

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE

Świat – Europa – Kaukaz – Polska

Krystyna Gomółka

Elżbieta Kacperska

Jakub Kraciuk

Michał Wojtaszek

Wydawnictwo SGGW

Warszawa 2020

© Copyright by Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2020

Autorzy:

Prof. dr hab. **Krystyna Gomółka**

Zakład Studiów Wschodnich, Wydział Zarządzania i Ekonomii

Politechnika Gdańska

ORCID: 0000-0002-7046-0729

Dr inż. **Elżbieta Kacperska**

Katedra Ekonomii Międzynarodowej i Agrobiznesu, Instytut Ekonomii i Finansów

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

ORCID: 0000-0002-6810-7037

Dr hab. **Jakub Kraciuk**, prof. SGGW

Katedra Ekonomii Międzynarodowej i Agrobiznesu, Instytut Ekonomii i Finansów

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

ORCID: 0000-0001-8046-147X

Dr **Michał Wojtaszek**

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie

ORCID: 0000-0002-5173-8457

Recenzenci:

Dr hab. **Danuta Guzał-Dec**, prof. PSW

Dr hab. **Łukasz Popławski**, prof. UEK

ISBN 978-83-7583-956-2

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. 22 59 355 20 (-23; -25 – sprzedaż)

www.wydawnictwosggw.pl

Druk: ZAPOL sp.j., al. Piastów 42, 71-062 Szczecin

Spis treści

WPROWADZENIE	5
1. BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE JAKO FORMA MIĘDZYNARODOWEGO PRZEPŁYWU KAPITAŁU	11
1.1. Międzynarodowe przepływy kapitału	11
1.2. Pojęcie i ekonomiczne aspekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych	16
1.3. Rodzaje zagranicznych inwestycji bezpośrednich	20
1.4. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w procesie globalizacji gospodarki światowej	22
2. TEORETYCZNE PODSTAWY BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH	27
2.1. Przyczyny zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw	27
2.2. Teorie internacjonalizacji	31
2.3. Mikroekonomiczne teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych	38
2.4. Makroekonomiczne teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych	44
3. LOKALIZACJA BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ	49
3.1. Wartość światowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych	49
3.2. Struktura rodzajowa bezpośrednich inwestycji zagranicznych	51
3.3. Struktura geograficzna napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych	53
3.4. Struktura geograficzna odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych	57
3.5. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Unii Europejskiej	58
4. NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO ARMENII, AZERBEJDŻANU I GRUZJI	62
4.1. Charakterystyka gospodarek	62
4.2. Warunki inwestowania	65
4.3. Mocne i słabe strony inwestowania w państwach Kaukazu Południowego	71
4.4. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do państw Kaukazu Południowego	73

5. DETERMINANTY NAPŁYWU INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI	89
5.1. Atrakcyjność inwestycyjna Polski	89
5.2. Regulacje prawne funkcjonowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce	90
5.3. Rola funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych	94
6. BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W POLSCE	97
6.1. Podmioty z kapitałem zagranicznym w Polsce	97
6.2. Wartość i struktura kapitału zagranicznego	100
6.3. Struktura działalności bezpośrednich inwestorów zagranicznych w Polsce	102
6.4. Zatrudnienie w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym w Polsce	103
6.5. Zróżnicowanie regionalne bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce ...	105
6.6. Działalność eksportowa i importowa podmiotów z kapitałem zagranicznym	107
6.7. Kierunki pochodzenia kapitału zagranicznego w Polsce	110
PODSUMOWANIE	114
BIBLIOGRAFIA	118
SPIS TABEL	136
SPIS RYSUNKÓW	138

WPROWADZENIE

W ostatnich dziesięcioleciach bezpośrednie inwestycje zagraniczne należą do najbardziej dynamicznych strumieni międzynarodowych przepływów gospodarczych obok przepływów towarów i usług. Procesy liberalizacji i regionalizacji w dużej mierze przyczyniły się do rosnących przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej. Przemieszczanie się kapitału w skali międzynarodowej stało się jednym z głównych i najbardziej pożądanym czynników rozwojowych wielu państw. W 1970 r. wartość globalnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych osiągnęła 13,2 mln USD, zaś w 2018 r. kwotę 1,3 bln USD. Napływ kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych do różnych regionów świata cechuje silne zróżnicowanie. Głównymi kreatorami światowych przepływów są kraje rozwinięte, jednak w ostatnich latach dołączyły do tego grona państwa rozwijające się, których udział cały czas ulega wzrostowi. W ostatnich latach obserwujemy zmiany zarówno w strukturze geograficznej, jak też w strukturze rodzajowej bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Procesy globalizacji, na które duży wpływ mają międzynarodowe korporacje, spowodowały zmiany w dotychczasowej hierarchii motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Tradycyjne przewagi lokalizacyjne, takie jak tania siła robocza, dostęp do surowców, niskie ceny czynników wytwórczych, nadal odgrywają istotną rolę i wpływają na atrakcyjność danej lokalizacji. Bodźce inwestycyjne można zdefiniować jako korzyści o charakterze ekonomicznym, które mają skłaniać konkretne zagraniczne przedsiębiorstwo lub określony rodzaj przedsiębiorstw do postępowania w kraju goszczącym w określony sposób. System bodźców stosowany przez kraje przyjmujące ma nie tylko na celu przyciągnięcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ale także skierowanie ich do pożądanym branż i regionów. Dokonywanie inwestycji w danym kraju przez zagranicznych inwestorów w dużym stopniu zależy od ich wiarygodności, która jest pochodną poziomu rozwoju gospodarczego, stabilności gospodarczo-politycznej, polityki gospodarczej, w tym podatkowej, systemu stosowanych rozwiązań prawnych, stopnia rozwoju infrastruktury techniczno-społecznej i instytucji wspomagających przedsiębiorczość. W sensie ekonomicznym inwestycje zagraniczne są zewnętrznym źródłem zasilania kapitałowego. Można ująć je w trzech segmentach: bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), inwestycje portfelowe oraz pozostałe.

Najbardziej korzystne dla gospodarki przyjmującej są bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Niniejsze opracowanie jest próbą oceny uwarunkowań, stanu i kierunków zmian międzynarodowych przepływów kapitałowych nastawionych na analizę bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ujęciu globalnym i regionalnym. Z uwagi na złożoność problematyki, w pracy zawarto jedynie wybrane aspekty. W pierwszej kolejności ukazano teoretyczne przesłanki bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Następnie naświetlono empiryczne aspekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ujęciu globalnym. Ujęcie globalne odnosi się do analizy przepływów bezpośrednich inwestycji w skali świata. Ujęcie regionalne obejmuje analizę przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych na terenie państw Kaukazu Południowego (Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji) oraz na terenie Polski. Polskę przedstawiono jako przykład kraju, który dzięki inwestycjom dokonał znaczącej transformacji gospodarki. Doświadczenia te mogą być wykorzystane przez inne kraje, w tym państwa Kaukazu Południowego, szczególnie mając na uwadze fakt, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne w coraz większym stopniu są lokowane w krajach rozwijających się, w tym w analizowanych krajach Kaukazu Południowego, które mogą jeszcze dzięki inwestycjom zagranicznym wiele zyskać. Zatem przedstawione przykłady mogą być uznane za typowe dla wielu innych krajów na świecie.

W opracowaniu jako cele szczegółowe postawiono następujące pytania:

1. Jakie są teoretyczne przesłanki międzynarodowych migracji kapitału?
2. Jak kształtowały się międzynarodowe przepływy kapitałowe?
3. Jakie były tendencje w międzynarodowych przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych w badanych regionach?
4. Jak duża była wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w analizowanych regionach?
5. Z jakich państw pochodzili inwestorzy zagraniczni?
6. Które sektory przyciągały inwestycje zagraniczne w analizowanych regionach?

Problematyka bezpośrednich inwestycji zagranicznych w trzech państwach Kaukazu Południowego: Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji rzadko była podejmowana przez polskich badaczy. Inwestycje zagraniczne w Armenii zostały przeanalizowane w pracy J. Kaczmarek-Khubnaia¹, a inwestycje w Gruzji

¹ Kaczmarek-Khubnaia, J. (2017). Foreign Direct Investment in Armenia. *Journal of Geography. Politics and Society*, t. 7(4), s. 46–52, DOI 10.4467/24512249JG.17.037.7637.

w artykule J. Cukrowskiego². Pośrednio problematyka bezpośrednich inwestycjach zagranicznych w trzech państwach Kaukazu Południowego została podjęta w pracach polskich badaczy zajmujących się problematyką gospodarek tych państw oraz ich współpracą bilateralną z Unią Europejską i Euroazjatycką Unią Gospodarczą. Należą do nich prace polskich autorów: I. Borucińskiej³, E. Radomskiej⁴, A. Parlińskiej, L. Avestisyan⁵ czy A. Rzepki⁶. W podobnym kontekście gospodarczym została poruszona tematyka bezpośrednich inwestycji zagranicznych w pracach autorów zagranicznych: E. Gelbarda⁷, S. Mitra⁸, L. Barkhudaryana⁹, R. Mehrabyana¹⁰ A. Terzyana¹¹. Więcej informacji o warunkach inwestowania i konkurencyjności gospodarek Azerbejdżanu, Gruzji i Armenii oraz wielkości bezpośrednich inwestycji zagranicznych dostarczają prace autorów gruzińskich, azerskich, armeńskich i rosyjskich, tj.: Ш. Алиев¹², Г. Юзбашиева¹³, Л.Б. Вардомский, А.Г. Пылин, М.Ю. Ильина¹⁴,

² Cukrowski, J., Kavelashvili, G. (2001). Determinants of Foreign Direct Investment in Georgia. Central European University. Warsaw.

³ Borucińska, I. (2017). Stosunki handlowe i inwestycyjne Polski z Armenią po 2004 r. Nowa Polityka Wschodnia, nr 4 s. 142-168; Borucińska, I. (2018). Wpływ uwzględniania Armenii do Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej na handel towarami z Unią Europejską, W Gardocki S. (red.). Partnerzy, rywale, współpraca, rywalizacja państw azjatyckich. Toruń.

⁴ Radomska, E. (2016). Możliwości nawiązania i rozwoju współpracy między Unią a Euroazjatycką Unią Gospodarczą. W: Grela M., Rapacki Z. (red.). Partnerstwo Wschodnie Unii Europejskiej. Akademia Finansów i Biznesu Vistula. Warszawa, s. 157-181.

⁵ Parlińska, A., Avestisyan, L. (2016). The role of leasing in financing of innovation in Europe and Armenia. Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing t. 65, nr 16, s. 56-69.

⁶ Rzepka, A. (2018). Relacje międzyorganizacyjne i kapitał intelektualny jako czynniki rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Studium przypadku na przykładzie wybranych przedsiębiorstw polskich i gruzińskich. Wydawnictwo Diffin. Warszawa.

⁷ IMF, (2005). Growth and poverty reduction in Armenia. W: E. Gelbard (red.), Achievements and Challenges, Washington.

⁸ Mitra, S. (2009). The Caucasian Tiger, Sustaining Economic Growth the Armenia. Asia Europe Journal nr 7(2), s. 367-369. DOI 10.1007/s10308-008-0202-2.

⁹ Armenia – UE economic relations (2012). W: L. Barkhudaryan (red.), The impact of the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement of the bilateral trade relations. Yerevan Center for European Studies.

¹⁰ Mehrabyan, R. (2014). Towards a new Armenia EU process Studium Europy Wschodniej. Uniwersytet Warszawski. Warszawa. t. 4, s. 123-126.

¹¹ Terzyan, A. (2019). Bringing Armenia Closer to Europe? Challenges to the EU-Armenia Comprehensive and Enhanced Partnership Agreement Implementation, Romanian Journal of European Affairs t. 19, nr 1, s. 97-108.

¹² Алиев, Ш. (2017). Проблемы и перспективы организации перерабатывающих отраслей нефти и газа в Азербайджане, Российское Предпринимательство, nr 1, s. 45-48.

¹³ Юзбашиева, Г. (2014). Развитие Промышленности В Условиях Технологических Сдвигов (на Примере Азербайджанской Республики). Кавказ и глобализация t. 8, s. 78-91.

¹⁴ Вардомский, Р.Л.Б., Пылин А.Г., Ильина М.Ю. (2016). Экономика Армении: Идеи. Модели и Результаты Развития. Москва, s. 35-37.

Г. Купарадзе¹⁵, F.M. Pashayev¹⁶, E. Silagadze, T. Zubiashvili¹⁷ A.O. Аветисян¹⁸, М. Гюльалиев, Р. Алиев¹⁹ oraz ustalenia P.A. Саркисяна²⁰. W pracach azerskich, gruzińskich i ormiańskich autorów piszących w języku rosyjskim wykorzystane zostały dane statystyczne urzędów tych państw. W niektórych przypadkach różnią się one wielkością od danych Banku Światowego.

Problematyka bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce była podejmowana przez Karaszewskiego²¹, I. Michałkova²², M. Jaworek²³, A. Kłysik-Uryszek²⁴, T. Pakulską i M. Poniatowską-Jaksch²⁵. W prezentowanych pracach dominowały analizy odnoszące się do koncentracji kapitału w Polsce lub regionie Europy Środkowo-Wschodniej. W ujęciu branżowym pisali B. Domański²⁶, U. Kłosiewicz-Górecka²⁷, P. Chechelski²⁸, E. Kacperska²⁹.

¹⁵ Купарадзе, Г. (2013). Налоговая политика и прямые иностранные инвестиции (на примере Грузии). Кавказ и глобализация. т. 7, s. 91-107.

¹⁶ Pashayev, F.M. (2012). Investment policies and competitiveness of Azerbaijani economy. Khazar Journal of Humanities and Social Sciences, s. 22-31.

¹⁷ Silagadze, E., Zubiashvili, T. (2016). Foreign Direct Investment in Georgia. International Journal of Art And Science t. 9, nr 2, s. 63.

¹⁸ Аветисян, А.О. (2014). Российские Прямые Инвестиции в Армении, МИР, Модернизация. Инновации. Развитие, Москва nr 3, s. 93-95.

¹⁹ Гюльалиев, М., Алиев, Р. (2015). Динамика и Отраслевая Структура Иностранных Инвестиций, Направленных в Экономику Азербайджана, Економічний вісник Донбасу nr 3(41).

²⁰ Саркисян, А. (2018). Роль Прямых Иностранных Инвестиций в Экономике Республики Армения, Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Москва, s. 45-49.

²¹ Karaszewski, Wl. (red.), (2003). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce. Uniwersytet Mikołaja Kopernika. Toruń.; Karaszewski, Wl. (red.), (2004). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Polska na tle świata. Uniwersytet Mikołaja Kopernika. Toruń.; Karaszewski, Wl. (red.), (2007). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów. Uniwersytet Mikołaja Kopernika. Toruń.

²² Michałków, I. (2003). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie globalizacji. Wyższa Szkoła Ekonomiczna. Warszawa.

²³ Jaworek, M. (2006). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki. Dom Organizatora. Toruń.

²⁴ Kłysik-Uryszek, A. (2010). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu. Teoria i praktyka. CeDeWu. Warszawa.

²⁵ Pakulska, T., Poniatowska-Jaksch M. (2004). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej. Koncentracja kapitału zagranicznego w Polsce. SGH. Warszawa.

²⁶ Domański, B. (2001). Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki. Uniwersytet Jagielloński. Kraków.

²⁷ Kłosiewicz-Górecka, U. (red.). (2007). Zagraniczne inwestycje w handlu na rynkach lokalnych. PWE. Warszawa.

²⁸ Chechelski, P. (2005). Zasięg procesów globalizacji w polskim przemyśle spożywczym. IERiGŻ. Warszawa.

²⁹ Kacperska, E.M. (2018). Działalność podmiotów z kapitałem zagranicznym w polskim rolnictwie. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego t. 18 (33), nr 4, s. 222-235.

Opracowanie składa się z sześciu rozdziałów. Rozdział pierwszy przedstawia bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako formę międzynarodowego przepływu kapitału. W rozdziale tym wyjaśniono pojęcia i rodzaje inwestycji zagranicznych oraz rolę bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesie globalizacji.

Rozdział drugi zawiera teoretyczne podstawy bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Rozpoczyna się on od wskazania przyczyn zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw, zawiera szczegółowe omówienie teorii internacjonalizacji i teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ujęciu mikro- i makroekonomicznym.

Lokalizacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej została przedstawiona w rozdziale trzecim. Wskazano tu na wartość światowych inwestycji zagranicznych, przedstawiono strukturę rodzajową i geograficzną inwestorów zagranicznych w przepływach wewnętrznych *inward* i zewnętrznych *outward*. Analiza bezpośrednich inwestycji zagranicznych oparta była na danych z raportów World Investment Report publikowanych przez UNCTAD w latach 2000–2019 dostępnych na stronie internetowej tej organizacji. Do określenia znaczenia i tendencji bezpośrednich inwestycji zagranicznych wykorzystano analizę opisową i porównawczą.

Rozdział czwarty prezentuje wyniki analizy napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do państw Kaukazu Południowego: Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji. Podjęte badania miały na celu wskazanie warunków inwestowania w Armenii, Azerbejdżanie i Gruzji w okresie od 2000 do 2018 r. oraz określenie wielkości inwestycji bezpośrednich, największych zagranicznych inwestorów i sektorów gospodarki, w których dokonano inwestycji. Do analizy w badaniach wykorzystano dane statystyczne urzędów Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji za lata 2000–2018 i na ich podstawie przedstawiono największych zagranicznych inwestorów w poszczególnych państwach oraz czołowe sektory, w których dokonano inwestycji. W pracy oprócz wyników badań polskich autorów uwzględniono opracowania autorów ormiańskich, gruzińskich, azerskich i rosyjskich, choć często są prezentowane w krótszym okresie. Niezwykle przydatne dla określenia wielkości bezpośrednich inwestycji zagranicznych okazały się raporty Banku Światowego, Bertelsmann Transformation Index. Warunki inwestowania w Armenii, Azerbejdżanie i Gruzji zostały uwidocznione w treści aktów prawnych tych państw.

W rozdziale piątym nakreślono determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski. Opracowanie zawiera analizę aktów prawnych związanych z funkcjonowaniem inwestorów w Polsce. W rozdziale tym zawarto

analizę atrakcyjności inwestycyjnej Polski oraz przedstawiono rolę funkcjonowania specjalnych stref ekonomicznych.

Ostatni rozdział zawiera analizę bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. W rozdziale tym przedstawiono wartość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, strukturę podmiotową inwestorów, strukturę regionalnego rozmieszczenia podmiotów z kapitałem zagranicznym, skalę zatrudnienia, wyniki finansowe podmiotów oraz wartość eksportu i importu. Analiza głównie obejmuje lata 2000–2018, ale dla niektórych pozycji zaczyna się od 2005 r. i kończy w 2017 r. W rozdziale tym wykorzystano dane Głównego Urzędu Statystycznego Polski.

1. BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE JAKO FORMA MIĘDZYNARODOWEGO PRZEPŁYWU KAPITAŁU

1.1. MIĘDZYNARODOWE PRZEPŁYWY KAPITAŁU

We współczesnej gospodarce światowej coraz większego znaczenia nabierają międzynarodowe przepływy czynników produkcji, które obejmują przepływy kapitału, siły roboczej i wiedzy. Szczególnie istotne stały się przepływy kapitałowe. Są one immanentną cechą współczesnej gospodarki światowej i stanowią istotny element budowania jej przewagi konkurencyjnej. W ciągu ostatnich trzech dekad znacząco wzrosły przepływy kapitałów między krajami gospodarki światowej. Dynamiczny wzrost rozmiarów międzynarodowych przepływów kapitału, który obserwuje się w gospodarce światowej począwszy od lat 80., jest rezultatem zmian, jakie nastąpiły w tym okresie w dwóch sferach: regulacyjnej i technologicznej. Po pierwsze, rządy wielu krajów zniosły bądź w znacznym stopniu ograniczyły kontrolę napływu i odpływu kapitału z zagranicy. Po drugie, rozwój technologii teleinformatycznych umożliwił wykorzystanie możliwości, jakie niesie liberalizacja międzynarodowego transferu kapitału. Po trzecie, w odpowiedzi na zmiany w sferze regulacyjnej i technologicznej pojawiły się nowe instrumenty finansowe, co ułatwiło inwestorom zarządzanie aktywami i wykorzystanie różnic między krajami w odniesieniu do ryzyka i zysku z inwestycji³⁰.

Zarówno globalizacja, jak i liberalizacja przepływów kapitałowych są oceniane niejednoznacznie z punktu widzenia interesów krajów w nich uczestniczących. Włączanie się krajów w system międzynarodowego rynku finansowego niesie dla nich nie tylko korzyści, ale także zagrożenia³¹.

W literaturze ekonomicznej pojęcie „kapitał” jest określane w różny sposób, przy czym przeważa podejście definiujące przepływ kapitału jako transfer siły nabywczej z danego kraju za granicę i z zagranicy do danego kraju. Pod pojęciem międzynarodowych ruchów kapitału można też rozumieć wszelkie te transakcje kapitałowe dokonywane między krajowymi i zagranicznymi podmiotami gospodarczymi, które powodują zmianę wysokości lub struktury salda należności

³⁰ Weresa, M.A. (2002). Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego – doświadczenia Polski. W: Balcerowicz, E. (red.), Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce. Zeszyty BRE Bank-CASE nr 62, s. 7.

³¹ Janicka, M. (2010). Liberalizacja przepływów kapitałowych w gospodarce światowej. Przypadek Polski. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Łódź, s. 13.

i zobowiązań danej gospodarki narodowej wobec zagranicy, czyli jej pozycji zagranicznej netto. Transakcje te są ujmowane w bilansie kapitałowym tworzącym część bilansu płatniczego określonego kraju³².

Przyjmując pewne kryteria można wyodrębnić kilka podstawowych rodzajów przepływów kapitałowych. Najbardziej podstawowym kryterium jest podział na **przepływy kapitału o szerokim oraz wąskim znaczeniu**. W pierwszym przypadku przez przepływy kapitału rozumie się wszelki odnotowany w bilansie płatniczym jego ruch przez granice. Podmiotami uczestniczącymi w tym obrocie kapitałowym są: przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe, banki komercyjne, budżety różnych szczebli oraz bank centralny. Przez przepływy kapitału w wąskim znaczeniu rozumie się jego ruch przez granice podejmowany z motywu zysku i przez podmioty gospodarcze inne niż bank centralny³³. W wąskim przepływie kapitału można wyróżnić wiele form, jak również kilka sposobów jego klasyfikacji³⁴. Jednym z kryteriów klasyfikacji międzynarodowych przepływów kapitału jest horyzont czasu, na jaki następuje wywóz lub przywóz kapitału. Jeżeli okres ten przekracza rok, wówczas mówi się o ruchach długoterminowych, które są niezwykle pożądane z punktu widzenia gospodarki, są bowiem ściśle związane z jej realną sferą. Jeżeli natomiast czas lokaty kapitału jest krótszy niż jeden rok, wówczas określa się go jako przepływ krótkookresowy³⁵.

Drugim ważnym kryterium określającym ruch kapitału jest jego pochodzenie. Wyróżnić można kapitał prywatny bądź publiczny. Przepływ kapitału ze źródeł publicznych, czyli ze wszelkiego rodzaju agend rządowych, budżetów lokalnych, budżetów organizacji międzynarodowych, m.in. Banku Światowego, MFW, EBOiR, dokonuje się przede wszystkim z myślą o realizacji założonych celów regionalnych czy makroekonomicznych. Na ogół pozyskiwanie kapitału z tych źródeł jest korzystniejsze niż ze źródeł prywatnych. Przepływ kapitału ze źródeł prywatnych obejmuje wszelkie formy ruchu kapitału przez przedsiębiorstwa, banki komercyjne, osoby prywatne. Jedynym zasadniczym celem tych przepływów jest osiągnięcie zysku³⁶.

³² Bożyk, P., Misala, J., Puławski, M. (1999). Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. PWE. Warszawa, s. 148-150.

³³ Budnikowski, A., Kawecka-Wyrzykowska, E. (1999). Międzynarodowe stosunki gospodarcze. PWE. Warszawa, s. 118-119.

³⁴ Stachowiak, Z. (2004). Ekonomia międzynarodowa wobec wyzwań cywilizacyjnych. Akademia Obrony Narodowej. Warszawa, s. 189.

³⁵ Bożyk, P., Misala, J., Puławski, M. (2008). Międzynarodowe..., op. cit., s. 155.

³⁶ Marchewka, A. (2011). Międzynarodowe przepływy kapitału. WZEU USz, Szczecin, s. 111-112.

Zgodnie z dyrektywą 88/361/EWG, transgraniczny przepływ kapitału obejmuje³⁷:

- bezpośrednie inwestycje zagraniczne,
- inwestycje w nieruchomości lub zakup nieruchomości,
- inwestycje w papiery wartościowe (np. akcje, obligacje, papiery dłużne, jednostki funduszy powierniczych),
- udzielanie pożyczek i kredytów,
- inne operacje z udziałem instytucji finansowych, w tym operacje związane z kapitałem osobistym, takie jak rekompensaty, zapisy testamentowe, zobowiązania finansowe itp.

W literaturze przedmiotu determinanty przepływów kapitałowych najczęściej dzielone są na dwie grupy. Pierwsza to tzw. czynniki zewnętrzne (egzogeniczne *push factors*), decydujące o kierunku przepływów kapitału w skali globalnej i związane z ogólną sytuacją w gospodarce światowej, w szczególności w krajach eksportujących kapitał. Druga grupa to wewnętrzne cechy danej gospodarki, mogące mieć wpływ na wielkość napływu kapitału (endogeniczne *pull factors*)³⁸. Postępująca integracja finansowa sprawiła, że głównymi determinantami przepływu kapitału w krótkim okresie są czynniki zewnętrzne, będące w znacznej mierze poza bezpośrednim wpływem kraju przyjmującego kapitał. Reinhart i Reinhart wskazują na statystycznie istotną rolę cen surowców, wzrostu gospodarczego w krajach rozwiniętych i międzynarodowych stóp procentowych w stymulowaniu przepływów kapitału³⁹. Spośród czynników zewnętrznych w ostatnich latach istotnie wzrosło znaczenie tzw. globalnej płynności (*global liquidity*) związanej z poziomem stóp procentowych i podażą pieniądza kształtowaną przez główne banki centralne świata. Warunki finansowania wyznaczone przez politykę monetarną głównych banków centralnych oraz szoki płynnościowe w centrach finansowych głównych walut międzynarodowych stanowią ważny czynnik determinujący napływ kapitału na rynki rozwijające się. Rola globalnej płynności jako czynnika determinującego napływ kapitału na rynki gospodarek rozwijających się zwiększyła się również na skutek rosnącej kapitalizacji rynków finansowych i banków międzynarodowych

³⁷ Dyrektywa Rady z dnia 24 czerwca 1988 r. w sprawie wykonania art. 67 Traktatu (88/361/EWG), Dostęp: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:31988L0361&from=P>. Pobrano 20 grudnia 2019.

³⁸ Gromiec, Z. (red.). (2012). Przepływy kapitału w krajach rozwijających się w latach 2000-2011. NBP. Warszawa, s. 6.

³⁹ Reinhart, C.M., Reinhart, V.R. (2008). Capital Flow Bonanzas: An Encompassing View of the Past and Present. NBER Working Papers nr 14321.

wyspecjalizowanych w transgranicznym finansowaniu w walutach obcych, jak również wzrostu znaczenia instytucji wykorzystujących arbitraż cenowy i regulacyjny⁴⁰. Obok globalnej płynności czynnikiem determinującym skłonność inwestorów do nabywania aktywów rynków rozwijających się jest awersja do ryzyka i poszukiwanie rynków oferujących wysokie stopy zwrotu. Większa skłonność do ryzyka przyczynia się do napływu kapitału na rynki rozwijające się. Podwyższony poziom nieufności wobec ryzykownych instrumentów finansowych powoduje natomiast powrót inwestorów do centrów finansowych wykorzystywanych jako źródła finansowania i bezpieczna przystań⁴¹. W globalizującej się gospodarce mniejsze znaczenia dla międzynarodowych przepływów kapitałowych mają czynniki wewnętrzne. Istotnym czynnikiem przyciągającym kapitał do poszczególnych krajów są występujące w nich uwarunkowania makroekonomiczne. Wśród nich możemy wyróżnić m.in. wielkość i wzrost PKB, wysokość stóp procentowych, poziom inflacji, otwartość gospodarki i związaną z tym wielkość handlu zagranicznego, czy też jakość czynników wytwórczych. Oprócz polityki makroekonomicznej i działań regulacyjnych istotne są również działania strukturalne stymulujące napływ kapitału długoterminowego w postaci inwestycji bezpośrednich, które są zazwyczaj bardziej stabilne i produktywne dla gospodarki niż kapitał portfelowy. Również inicjatywy na rzecz rozwoju lokalnych rynków finansowych powinny zmniejszyć skalę finansowania zewnętrznego i ograniczyć zależność gospodarek rozwijających się od globalnych centrów finansowych⁴².

Przepływ kapitału przynosi różnorodne skutki zarówno dla kraju eksportera netto tego czynnika produkcji, jak też dla kraju importera netto.

Bezpośrednim efektem wywozu kapitału jest zmniejszenie kwoty oszczędności pieniężnych, które mogą być angażowane do finansowania inwestycji oraz „tworzenia” kapitału w kraju eksportującym kapitał. Dzięki eksportowi kapitału finansowany jest wywóz towarów i usług z dochodów uzyskiwanych z lokat kapitałowych za granicą. Przy niepełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych eksport kapitału odbywa się wprawdzie bezpośrednio kosztem zatrudnienia i rozmiarów produkcji krajowej, ale jednocześnie może pobudzać ogólną działalność gospodarczą i tym samym stanowić czynnik przyspieszający wzrost gospodarczy. Zależy to głównie od stopnia powiązania wywozu kapitału ze

⁴⁰ Gromiec, Z. (red.) (2012). *Przepływy...*, op. cit., s. 6.

⁴¹ Forbes, K. J., Warnock F. E. (2011). *Capital Flow Waves: Surges, Stops, Flight, and Retrenchment*. NBER, MIT – Sloan School of Management, University of Virginia.

⁴² Gromiec, Z. (red.) (2012). *Przepływy...*, op. cit., s. 53.

wzrostem eksportu towarowego do kapitału lokaty. Im jest on wyższy, tym szybciej rozszerzenie eksportu towarów może zainicjować za pośrednictwem mechanizmu mnożnika eksportowego proces pobudzania aktywności gospodarczej w kraju wywożącym kapitał, którego efektem może być wzrost dochodu narodowego, produkcji i zatrudnienia. Wywóz kapitału wpływa również w istotny sposób na kształtowanie się relacji cen eksportowo-importowych. Ponadto, wywóz kapitału może zapewnić dostęp do źródeł tanich surowców i żywności, które mogą zastąpić dotychczasowe, droższe źródła zaopatrzenia gospodarki narodowej. Dzięki wywozowi kapitału może się także wzmocnić pozycja przetargowa eksporterów i importerów z kraju wywożącego kapitał na rynkach krajów przyjmujących kapitał⁴³.

Kraj zasilany w kapitał może natomiast przeznaczyć więcej środków na zwiększenie nakładów inwestycyjnych lub funduszu konsumpcji. Efektem importu kapitału jest nie tylko bezpośrednio przyrost importu towarów i usług, lecz także zwiększenie popytu na towary i usługi w kraju przywożącym kapitał, gdy popyt ten nie byłby zgłoszony bez tego dodatkowego zasilenia pieniężnego. Można mianowicie przyjąć, iż część funduszy dewizowych uzyskanych dzięki pożyczce zagranicznej zostanie zamieniona na walutę kraju przyjmującego kapitał. W konsekwencji dodatkowy strumień dochodów pieniężnych w walucie krajowej spowoduje zwiększenie się obiegu pieniężnego w tym kraju. Dprowadza to z reguły do wzrostu wewnętrznego poziomu cen lub tylko niektórych cen, w zależności od stanu zatrudnienia i wykorzystania mocy produkcyjnych. Jeżeli jednak przyznane środki pieniężne nie są użyte bezpośrednio (lub pośrednio) przez ich beneficjentów do sfinansowania dodatkowego importu towarów i usług, prowadzi to do wzrostu rezerw dewizowych kraju przyjmującego kapitał. W taki sposób napływowi kapitału długoterminowego towarzyszy odpływ kapitału krótkoterminowego, wyrażający się we wzroście rezerw dewizowych kraju otrzymującego pożyczkę długoterminową. Napływ kapitału z zagranicy wpływa również na rynek kapitałowy, kursy walutowe i stopy procentowe⁴⁴.

⁴³ Bożyk, P., Misala, J., Puławski, M. (1999). *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 190-194.

⁴⁴ Ibidem, s. 187-190.

1.2. POJĘCIE I EKONOMICZNE ASPEKTY BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są najwyższą formą internacjonalizacji przedsiębiorstwa, a jednocześnie szczególnym rodzajem międzynarodowych przepływów kapitału⁴⁵.

Zasługują one na uwagę ze względu na⁴⁶:

- wysoką dynamikę wzrostu przepływów na świecie, zarówno inwestycji wypływających, jak i napływających,
- zróżnicowanie geograficzne przepływów,
- cechy specyficzne tych przepływów, związane z niejednoznacznym wpływem na gospodarkę zarówno kraju, z którego wypływają, jak i na gospodarkę kraju przyjmującego.

W literaturze przedmiotu można znaleźć różne definicje bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Zgodnie z definicją Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego, z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi mamy do czynienia wówczas, gdy rezydent jednej gospodarki, zwany inwestorem bezpośrednim, uzyskuje trwałą korzyść z zainwestowanego kapitału z jednostki znajdującej się w innym państwie niż kraj pochodzenia inwestora. W definicji zwraca się uwagę na progowy poziom udziału w przedsiębiorstwie, który umożliwia inwestorowi skutecznie wpływać na decyzje firmy, a jest nim 10% akcji zwykłych lub głosów. Wielkość ta jest uważana za wystarczającą ze względu na bardzo duże rozproszenie udziałów pomiędzy różnych indywidualnych inwestorów. Inwestowanie bezpośrednio ma charakter udziałowy, pozwalający na partycypowanie inwestora w zarządzaniu, własności i wyniku finansowym przedsiębiorstwa⁴⁷. Według W. Karszewskiego, bezpośrednie inwestycje zagraniczne to lokaty kapitału dokonywane poza granicami kraju inwestora dla podjęcia tam działalności gospodarczej od podstaw lub nabycie praw własności dla istniejącego przedsiębiorstwa w skali

⁴⁵ Drabik, I. (2014). Tendencje zmian w przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych we współczesnej gospodarce światowej. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Seria: Organizacja i Zarządzanie nr 73.

⁴⁶ Zysk, W. (2002). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – próba interpretacji zjawiska na gruncie teoretycznym. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie nr 601.

⁴⁷ Gutowski, T. (2017). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce jako jedna z form międzynarodowego przepływu kapitału. Studia i Materiały Instytutu Transportu i Handlu Morskiego nr 14.

umożliwiającej bezpośredni udział w zarządzaniu⁴⁸. Inwestorem może być osoba fizyczna, przedsiębiorstwo państwowe lub prywatne, grupa takich przedsiębiorstw lub grupa osób fizycznych. Na tej podstawie można stwierdzić, że realizacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych przyjmuje charakter trwałej, długoterminowej lokaty, z której inwestor spodziewa się uzyskania większych korzyści, niż mógłby osiągnąć przy innym sposobie inwestowania. Warto przy okazji odnotować, iż wielkość inwestycji bezpośrednich danego podmiotu za granicą zwiększa się nie tylko na skutek przekazania kapitału, lecz także przez reinwestowanie w przedsiębiorstwie zagranicznym zysku zamiast transferowania go do kraju⁴⁹. Różański trafnie wskazuje na kilka istotnych cech najczęściej prezentowanych definicji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Uwzględnia się w nich fakt, że podstawową formą dokonywania inwestycji są lokaty kapitałowe, w których chodzi o trwały wpływ na działalność przedsiębiorstwa oraz zakłada, że inwestor powinien posiadać pakiet kontrolny akcji. Jednak wyraźnie podkreśla, że nie ma żadnych przesłanek dokonywania takiego rozgraniczenia. Podstawowym i bardzo logicznym kryterium wyróżniającym inwestycje typu bezpośredniego powinna być trwałość zaangażowania inwestora oraz stopień wpływu na decyzje podejmowane w przedsiębiorstwie, którego akcje lub udziały wykupiono. Jak wskazuje Różański, posiadanie 10% pakietu akcji nie gwarantuje jednak trwałego wpływu a może on być zapewniony tylko poprzez posiadanie znacznej części majątku przedsiębiorstwa⁵⁰.

Należy wskazać na brak zgodności wśród badaczy co do treści paradygmatu BIZ. Rozbieżności tych opinii można ująć w dwóch skrajnościach. Z jednej strony BIZ są przejawem racjonalnej postawy przedsiębiorstw, które wobec niedoskonałości rynku prowadzą w ten sposób działalność optymalizującą alokację zasobów, a z drugiej są narzędziem eksploatacji jednych krajów przez drugie. Brak jednomyślności naukowców sprawia, że istniejące wyjaśnienia teoretyczne tego zjawiska są bardzo zróżnicowane, co w dużym stopniu utrudnia możliwość kumulacji wiedzy⁵¹.

Analizując przesłanki lokalizacji inwestorów zagranicznych, można stwierdzić, że w dużej mierze zależą one od podstawowych czynników lokalizacji przemysłu, rozumianych jako zjawiska gospodarcze, które wpływają na zmiany

⁴⁸ Karszewski, W. (2001). *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990-1999*. Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. Toruń, s. 18.

⁴⁹ Bożyk, P., Misala, J., Puławski, M. (2002). *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 119-120.

⁵⁰ Różański, J. (2010). *Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce. Rozwój, finansowanie, ocena*. PWE. Warszawa, s. 29.

⁵¹ Woźniak-Miszewska, M. (2012). *Mezoeconomia transgraniczna przedsiębiorstw*. Difin. Warszawa, s. 25.

nakładów inwestycyjnych i kosztów produkcyjnych przedsiębiorstw w zależności od wyboru lokalizacji obiektu przemysłowego. Z analizy rozwoju przemysłu w ujęciu przestrzennym wynika, że nie wszystkie miejsca dla różnych rodzajów produkcji spełniają określone wymagania i zapewniają uzyskanie odpowiednich korzyści gospodarczych. Wybór lokalizacji przez inwestorów zagranicznych wymaga uwzględnienia czynników przyrodniczych, ekonomicznych, organizacyjnych, technicznych i społecznych, które zmieniają się w czasie i przestrzeni. Do podstawowych czynników lokalizacji przedsiębiorstw zaliczamy: bazę surowcową, energetyczną, zasoby pracy, rynek zbytu, możliwości transportowe, infrastrukturę. W obliczu wolnego przepływu czynników produkcji również inne czynniki odgrywają rolę w lokalizacji przedsiębiorstw w myśl tak zwanej zasady koherencji lokalizacyjnej, nie zawsze spełnionej⁵².

Również skutki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do gospodarki kraju goszczącego są przedmiotem wielu teoretycznych analiz⁵³. Takie inwestycje niosą ze sobą nie tylko bezpośrednie korzyści, takie jak wzrost akumulacji kapitału, efektywności produkcji, innowacyjności (w dziedzinie produktów, procesu produkcji, metod zarządzania strukturą organizacyjną), wzrost zatrudnienia, wydajności pracy i eksportu, postępy w prywatyzacji, wzrost konkurencyjności gospodarki, ale też korzyści pośrednie, takie jak rozwój przedsiębiorczości na poziomie firm (lokalnych partnerów, poddostawców, kooperantów), branż, gałęzi, wreszcie całej gospodarki⁵⁴. Ta forma napływu kapitału ma wiele zalet, jednak najważniejszą z nich jest fakt, że nie powiększa ona zadłużenia kraju, a ryzyko niepowodzenia ponosi jedynie inwestor zagraniczny i ewentualnie związany z nim partner krajowy. Wnioskować zatem można, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są najbardziej korzystną formą przepływów kapitałowych oraz najłatwiejszym i najbardziej efektywnym sposobem włączenia kraju do międzynarodowego podziału pracy i gospodarki globalnej⁵⁵. Najczęściej prowadzone badania dotyczą wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na PKB kraju goszczącego. Wyniki badań w większości wskazują na pozytywny wpływ inwestycji zagranicznych na wzrost gospodarczy kraju. Analizą ilościową

⁵² Janasz, W. (red.). (2000). *Elementy strategii rozwoju przemysłu*. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin, s. 502-503.

⁵³ Pilarska, Cz., Wałęga, G. (2007). *Skutki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju goszczącego na przykładzie Polski*. Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego nr 5.

⁵⁴ Taylor, Z., Ciechański, A. (2013). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim transporcie*. Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. Stanisława Leszczyckiego PAN. Warszawa, s. 14.

⁵⁵ Wdowicka, M. (2005). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i inwestycje samorządowe w aglomeracji poznańskiej w okresie transformacji ustrojowej*. Bogucki Wydawnictwo Naukowe. Poznań.

posługiwano się w celu uchwycenia związków pomiędzy handlem zagranicznym a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju goszczącego. Z teoretycznego punktu widzenia bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą być substytucyjne lub komplementarne w stosunku do handlu zagranicznego. W pierwszym przypadku napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych powoduje całkowite lub częściowe zastąpienie dotychczas realizowanego importu, gdy celem inwestycji jest uniknięcie barier celnych lub zmniejszenie kosztów transportu. W drugim przypadku, gdy celem BIZ jest racjonalizacja procesu produkcji poprzez wykorzystanie niższych kosztów pracy, mogą one przyczyniać się do kreowania handlu, a tym samym przyczyniać się do wzrostu gospodarczego kraju⁵⁶. Napływ kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych wypełnia lukę zasobów pomiędzy pożądanym poziomem inwestycji a wysokością oszczędności krajowych. Na skutek napływu kapitału zagranicznego może nastąpić wzrost produktywności zasobów krajowych poprzez ich udoskonalenie w wyniku naśladownictwa lub też bardziej efektywną alokację spowodowaną bądź to kooperacją, bądź też walką konkurencyjną inwestorów zagranicznych z firmami krajowymi. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne prowadzą do intensyfikacji powiązań gospodarki kraju goszczącego z gospodarką światową, co powoduje włączenie się jej do międzynarodowego podziału pracy, a tym samym przyczynia się do poprawy jej konkurencyjności.

Oczywiście BIZ mogą również przynosić negatywne skutki dla gospodarki kraju przyjmującego, na przykład wykorzystywanie silniejszej pozycji do eksploatacji zasobów produkcyjnych kraju goszczącego, tworzenie silnej konkurencji dla lokalnych przedsiębiorstw, przejmowanie ich w celu osiągnięcia pozycji monopolistycznej, wprowadzanie kapitałochłonnych zamiast pracochłonnych technologii (a w konsekwencji wzrost bezrobocia), pogłębianie nierównomierności rozwoju regionalnego, tworzenie ujemnego salda obrotów handlu zagranicznego, adaptację projektów zagranicznych przy jednoczesnym ograniczaniu popytu na usługi miejscowych ośrodków badawczo-rozwojowych, upowszechnianie obcych kosztów rodzimych wzorców kulturowych itd.⁵⁷.

⁵⁶ Golejewska, A. (2004). Relacje między handlem zagranicznym i bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w przemyśle przetwórczym Polski. *Gospodarka Narodowa* nr 5-6.

⁵⁷ Karaszewski, W. (2004). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. *Polska na tle świata*. Dom Organizatora. Toruń.

1.3. RODZAJE ZAGRANICZNYCH INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne podejmowane są w celu sprawowania długotrwałej kontroli nad przedsiębiorstwem znajdującym się poza krajem macierzystym. W zależności od branży oraz skali biznesu, a także strategii inwestora w zakresie kontroli nad środkami produkcji wyróżnia się następujące rodzaje inwestycji bezpośrednich⁵⁸:

- inwestycje typu *greenfield* – występują w przypadku relatywnie mniejszych przedsięwzięć i polegają na budowie przedsiębiorstwa od podstaw, włączając w to przyłączenie do istniejącej infrastruktury. Inwestycje te są wysoko cenione przez kraj goszczący, następuje bowiem wtedy powiększenie potencjału produkcyjnego lub usługowego kraju goszczącego. Inwestycje takie wymagają posiadania przez inwestora znacznych zasobów oraz długiego czasu⁵⁹. Można je więc traktować jako przejaw dowodu zaufania do kraju goszczącego, jego stabilności gospodarczej i społecznej oraz jako przekonanie o dużych szansach rozwoju rynku, w tym i popytu wewnętrznego⁶⁰. Przeprowadzenie takiej inwestycji rozpoczyna się od zakupu nieruchomości. Następnie wybiera się projektanta, którego zadaniem jest przygotowanie projektu budowlanego, a także uzyskanie wszystkich niezbędnych pozwoleń. W dalszej kolejności następuje wyłonienie wykonawcy oraz wybór inspektora nadzoru budowlanego, którzy będą odpowiedzialni za wszystkie elementy budowy oraz nadzór poprawności jej wykonywania. Ostatnim etapem jest uzyskanie pozwolenia na użytkowanie danej nieruchomości i całego jej otoczenia oraz finalnie rozpoczęcie działalności. Projekty typu *greenfield* wymagają zatem ścisłej współpracy wielu podmiotów oraz dużych nakładów inwestycyjnych⁶¹. Czasami z inwestycji *greenfield* wyodrębnia się *joint ventures*, w przypadku których nowy podmiot tworzy się wspólnie z partnerem krajowym. Forma ta jest charakterystyczna dla gospodarek rozwijających się lub krajów transformujących swoje gospodarki. Inwestorzy zagraniczni mogą dzięki takiej współpracy ograniczyć ryzyko niepowodzenia

⁵⁸ Świerkocki, J. (red.). (2011). Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu aktualnego i przyszłego profilu gospodarczego województwa łódzkiego. ŁTN. Łódź, s. 34.

⁵⁹ Oczkowska, R. (2013). Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw w warunkach globalizacji. Difin. Warszawa, s. 218.

⁶⁰ Różański, J. (2015). Formy ekspansji międzynarodowej przedsiębiorstw – substytucja czy komplementarność? Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 73.

⁶¹ Pangsy-Kania, S. (2015). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie świętokrzyskim. EE-CONSULU. Kielce, s. 82.

wynikające z nieznanomości rynku lokalnego, a krajowi zyskują dostęp do środków finansowych, wiedzy i technologii przewyższających zasoby krajowe;

- inwestycje typu *brownfield* – oznaczają objęcie całości lub części udziałów w podmiotach już istniejących. Ich celem jest modernizacja i przekształcenie nabywanego przedsiębiorstwa w konkurencyjną jednostkę przez rozbudowę, wymianę urządzeń i technologii, a często także zasobów ludzkich i asortymentu produktów. W krajach transformacji systemowej inwestycje typu *brownfield* łączone są najczęściej z prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych⁶². Inwestycje te są często szansą na znacznie szybsze rozpoczęcie działalności niż w przypadku inwestycji typu *greenfield*, dlatego też dominują w krajach wysoko rozwiniętych. Inwestycje te traktuje się jako szczególnie korzystne, gdy nabywane przedsiębiorstwo posiada duże udziały w rynku, pozytywny wizerunek marki oraz dobrze rozwiniętą sieć zaopatrzenia i dystrybucji⁶³. Inwestycja typu *brownfield* może być więc kojarzona z procesami przejęć przedsiębiorstw.

Według Wojnickiej, bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą przybrać formę⁶⁴:

- tworzenia nowych lub przejmowania przedsiębiorstw już istniejących za granicą, nad którymi firma macierzysta sprawuje pełną kontrolę – przedsiębiorstwa zależne (*subsidiary*),
- zakładania oddziałów (*branches*), które nie są samodzielnymi jednostkami gospodarczymi i nie mogą być rejestrowane poza granicami kraju macierzystego jako niezależne towarzystwa przemysłowe lub handlowe (nie posiadają osobowości prawnej),
- tworzenia przedsiębiorstw siostrzanych – stowarzyszonych (*affiliates*), gdzie udział firmy macierzystej nie musi wynosić 100%. Przedsiębiorstwa stowarzyszone mają odrębną osobowość prawną i są zarejestrowane w krajach przyjmujących jako oddzielne jednostki gospodarcze o własnych statutach prawnoorganizacyjnych,
- obejmowania udziałów w firmie zagranicznej (większościowych, 50/50%, mniejszościowych) lub tworzenia *joint venture*, co oznacza współudział w nowej firmie,

⁶² Świerkocki, J. (2011). Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu aktualnego i przyszłego profilu gospodarczego województwa łódzkiego. Ł.TN. Łódź, s. 15.

⁶³ Oczkowska, R. (2013). Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw w warunkach globalizacji. Difin. Warszawa, s. 218.

⁶⁴ Wojnicka, E. (1997). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce 1976–1996. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Gdańsk, z. 4, s. 5-6.

- przekazywania licencji, zawierania porozumień produkcyjnych czy o wykształceniu personelu, przekazywania patentów, *know-how*, praw autorskich w zamian za udziały własnościowe,
- udzielania pożyczek, kredytów, darowizn dla wyżej wymienionych podmiotów, a także reinwestowania zysków.

W zależności od podstawowych motywów i oczekiwań BIZ bywają dzielone na cztery podstawowe rodzaje, ukierunkowane na⁶⁵:

- zasoby (*resource seeking*) – na przykład surowce naturalne, siła robocza czy zasoby niematerialne (rozwiązania technologiczne, specjalistyczna wiedza z zakresu zarządzania i marketingu, a także umiejętności organizacyjne), których nie ma w kraju macierzystym lub są relatywnie droższe,
- rynek (*market seeking*) – są związane z dążeniem do zdobycia, powiększenia lub utrzymania rynków zbytu, przez co ograniczony jest dostęp konkurencji do takiego rynku,
- efektywność (*efficiency seeking*) – podejmowane wówczas, gdy zagraniczna lokalizacja pozwala na lepsze wykorzystanie zdolności inwestora (np. na stosowanie oryginalnych rozwiązań technologicznych, korzystniejsza jest struktura rynku, występuje bardziej sprzyjająca polityka gospodarcza itp.),
- kapitał, czyli pozyskanie strategicznych aktywów lub zdolności (*strategic asset or capability seeking*) – mają umożliwić powiększenie portfela kapitałowego w celu utrzymania lub wzmocnienia pozycji konkurencyjnej. Zwykle odbywają się w drodze zakupu istniejących już przedsiębiorstw posiadających aktywa lub zdolności, którymi jest zainteresowany inwestor (np. znaną markę, innowacyjną technologię, szeroką sieć dystrybucji).

1.4. BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W PROCESIE GLOBALIZACJI GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

Istotnym czynnikiem procesów globalizacji są bezpośrednie inwestycje zagraniczne, dokonywane głównie przez wielkie korporacje transnarodowe. Międzynarodowe przepływy kapitału są obecnie jednym z najbardziej widocznych

⁶⁵ Karaszewski, W. (2001). Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990–1999 (miejsce w gospodarce kraju, czynniki i perspektywy rozwojowe). Wydawnictwo UMK. Toruń, s. 51.

skutków globalizacji a zarazem pogłębiają ten proces. W dobie globalizacji obecność kapitału zagranicznego ma wpływ na światową pozycję państwa, które ten kapitał przyjmuje. Najbardziej pożądaną przez kraje formą napływu kapitału zagranicznego są inwestycje bezpośrednie, których obecność stwarza szanse na zwiększenie tempa wzrostu gospodarczego⁶⁶.

Globalizacja działalności gospodarczej wiąże się przede wszystkim z rosnącą dynamiką przepływu kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Liberalizacja barier dla handlu i przepływów kapitału skłania wiele przedsiębiorstw do podejmowania działalności poza granicami kraju macierzystego. Najbardziej ekspansywną politykę prowadzą w tym zakresie korporacje transnarodowe, które stały się jednymi z najważniejszych podmiotów procesów globalizacji. Podmioty te sprzyjają ponadto w znacznej mierze upowszechnianiu się nowego modelu produkcji przemysłowej, wspieranego dodatkowo postępem technologicznym, wzrostem mobilności czynników produkcji oraz liberalizacją działalności gospodarczej. W konsekwencji prowadzi to do powstawania nowych form organizacji produkcji. Przejawiają się one z jednej strony w odejściu od produkcji masowej w kierunku produkcji krótkoseryjnej, elastycznie dostosowującej się do zmieniających się gustów odbiorców, a z drugiej strony na tworzeniu się złożonych i skomplikowanych sieci powiązań produkcyjnych między firmami w wielu krajach⁶⁷.

Wraz z umiędzynarodowieniem handlu coraz istotniejszym przejawem oddziaływania globalizacji stawały się przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Były one warunkowane z jednej strony dążeniem przez korporacje transnarodowe do poszukiwania w przestrzeni ekonomicznej miejsc gwarantujących stosunkowo największą opłacalność prowadzonej działalności gospodarczej, a z drugiej strony zabiegami rządów narodowych obejmującymi wiele zachęt przyciągających BIZ (m.in. subsydia, ulgi podatkowe, tanie kredyty). Zaangażowanie rządów w tym zakresie wynikało z faktu, że BIZ zapewniały utrzymanie i tworzenie nowych miejsc pracy, mających dalej mieć przełożenie na poprawę sytuacji gospodarczej danego kraju⁶⁸. Bardzo istotnym efektem wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój gospodarczy kraju przyjmującego jest stopień powiązania korporacji transnarodowych z gospodarką kraju goszczącego. Najbardziej korzystne wydają się być przy tym bezpośrednio

⁶⁶ Harach, M.E. (2011). Globalizacja – aspekty ekonomiczne. *Oeconomia Copernicana* nr 2.

⁶⁷ Liberska, B. (red.) (2002). *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*. PWE. Warszawa, s. 30.

⁶⁸ Herodowicz, T. (2018). Gospodarczy wymiar globalizacji. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna* nr 41, s. 13-30.

powiązania danego przedsiębiorstwa z firmami lokalnymi (umowy handlowe, umowy o współpracy, wspólne przedsięwzięcia itp.). O skłonności danej firmy międzynarodowej do podejmowania tego typu współpracy decyduje wiele czynników, takich jak kraj pochodzenia firmy, stosowana strategia rozwoju, branża działalności, wielkość przedsiębiorstwa itd.

W odróżnieniu od skutków bezpośrednich napływu BIZ do kraju przyjmującego kapitał, efekty pośrednie związane z tymi inwestycjami uznawane są za efekty zewnętrzne (*externalities*). Są to skutki działalności inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym przenoszone na firmy rodzime i rodzime gałęzie przemysłu⁶⁹. Nawet wówczas, gdy nie zachodzi bezpośrednia współpraca między korporacją a firmami lokalnymi, kraj przyjmujący odnosi korzyści poprzez efekty zewnętrzne i inne (*spillovers*).

W literaturze przedmiotu występuje rozróżnienie pojęć „efekty zewnętrzne” i *spillovers*. Efekty zewnętrzne rozumiane są jako pozytywne lub negatywne skutki wynikające z obecności korporacji transnarodowych lub podejmowanych przez te przedsiębiorstwa aktywności w kraju goszczącym, które oddziałują na lokalne przedsiębiorstwa lub gospodarkę tego kraju i odbywa się to bez ponoszenia kosztów przez krajowe podmioty. *Spillovers* z kolei są pośrednimi efektami, wynikającymi z działalności korporacji transnarodowych w kraju goszczącym. Innymi słowy, są one efektami zewnętrznymi, które przepływają od jednej firmy (źródła) do innej (odbiorcy) przez formalne i nieformalne relacje, które występują pomiędzy tymi przedsiębiorstwami. Odbiorcy, aby osiągnąć korzyści z takich przepływów, muszą jednak podjąć wysiłki związane z uczeniem się. Wynika zatem z tego, że wszystkie *spillovers* są efektami zewnętrznymi, natomiast nie wszystkie efekty zewnętrzne są efektami *spillovers*, ponieważ efekty zewnętrzne mogą powstawać także w przypadku przedsiębiorstw, które nie są powiązane transakcyjnie z korporacjami⁷⁰.

W szerokim znaczeniu pojęcie *spillovers* powiązane z BIZ oznacza ogół dodatkowych korzyści ekonomicznych tworzonych przez korporacje transnarodowe, które pojawiają się w kraju, na terenie którego podmioty te prowadzą swoją gospodarczą działalność⁷¹. Korzyści te odnoszą się przede wszystkim do technologicznej wiedzy, którą kraje goszczące dzięki korporacjom

⁶⁹ Hanousek, J., Kočenda, E., Maurel, M. (2011). Direct and indirect effects of FDI in emerging European markets: A survey and meta-analysis. *Economic Systems* t. 35, nr 3.

⁷⁰ Narula, R., Driffield, N. (2012). Does FDI cause development? The ambiguity of the evidence and why it matters. *The European Journal of Development Research* t. 24, nr 1.

⁷¹ Harris, R. (2009), *Spillover and backward linkage effects of FDI: Empirical evidence for the UK*. University of Glasgow, SERC Discussion Paper nr 16.

mogą pozyskać. Według Acemoglu, technologiczna wiedza jest obecnie kluczową determinantą wyników ekonomicznych osiągniętych przez poszczególne kraje oraz rozwoju poszczególnych gałęzi przemysłu i przedsiębiorstw. Ponadto stanowi ona główne źródło różnic występujących pomiędzy gospodarkami poszczególnych państw w zakresie produktywności⁷².

W węższym ujęciu określenie *spillovers*, rozumiane jako zjawisko rozprzestrzeniania się wiedzy towarzyszące napływowi BIZ do kraju goszczącego, występuje wówczas, gdy wejście lub obecność korporacji transnarodowych na jego terytorium prowadzi do zwiększenia produktywności rodzimych przedsiębiorstw⁷³. Analizy empiryczne wskazują, że filie i oddziały przedsiębiorstw zagranicznych są często bardziej produktywne od firm krajowych, ponieważ mają większy dostęp do zaawansowanych technologii, nowoczesnych praktyk w dziedzinie zarządzania, a także wykazują się większą znajomością globalnych możliwości eksportowych. Obecność korporacji transnarodowych w krajach goszczących stwarza bowiem możliwości obserwowania i naśladowania najlepszych praktyk i technologicznych rozwiązań, dzięki temu firmy krajowe zwiększają swoją efektywność poprzez kopiowanie technologii stosowanych przez inwestorów zagranicznych w swoich filiach i oddziałach zlokalizowanych w kraju goszczącym, a także poprzez obserwację i zatrudnianie pracowników przeszkolonych w tych podmiotach⁷⁴. Część ekonomistów jest zdania, że kraj goszczący może osiągnąć większe korzyści w zakresie stymulowania i wzmacniania efektów *spillover*, gdy podejmowane przez władze publiczne działania skierowane są przede wszystkim na poprawę ogólnego klimatu inwestycyjnego, w tym tworzenie odpowiednich warunków do prowadzenia działalności gospodarczej w danym kraju. Można to osiągnąć m.in. poprzez instrumenty polityki przemysłowej, politykę edukacyjną, rozwój infrastruktury czy politykę handlową⁷⁵. Działania w tym zakresie nie tylko zwiększają atrakcyjność danego kraju dla korporacji transnarodowych, ale stanowią również potencjał dla rozwoju rodzimych przedsiębiorstw, a trzeba pamiętać, że bez odpowiednich zdolności absorpcyjnych tych podmiotów,

⁷² Acemoglu, D. (2012). Introduction to economic growth. *Journal of Economic Theory*, t. 147, nr 2.

⁷³ Smarzyska-Javorcik, B. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillover through backward linkages. *American Economic Review*, t. 94, nr 3.

⁷⁴ Pilarska, Cz. (2018). Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych z perspektywy kraju goszczącego. *Gospodarka Narodowa* nr 4 (296).

⁷⁵ Görg, H., Greenaway, D. (2016). Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?, in: *Multinational enterprises and host country development. World Scientific Studies in International Economics*, t. 53.

osiąganie korzyści wynikających z pojawienia się *spillovers* nie jest w rzeczywistości możliwe⁷⁶.

⁷⁶ Pilarska, Cz. (2018). Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych z perspektywy kraju goszczącego. *Gospodarka Narodowa* nr 4(296).

2. TEORETYCZNE PODSTAWY BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

2.1. PRZYCZYNY ZAGRANICZNEJ EKSPANSJI PRZEDSIĘBIORSTW

Procesy globalizacji zachodzące we współczesnej gospodarce światowej przyczyniają się do internacjonalizacji przedsiębiorstw. Przyczyny ekspansji przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne są zróżnicowane i uzależnione od indywidualnej sytuacji danego podmiotu na rynku, a także mogą podlegać ewolucji w czasie. Decyzja o ekspansji przedsiębiorstwa może zostać podyktowana chęcią wykorzystania pojawiających się na rynku szans. Zdarza się jednak i tak, że niekorzystne warunki otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstwa powodują, że internacjonalizacja staje się koniecznością. Współcześnie ekonomia opowiada się za celem nadrzędnym internacjonalizacji, jakim jest maksymalizacja wartości rynkowej przedsiębiorstwa. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że decyzje te nie są uzależnione od jednej przyczyny, ale od całej ich grupy⁷⁷. W literaturze objaśniającej ekspansję przedsiębiorstw na rynki zagraniczne wyodrębnić można dwie grupy poglądów. Według pierwszej podejmowanie przez firmę działań za granicą jest kontynuacją jej dotychczasowych ekspansywnych działań na rynku krajowym i osiągniętej tam pozycji monopolistycznej. W drugim podejściu podkreśla się głównie konieczność podnoszenia efektywności działania przez przedsiębiorstwo. Przy wyborze formy ekspansji na rynki zagraniczne chodzi o minimalizację kosztów związanych z takim przedsięwzięciem⁷⁸.

Sama decyzja o podjęciu ekspansji zagranicznej to bardzo złożony proces, natomiast motywy zagranicznej orientacji przedsiębiorstw możemy podzielić na cztery grupy: rynkowe, kosztowe, zaopatrzeniowe, polityczne.

Motywy rynkowe wiążą się nie tylko z poszukiwaniem nowych rynków, ale również z utrzymaniem się oraz zwiększaniem udziałów na już posiadanych rynkach. Głównymi czynnikami ekonomicznymi są wielkość rynku, tempo wzrostu gospodarczego, struktura rynku, jak również specyficzne preferencje konsumentów. Przedsiębiorstwo będzie rozważać podjęcie ekspansji zagranicznej, gdy np. wystąpi stagnacja na rynku krajowym lub gdy popyt na tym rynku zacznie spadać, a także gdy zostają wprowadzone lub zaostrzone restrykcje

⁷⁷ Bednarz, J. (2010). Motywy ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw w dobie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego. *Contemporary Economy Electronic Scientific Journal* t.1.

⁷⁸ Liberska, B. (2000). Współczesne procesy globalizacji światowej. *Bank i Kredyt*, nr 1-2, s. 16-23.

importowe/eksportowe na dotychczasowych rynkach przedsiębiorstwa. Do grupy motywów rynkowych zalicza się także chęć zdobycia przewagi i dominacji na rynku, a także wyprzedzenie konkurentów⁷⁹. Przedsiębiorstwo decyduje się wejść na rynki zagraniczne, gdy spełnione są następujące warunki (mogą występować odrębnie, łącznie kilka z nich lub wszystkie jednocześnie)⁸⁰:

- produkt na rynku krajowym znajduje się w fazie nasycenia i przedsiębiorstwo chce przedłużyć tę fazę,
- firma dysponuje niewykorzystanymi mocami produkcyjnymi,
- na rynku krajowym nasila się konkurencja,
- rynki zagraniczne odnotowują dynamiczny wzrost,
- na dotychczasowych rynkach zagranicznych nasilają się działania ochronne wobec firm krajowych,
- dotychczasowi dostawcy i (lub) odbiorcy rozszerzyli swoją działalność na rynki zagraniczne,
- konkurenci zaczynają prowadzić działania na rynku zagranicznym,
- przedsiębiorstwo dąży do uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym.

Motywy kosztowe są ściśle związane z koniecznością zwiększania efektywności działania przedsiębiorstwa i wzrostem jego rentowności. Można to osiągnąć poprzez obniżanie kosztów produkcji czy ogólnego funkcjonowania przedsiębiorstwa⁸¹. Częstym motywem przeniesienia całości bądź części działalności firmy za granicę są płace pracowników. Ma to szczególne znaczenie w sytuacji, kiedy koszty siły roboczej stanowią dominujący czynnik w wytwarzaniu danego produktu. Poza kosztami siły roboczej motywem kosztowym w internacjonalizacji firmy może być chęć obniżenia kosztów produkcji poprzez ograniczenie kosztów innych czynników. Można to osiągnąć dzięki korzyściom skali, jak również przez podział czy przemieszczenie części cyklu produkcyjnego za granicę, wybierając kraje o niższych kosztach surowców, gruntów, energii czy też o niższych podatkach. Wybór określonej formy internacjonalizacji może być również motywowany niższymi kosztami kredytów oraz innych źródeł finansowania. Produkcja w pobliżu rynków zbytu zmniejsza

⁷⁹ Wacha, K. (2005). Działalność gospodarcza w Unii Europejskiej. Wybrane zagadnienia. KPiAEWK. Kraków, s. 47.

⁸⁰ Grzegorzczak, W. Krawiec, W. (2019). Strategia ekspansji polskich przedsiębiorstw na rynki zagraniczne. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Łódź, s. 13.

⁸¹ Hadryś-Nowak, A. (2014). Motywy internacjonalizacji przedsiębiorstw rodzinnych, Ekonomiczne Problemy Usług nr 111. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 799, s. 93-94.

także koszty transportu. Motywem dla podjęcia eksportu zamiast np. otwarcia filii na danym rynku może być również koszt nadzoru i kontroli zagranicznej filii związany z kosztami komunikacji czy też podróży. Obniżanie kosztów stanowi ważny motyw do inwestowania za granicą. Jednakże istnieje wiele badań wskazujących niskie koszty produkcji czy funkcjonowania firmy jako jeden z ostatnich motywów podkreślanych przez przedsiębiorstwa⁸². Często, aby uniknąć wzrostu cen surowców i materiałów oraz zapewnić ciągłość dostaw, przedsiębiorstwo wchłania swoich dotychczasowych dostawców lub odbiorców. Obniża wówczas także koszty uzyskania tych surowców (proces taki określa się w literaturze jako internalizację). Niejednokrotnie ze względu na motywy kosztowe przedsiębiorstwo chce ograniczyć ryzyko funkcjonowania tylko na jednym lub niewielu rynkach zagranicznych (np. ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą). Decyduje się wtedy na wejście na wiele rynków zagranicznych, tak aby straty wynikające ze słabej koniunktury na niektórych z nich były rekompensowane zyskami z innych⁸³.

Motywy zaopatrzeniowe ekspansji przedsiębiorstw na rynki zagraniczne są decyzjami w zakresie zaopatrzenia w różne importowane czynniki produkcji, których łatwość zakupu oraz wysokość cen są korzystniejsze niż na rynku krajowym. Dotyczy to przede wszystkim cen surowców mineralnych i rolniczych, a także siły roboczej, zwłaszcza tej wykwalifikowanej. Argumenty te mogą skłaniać przedsiębiorstwa do przenoszenia swojej działalności do krajów rozwijających się. Z kolei dostęp do nowoczesnej wiedzy, zaawansowanych technologii, przemysłu, wiedzy w zakresie produkcji, marketingu i zarządzania oraz rozwiniętych rynków finansowych mogą przyczyniać się do inwestowania w krajach wysoko rozwiniętych⁸⁴. Podejmowanie działalności za granicą występuje też, gdy na rynku krajowym brakuje surowców i materiałów do produkcji lub gdy przedsiębiorstwo chce zapewnić sobie ciągłość ich dostaw. Wtedy można mieć do czynienia z inwestycjami bezpośrednimi lub procesem internalizacji w branżach zapewniających zaopatrzenie dla inwestorów z zagranicy⁸⁵.

Motywy polityczne odnoszą się do polityki gospodarczej prowadzonej przez państwo wobec firm krajowych i ich działalności na rynkach zagranicznych. Władze państw mogą zarówno wspierać, jak i hamować ekspansję zagraniczną

⁸² Ibidem.

⁸³ Grzegorzczak, W., Krawiec, W. (2019). Strategia ekspansji polskich przedsiębiorstw na rynki zagraniczne. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Łódź, s. 14.

⁸⁴ Bednarz, J. (2010). Motywy ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw w dobie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego. *Contemporary Economy Electronic Scientific Journal* 1.

⁸⁵ Grzegorzczak, W., Krawiec, W. (2019). Strategia..., op. cit., s. 14.

przedsiębiorstw. Wśród narzędzi wspierania eksportu można wyróżnić ubezpieczenia kredytów eksportowych, ulgi podatkowe, zwrot cel, a także finansowanie informacji o rynkach zagranicznych i promocję produktów krajowych. Wiele z tych narzędzi ma charakter dwu- lub wielostronny, wynikający z zawartych porozumień pomiędzy państwami. Do czynników politycznych można również zaliczyć poszukiwanie przez przedsiębiorstwa stabilizacji i bezpieczeństwa politycznego. Są to uwarunkowania legislacyjne, dotyczące np. inwestycji zagranicznych w poszczególnych krajach, a także elementy tworzące tzw. uwarunkowania biznesowe. Obejmują one promocję biznesu, czynniki zachęcające do inwestowania, obsługę i pomoc po dokonaniu inwestycji na danym rynku, narzędzia zapewniające redukcję kosztów i przeszkód związanych z korupcją i biurokracją⁸⁶. Wśród narzędzi polityki państwa zachęcającej do eksportu czy inwestycji zagranicznych są również czynniki finansowe oraz fiskalne. Do fiskalnych zaliczyć można ulgi podatkowe, ulgi celne, przyspieszoną amortyzację, możliwość odpisania strat od przyszłych dochodów czy obniżanie składek ubezpieczeniowych. Z kolei wśród bodźców finansowych można wyróżnić subsydiowanie płac, marketingu czy innych kosztów uzyskania kapitału, sprzedaż ziemi po obniżonej cenie czy rządowe gwarancje kredytowe. Nowakowski wyróżnia poszukiwanie stabilizacji i bezpieczeństwa politycznego jako motyw działania inwestorów, którzy obawiają się utraty swojej prywatnej własności lub ingerencji w nią⁸⁷.

W literaturze można także spotkać się z podziałem przyczyn internacjonalizacji na **proaktywne** i **reaktywne**. Pierwsza grupa wynika z inicjatywy samych przedsiębiorstw i ze świadomości, że działanie na rynkach zagranicznych przynosić będzie przedsiębiorstwu korzyści. Druga grupa przyczyn wynika z presji, która jest wywierana na przedsiębiorstwa przez konkurencyjne firmy, sytuację rynku nabywcy, etap nasycenia w cyklu życia produktu czy posiadanie niewykorzystanych mocy wytwórczych. Presja ta może również wynikać z działań internacjonalizacyjnych dotychczasowych klientów lub nawiązania kontaktów z firmą przez zagraniczne przedsiębiorstwa⁸⁸.

Procesy internacjonalizacji doprowadziły do umiędzynarodowienia produkcji przemysłowej i integracji działania firm w skali międzynarodowej. Oczywiście

⁸⁶ Erramili, M.K., Rao, C.P. (1990). Choice of Foreign Entry Modes by Service Firms. Role of Market Knowledge. *Management International Review*, t. 12, nr 3.

⁸⁷ Nowakowski, M.K. (2000). *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*. Wydawnictwo Key Text. Warszawa, s. 120.

⁸⁸ Keegan, W., Schlegelmilch, B., Stettinger, B. (2002). *Globales Marketing – Management*. Oldenbourg R. Verlag, München–Wien, s. 25-33.

istnieje wiele różnych motywów przemawiających za internacjonalizacją przedsiębiorstwa, przy czym motywy te każda firma ma zupełnie odmienne. Nie ma jednak wątpliwości, że wszystkie one mają jedną cechę wspólną, którą jest rozwój przedsiębiorstwa. Każde bowiem działanie związane z internacjonalizacją sprawia, że firma będzie się w ten czy inny sposób rozwijać.

2.2. TEORIE INTERNACJONALIZACJI

Integrowanie się krajowych i regionalnych rynków w jeden globalny rynek towarów usług kapitału, zanikanie barier handlowych, umiędzynarodowienie produkcji, dystrybucji i marketingu, czyli postępujące procesy globalizacji ekonomicznej, determinują konieczność konkurowania na arenie międzynarodowej. Ta globalna konkurencja wymusza na zarządzających podejmowanie działań, które przyczyniają się do poprawy konkurencyjności. Wśród tych działań możemy wyróżnić te prowadzące do internacjonalizacji. Rymarczyk wskazuje trzy podejścia charakteryzujące proces internacjonalizacji, a mianowicie⁸⁹:

- procesowe, rozumiane jako proces rozwoju przedsiębiorstwa od krajowego poprzez międzynarodowe do globalnego,
- statyczne, w którym internacjonalizacja oznacza stan umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa wyrażony określonymi wskaźnikami i miarami,
- behawioralne, w którym internacjonalizacja jest determinowana rodzajem wybranej strategii działania przedsiębiorstwa międzynarodowego.

W inny sposób definicje internacjonalizacji pogrupowała Witek-Hajduk, która na podstawie przeglądu literatury ustaliła, że w zależności od ujęcia pojęcie to utożsamiane jest z⁹⁰:

- geograficznym rozszerzaniem zakresu działania na rynki zagraniczne,
- zaangażowaniem zasobów przedsiębiorstwa za granicą,
- umiędzynarodowieniem łańcucha tworzenia wartości,
- określonymi formami umiędzynarodowienia,
- rozwojem przedsiębiorstwa poprzez umiędzynarodowienie,
- wchodzeniem w relacje w ramach sieci biznesowych.

Internacjonalizacja przedsiębiorstwa jako niezależny nurt badawczy wyodrębniła się na przełomie lat 50. i 60. XX w. Początkowo internacjonalizację

⁸⁹ Rymarczyk, J. (2004). Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa. PWE. Warszawa, s. 19-31.

⁹⁰ Witek-Hajduk, M.K. (2010). Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej. Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie. Warszawa, s. 17.

wyjaśniano za pomocą teorii handlu zagranicznego. Kiedy jednak ważną formą internacjonalizacji stały się bezpośrednie inwestycje zagraniczne, za pomocą dotychczasowych teorii nie można było już wyjaśnić tego procesu⁹¹. Utorowało to drogę nowym poszukiwaniom, mającym na celu znalezienie rozwiązań lepiej wyjaśniających zachodzące procesy. Rugman i in. wyróżnili siedem nurtów badawczych w teorii internacjonalizacji⁹²: teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), modele ewolucyjne (etapowe), paradygmat eklektyczny, teorie internalizacji i kosztów transakcyjnych, podejście szkoły zasobowej, teorie instytucjonalne, grupę teorii międzynarodowych nowych przedsięwzięć oraz *born global*. Należy zaznaczyć, że teorie BIZ, internalizacji oraz kosztów transakcyjnych dotyczą przede wszystkim korporacji transnarodowych.

Na podstawie przeglądu literatury przedmiotu należy przyjąć, że do najważniejszych współczesnych teorii umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa należą: etapowa, wczesnej internacjonalizacji, sieciowa i teorie alternatywne⁹³.

Wśród teorii internacjonalizacji firmy największą popularność zdobył tzw. **model uppsalski**, stworzony przez pracowników uniwersytetu w Uppsali. Jego autorzy to Johanson i Wiedersheim-Paul⁹⁴ oraz Johanson i Vahlne⁹⁵. Punktem wyjścia modelu jest obserwacja, że w przypadku wielu firm szwedzkich, a także firm pochodzących z innych krajów, w szczególności charakteryzujących się niewielkimi rozmiarami rynku krajowego, typowe zachowanie firmy rozwijającej działalność gospodarczą na rynkach zagranicznych cechuje się etapowością zaangażowania w obsługę tych rynków⁹⁶. W modelu tym ekspansję przedsiębiorstwa na zagraniczne rynki przedstawia się w kontekście następujących po sobie kolejnych faz (etapów) internacjonalizacji, która jest procesem powolnym i długotrwałym. Zaawansowane umiędzynarodowienie jest konsekwencją wcześniejszego rozwoju i sukcesów na rynku macierzystym, a następnie wchodzenia na rynki krajów najbliższych geograficznie, charakteryzujących się

⁹¹ Rymarczyk, J. (2004). Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa. PWE. Warszawa, s. 34.

⁹² Rugman, A.M., Verbeke, A., Nguyen, Q.T. (2011). Fifty Years of International Business Theory and Beyond. *Management International Review*, t. 51, nr 6.

⁹³ Witek-Hajduk, M.K. (2010), Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej. Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie. Warszawa, s. 29.

⁹⁴ Johanson, J., Wiedersheim-Paul, F. (1975). The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases. *Journal of Management Studies*, Vol. 12, Iss 3, <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x>

⁹⁵ Johanson, J., Vahlne, J.E. (1977). The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies* nr 8 (1).

⁹⁶ Gorynia, M., Jankowska, B. (2007). Teorie internacjonalizacji. *Gospodarka Narodowa*. Dostęp: http://mariangorynia.pl/prasa/gn/teorie%20internacjonalizacji,%20gn_2007_nr_10.pdf. Pobrano 12 grudnia 2019.

podobną kulturą i poziomem wiedzy. Sekwencyjność procesu internacjonalizacji i wybór rynków zagranicznych są wyjaśniane przez koncepcję tzw. dystansu psychicznego, który wynika m.in. z różnic kulturowych czy warunków do prowadzenia biznesu. Minimalizując wysokie ryzyko związane z prowadzeniem działalności za granicą, firmy najpierw dokonują ekspansji na rynki, które są im „psychicznie” bliższe, a tym samym charakteryzują się mniejszym prawdopodobieństwem niepowodzenia. Dopiero zdobyte doświadczenie wykorzystują, wchodząc na rynki o większym dystansie psychicznym⁹⁷. Przedsiębiorstwo wchodzące na obce rynki najczęściej rozpoczyna od działań eksportowych (eksport pośredni i sporadyczny), a następnie, po upływie pewnego czasu, zgromadzeniu odpowiedniej wiedzy i doświadczenia, decyduje się na działania wymagające większego zaangażowania (utworzenie zagranicznej filii handlowej (eksport bezpośredni), powiązania kooperacyjne, utworzenie zagranicznej filii produkcyjnej)⁹⁸. Model uppsalski ma charakter dynamiczny, oparty na podejściu deterministycznym, którego istotą jest zależność przyczynowo-skutkowa między działalnością bieżącą a przyszłym kierunkiem zarządzania przedsiębiorstwem. Bieżący etap internacjonalizacji jest ważnym czynnikiem wyjaśniającym kierunek, w jakim rozwinie się ona w przyszłości. Przedsiębiorstwo tym szybciej się internacjonalizuje, im bardziej jest zdolne do zmniejszania deficytu posiadanej wiedzy o rynkach zagranicznych. Im większy i bardziej dogłębny będzie zakres posiadanej wiedzy, tym niepewność i ryzyko podejmowania działalności poza granicami kraju macierzystego są mniejsze, a czego konsekwencją będzie postępujący proces internacjonalizacji⁹⁹. Trzeba podkreślić, że model uppsalski stanowił inspirację dla wielu rozwinięć i kontynuacji tego podejścia badawczego. Powstały koncepcje internacjonalizacji nawiązujące do idei stopniowego (etapowego) charakteru procesu ekspansji zagranicznej. Cechą wspólną tych koncepcji jest zaproponowanie odmiennych niż w modelu uppsalskim etapów internacjonalizacji. Konsekwencją zmian, jakie zaszły w ramach teorii i praktyki od czasu pojawienia się modelu uppsalskiego w latach 70. XX w., jest także jego nowa propozycja. Otóż współcześnie autorzy

⁹⁷ Kłysik-Uryszek, A., Kuna-Marszałek, A. (2015). Doświadczenia procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw regionu łódzkiego. Próba weryfikacji modelu uppsalskiego. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania* nr 41.

⁹⁸ Limański, A., Drabik, I. (2017). Koncepcja *born globals* a etapowa internacjonalizacja przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej – Organizacja i Zarządzanie* nr 73.

⁹⁹ Drabik, I. (2016). Podejście sieciowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem na rynkach zagranicznych. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania* nr 44 (2).

modelu uppsalskiego zwracają się w kierunku podejścia sieciowego¹⁰⁰. Statyczne elementy wiedzy i zaangażowania zostały odpowiednio zastąpione przez koncepcję możliwości i pozycji w sieci, natomiast mechanizmy zmiany zostały uzupełnione o koncepcję bieżącego uczenia się, tworzenia i budowania zaufania, a także o ideę podejmowania decyzji w oparciu o tworzone relacje z innymi uczestnikami rynku. Autorzy inspirowani problematyką globalizacji rozwinęli następnie model w kierunku tzw. modelu procesu globalizacji. Przyjęto tezę, że przedsiębiorstwo jest „międzyorganizacyjną siecią”, w której istotnym elementem jest kontrola kluczowych zasobów¹⁰¹.

Model szkoły uppsalskiej zakładał, że przedsiębiorstwa wchodziły na rynki zagraniczne etapowo, gromadząc wiedzę i doświadczenie stopniowo, po uprzednim osiągnięciu reputacji na rynku macierzystym. Oviatt i McDougall scharakteryzowali jako jedni z pierwszych w literaturze światowej firmy *International New Ventures* – INV (zwane później **born globals**), które od początku swojej działalności zdobywają przewagę konkurencyjną dzięki wykorzystaniu zasobów oraz sprzedaży produkcji z wielu krajów, ale i w wielu krajach. Oviatt i McDougall podzielili INV na cztery kategorie, w zależności od liczby ogniw łańcucha wartości koordynowanych międzynarodowo oraz liczby krajów, w których działają, na¹⁰²:

- „nowe firmy importowo-eksportowe, koordynujące głównie działania logistyczne i działające w niewielu krajach,
- międzynarodowych pośredników działających w większej liczbie krajów i koordynujących również głównie logistykę,
- nowe firmy skoncentrowane geograficznie, specjalizujące się w obsłudze klientów w jednym regionie świata;
- nowe firmy globalne koordynujące wiele działań realizowanych w dużej liczbie krajów, często poprzez rozległą sieć aliansów”.

Przedsiębiorstwa *born global* od początku swojego założenia realizują wizję globalną i dokonują szybkiej globalizacji działań, bez wcześniejszego długiego okresu funkcjonowania w kraju lub na rynku międzynarodowym. Charakteryzują je relatywnie niewielkie rozmiary i szybkie tempo wzrostu, ograniczone zasoby,

¹⁰⁰ Johanson, J., Vahlne, J.E. (2009). The Uppsala Internationalization Process Model Revisited. From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. *Journal of International Business Studies* nr 40.

¹⁰¹ Limański, A., Drabik, I. (2017). Koncepcja *born globals* a etapowa internacjonalizacja przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej – Organizacja i Zarządzanie* nr 73.

¹⁰² Oviatt, B.M., McDougall, P.P. (1994). Toward a Theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, t. 25, nr 1.

nieformalna i płaska struktura organizacyjna, akceptacja wysokiego ryzyka, dominująca rola właściciela, elastyczny system zarządzania pracownikami. Właściciele i menedżerowie tych firm przeważnie widzą świat jako rynek bez granic¹⁰³. Firmy *born global* rozpoczynają działalność na rynkach zagranicznych bardzo często z chwilą założenia (obsługując równocześnie rynek macierzysty) bądź najpóźniej w okresie kilku lat od momentu założenia. Elementem charakterystycznym dla tego typu przedsiębiorstw jest duży udział sprzedaży na rynkach zagranicznych w zestawieniu całkowitych przychodów ze sprzedaży. Ponadto przedsiębiorstwa te obsługują dużo rynków zagranicznych. Przedsiębiorstwa takie powstają najczęściej w krajach wysoko rozwiniętych, a czynnikiem decydującym o ich szybkiej ekspansji na rynki zagraniczne jest powszechność wykorzystywania przez nie nowych technologii informacyjnych oraz komunikacyjnych. Przedsiębiorstwa globalne od początku działają w branżach jednorodnego popytu występującego na wielu rynkach. Bardzo często są częścią transnarodowych segmentów rynku. Z kolei segmenty te niejednokrotnie są niszami rynkowymi. W efekcie sposób, w jaki działają *born global* jest znacznie zestandaryzowany. Fakt ten jest istotny z perspektywy ich relatywnie niewielkich zasobów¹⁰⁴. Fenomen rozwoju przedsiębiorstw typu *born global* w procesie internacjonalizacji uwarunkowany jest pojawieniem się sprzyjających warunków na rynkach międzynarodowych. Rozwój gospodarek opartych na wiedzy w krajach wysoko uprzemysłowionych sprawił, że zapotrzebowanie na unikatowe produkty i usługi wzrosło, co jednocześnie pozwoliło małym i średnim przedsiębiorstwom wykorzystać pojawiające się szanse w niszach rynkowych.

Pod koniec lat 80. XX w. wyodrębnił się nowy kierunek badań w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw, który skutkował powstaniem **sieciowej teorii internacjonalizacji**. Podejście sieciowe jest osadzone w nurcie etapowym, opiera się jednak na powiązaniach organizacyjnych jako decydującym czynnikiem umiędzynarodowienia przedsiębiorstw¹⁰⁵. Źródeł i genezy podejścia sieciowego, którego początki sięgają przełomu lat 70. i 80. poprzedniego stulecia, należy szukać w związkach z różnymi perspektywami badawczymi, m.in. z marketingiem, teorią zależności zasobów, teorią wymiany społecznej, teorią organizacji branży oraz nurtem nowej ekonomii instytucjonalnej z teorią kosztów transakcyjnych

¹⁰³ Seroka-Stolka, O. (2013). Wczesna internacjonalizacja polskich firm typu *born global*. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie nr 2.

¹⁰⁴ BIRS, (2019). Przedsiębiorstwa „BORN GLOBAL”. Dostęp: <https://birs.eu/przedsiębiorstwa-born-global/>. Pobrano 13 grudnia 2019.

¹⁰⁵ Wach, K. (2012). Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa, s. 109.

Williamsona¹⁰⁶. W podejściu sieciowym zakłada się, że umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa dokonuje się nie z perspektywy jednego podmiotu (jak w podejściu etapowym), lecz grupy współpracujących przedsiębiorstw, istotne są więc relacje i zależności pomiędzy podmiotami (m.in. dostawcami, konkurentami, klientami), ich wzajemne powiązania (formalne i nieformalne) tworzące sieć. Wyróżnia się trzy warstwy powiązań sieciowych: relacje społeczne, biznesowe i instytucjonalne, które nakładając się na siebie, tworzą sieć organizacyjną i strategiczną¹⁰⁷. Zgodnie z podejściem sieciowym, internacjonalizacja przedsiębiorstwa obejmuje powstanie, utrzymanie i rozwój relacji z innymi uczestnikami na rynkach zagranicznych. Współcześnie sieci tych zależności są coraz bardziej rozbudowane ze względu na wzrost znaczenia *outsourcingu* (niektóre działy są przenoszone do firm zewnętrznych, np. obsługa klienta, księgowość), co jest przyczyną pojawiania się nowych związków przedsiębiorstwa z otoczeniem – a zatem rośnie poziom rozbudowania sieci¹⁰⁸. Johanson i Mattsson zwrócili uwagę na trzy sposoby budowania i przekształcania więzi z jednostkami zagranicznymi, a zatem internacjonalizacji przedsiębiorstwa¹⁰⁹:

- poprzez budowanie pozycji w konfiguracji z nowymi zagranicznymi jednostkami sieci,
- poprzez rozwój pozycji i zaangażowania zasobów w stosunku do zagranicznych uczestników, z którymi wcześniej nawiązało więzi,
- poprzez zwiększenie koordynacji pomiędzy pozycjami w różnych sieciach narodowych.

Podejście sieciowe w procesie umiędzynarodowienia ma charakter dynamiczny. Tworzy zestaw zróżnicowanych wielostronnych powiązań i zależności, odpowiadających często istocie kooperacji produkcyjnej i usługowej. Powiązania mogą inicjować ten proces i mogą wpłynąć na jego rozwój. Przedsiębiorstwo nie tylko wykorzystuje własne zasoby, ale również rozwija je i uzupełnia poprzez interakcje z partnerami. Współczesna gospodarka opiera się na aliansach i sojuszach, które przekraczają granice krajów, branż i kultur. Wiele powiązań o charakterze

¹⁰⁶ Gorynia, M. (2007). Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. PWE. Warszawa, s. 17.

¹⁰⁷ Bołoz, R. (2019). Rozwój teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa w naukach ekonomicznych. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie nr 1 (979).

¹⁰⁸ Radke-Kozłowska, H. (2015). Sieciowe umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa jako kooperacyjna forma ekspansji międzynarodowej. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne nr 226.

¹⁰⁹ Johanson, J., Mattsson, L.G. (1993). Internationalization of Industrial System – A Network Approach. [in:] Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Network. Harcourt Brace & Company. London, s. 309.

business to business jest związanych z realizacją inwestycji, specjalizacją wykonawców, *outsourcingiem*, *handlem międzynarodowym*¹¹⁰.

Zmiany dokonujące się w gospodarce światowej oraz zmiany na szczeblu mikroekonomicznym skłoniły badaczy do poszukiwania alternatywnych teorii umiędzynarodowienia. Stąd coraz częściej internacjonalizacja jest rozpatrywana przez pryzmat teorii zarządzania, a zwłaszcza zarządzania strategicznego. Daszkiewicz i Wach piszą, że „decyzja o internacjonalizacji przedsiębiorstwa, a w efekcie przyjęta strategia umiędzynarodowienia jest najczęściej efektem realizacji przyjętej wcześniej strategii przedsiębiorstwa działającego na rynku krajowym”¹¹¹. Pojawiła się więc konieczność spojrzenia na internacjonalizację z punktu jej znaczenia dla strategii przedsiębiorstwa, gdyż strategia międzynarodowa dotyczy tych samych obszarów co strategia krajowa, a różni się treścią. W literaturze przedmiotu badane są różne aspekty internacjonalizacji w ujęciu strategicznym. Young podkreśla znaczenie procesu podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie, a co za tym idzie budowy i realizacji planu strategicznego dotyczącego ekspansji na rynki zagraniczne. Przede wszystkim akcentowane jest w tym procesie znaczenie strategii, która uwzględnia międzynarodowe uwarunkowania, w tym sytuację polityczną, ekonomiczną, strategię konkurentów, a także analizę samego przedsiębiorstwa¹¹².

Zmiany zachodzące w otoczeniu, takie jak np. postępująca globalizacja, wymagają nowego podejścia do internacjonalizacji¹¹³. W modelu Fletchera wyraźnie widać, że te same czynniki, które najpierw prowadzą do zewnętrznej internacjonalizacji, wpływają także na wewnętrzne oraz sprzężone formy internacjonalizacji¹¹⁴. Import bezpośredni i pośredni, pozyskiwanie zagranicznych licencji, produkcja zagraniczna, *joint venture* to grupa działań skierowanych do wewnątrz, na rynek krajowy, czyli internacjonalizacja wewnętrzna, która z czasem prowadzi do internacjonalizacji zewnętrznej. Obie formy internacjonalizacji (wewnętrzna i zewnętrzna) mogą powodować sprzężoną internacjonalizację, dlatego można stwierdzić, że w procesie internacjonalizacji występują zarówno

¹¹⁰ Posadzińska, I. (2012). Determinanty procesu internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw budowlanych. Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy im. Jana i Jędrzeja Śniadeckich w Bydgoszczy, Bydgoszcz, s. 23.

¹¹¹ Daszkiewicz, N., Wach, K. (2013). Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych. Wydawnictwo UEK. Kraków, s. 100.

¹¹² Young, S. (1989). International market entry and development – strategies and management. Harvester Wheatsheaf. Hertfordshire, s. 35.

¹¹³ Wach, K. (2012). Europeizacja..., op. cit., s. 125.

¹¹⁴ Fletcher, R. (2001). A Holistic Approach to Internationalisation. „International Business Review”, t. 10, nr 1.

powiązania wewnętrzne, jak i zewnętrzne, a działalność przedsiębiorstwa staje się bardziej globalna¹¹⁵.

2.3. MIKROEKONOMICZNE TEORIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Jednym z najbardziej spektakularnych przejawów internacjonalizacji i globalizacji w wymiarze ekonomicznym są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Badania przyczyn i efektów gospodarczych, jak również relacji pomiędzy międzynarodowym przepływem towarów, kapitału długookresowego oraz wiedzy i technologii prowadzone były już od połowy XX w. Jednakże przez wiele lat nie udało się wypracować jednej spójnej teorii wyjaśniającej zjawisko bezpośrednich inwestycji zagranicznych na tle innych możliwych metod wejścia na rynki zagraniczne. W latach 70. XX w. powstało wiele teorii próbujących wyjaśnić to zagadnienie jako zjawisko tylko makro- lub tylko mikroekonomiczne¹¹⁶ (tab. 1).

Tabela 1. Wybrane mikroekonomiczne i makroekonomiczne teorie przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Teorie mikroekonomiczne	Teorie makroekonomiczne
Teoria przewagi własnościowej przedsiębiorstwa (korzyści monopolistycznych)/ Hymer	Teoria względnych przesunięć kosztów kapitału i siły roboczej/ Kojima
Teoria internalizacji transakcji wewnętrznych/ Coase, Williamson, Buckley, Casson	Koncepcja ścieżki rozwoju inwestycji/ Dunning
Teoria lokalizacji/ Dunning, Rugman, Tesch	Teorię rozwoju ekonomicznego i kształtowania się przewagi konkurencyjnej krajów/ Ozawa
Teoria eklektyczna/ Dunning	Teoria obszarów walutowych/ Aliber
Teoria cyklu życia produktu, teoria luki technologicznej/ Vernon, Posner	Teorie kształtowania się pozycji inwestycyjnej krajów (wolumenu rynku)/ Dunning, Geldner, Chenery
Teoria oligopolistycznej reakcji, zasada <i>follow the leader</i> / Hymer, Knickerbocker	

Źródło: Woźniak-Miszewska, M. (2011). Motywy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Zachodniopomorskiem. Ekonomiczne Problemy Usług nr 77. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Nr 683.

W tabeli 1 przedstawiono niektóre teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych ukazujące przyczyny ich podejmowania w aspekcie mikro- oraz

¹¹⁵ Belniak, M. (2014). Czynniki procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw na przykładzie województwa małopolskiego. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. Kraków, s. 37.

¹¹⁶ Kłysik-Uryszek, A. (2007). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma internacjonalizacji przedsiębiorstwa w świetle teorii Johna H. Dunninga. Acta Universitatis Lodzensis, Folia Oeconomica 204.

makroekonomicznym. W powstających teoriach podejmuje się próby odpowiedzi na podstawowe pytania związane z tą formą internacjonalizacji przedsiębiorstw, np.:

- jakie są determinanty decyzji o podejmowaniu BIZ?
- jakie czynniki wpływają na wybór kraju lokalizacji BIZ?
- jakie przewagi posiada firma dokonująca BIZ, które ułatwiają osiągnięcie sukcesu na obcych rynkach?

Z mikroekonomicznego punktu widzenia bezpośrednie inwestycje zagraniczne są jedną z wielu możliwych form zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw.

Pierwszą teorią, która w sposób kompletny próbowała znajdować odpowiedzi na pytania kto, dlaczego i gdzie inwestuje, była teoria **międzynarodowego cyklu życia produktu**. Twórcą tej teorii był M.V. Posner, który opracował ją w celu wyjaśnienia przyczyn handlu międzynarodowego¹¹⁷. Koncepcję tę rozwinął i wykorzystał do interpretacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych R. Vernon¹¹⁸. Model zaproponowany przez Vernona przedstawia trzy fazy w życiu produktu, tj. innowacyjną, dojrzewania i standaryzacji, oraz odpowiadające im różne etapy lokalizacji jego produkcji i metod zaopatrywania rynków zagranicznych.

Faza innowacyjna charakteryzuje się niskim poziomem standaryzacji produktu, co jest spowodowane niestalością procesu technologicznego. W wyniku tego towar sprzedawany jest jedynie na rynku krajowym, czemu towarzyszą wysokie koszty związane z dopracowywaniem procesu wytwórczego. Wraz z postępującą standaryzacją technologii przedsiębiorstwa zaczynają uzyskiwać korzyści skali produkcji, co zmniejsza koszt przeciętny wytworzenia produktu. Wraz z unifikacją produktu przedsiębiorstwo, w związku z ograniczeniem popytowym rynku krajowego (stosunkowo wysoka cena towaru), zaczyna eksportować produkt do krajów o podobnym poziomie rozwoju.

Faza dojrzewania produktu charakteryzuje się dalszym procesem standaryzacji produktu, a to powoduje, że w dalszym ciągu spadają koszty produkcji związane z rozpoczęciem produkcji seryjnej. Następuje wzrost popytu na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych, co może spowodować podjęcie decyzji o przeniesieniu produkcji do krajów dotychczasowych importerów, które w szczególnych przypadkach mogą zacząć obsługiwać kraje trzecie. Decyzja o przeniesieniu produkcji może być również spowodowana przez fakt, iż inne kraje wysoko rozwinięte podejmują produkcję wyrobu, stanowiąc zagrożenie dla eksportu

¹¹⁷ Posner, M.V. (1961). *International Trade and Technical Change*. Oxford Economic Papers, t. 13.

¹¹⁸ Vernon, R. (1966). *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. Quarterly Journal of Economics nr 80.

innowatora. W takim przypadku w celu obniżenia kosztów produkcji kraj macierzysty podejmuje decyzję o bezpośredniej inwestycji zagranicznej w krajach, w stosunku do których posiada przewagę technologiczną¹¹⁹.

W trzeciej fazie produkt charakteryzuje się wysokim stopniem standaryzacji, a jego sprzedaż opiera się na konkurencji cenowej. W związku z powyższym miejscem lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych stają się kraje mniej rozwinięte, charakteryzujące się niższymi kosztami pracy. Produkcja przesuwana jest z kraju firmy rozpoczynającej produkcję oraz jej filii w krajach rozwiniętych gospodarczo do państw o niższym poziomie rozwoju gospodarczego, w których koszty produkcji są mniejsze, w wyniku czego kraj innowatora staje się importerem dobra¹²⁰.

Twórcy **teorii przewag monopolistycznych** Hymer¹²¹ i Kindleberger¹²² odrzucili model konkurencji doskonałej, w której zagraniczne inwestycje bezpośrednie nie mają racji bytu, z uwagi na fakt, że przedsiębiorstwa lokalne mają w każdym przypadku przewagę w stosunku do inwestorów zagranicznych. Jest to związane z dodatkowymi kosztami, które ponoszą firmy działające na rynku zagranicznym. Zgodnie z tą teorią, niedoskonałość rynku stanowi przyczynę występowania BIZ, zaś przedsiębiorstwo podejmuje bezpośrednie inwestycje zagraniczne tylko wtedy, gdy posiada specyficzną przewagę w stosunku do podmiotów lokalnych, którą jest w stanie wykorzystać w taki sposób, aby skompensowała dodatkowe koszty związane z działaniem w odmiennym środowisku oraz zwiększonymi nakładami na przekazywanie informacji pomiędzy przedsiębiorstwem macierzystym a jego filiami zagranicznymi. Przyczyną podejmowania decyzji o wejściu na rynki zagraniczne jest również sytuacja, gdy podjęcie produkcji za granicą jest korzystniejsze niż przekazanie licencji lub gdy produkcja lokalna jest korzystniejsza niż eksport¹²³.

Duże znaczenie dla wyjaśniania fenomenu BIZ miała **teoria internalizacji**. Korzenie tej teorii tkwią w artykule Coase'a¹²⁴. Zaproponowana przez niego koncepcja, odnosząca się do przedsiębiorstw działających na rynku krajowym,

¹¹⁹ Kowalski, M. (2004). Teoretyczne przesłanki umiędzynarodawiania działalności przedsiębiorstwa, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* nr 1, s. 93-102.

¹²⁰ Wawrzyniak, D. (2013). Wpływ opodatkowania przedsiębiorstw na lokalizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Łódź, s. 15.

¹²¹ Hymer, S. (1976). *The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, Massachusetts, London.

¹²² Kindleberger, Ch.P. (1969). *American Business Abroad*. Yale University Press.

¹²³ Wawrzyniak, D. (2013). Wpływ opodatkowania przedsiębiorstw na lokalizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Łódź, s. 16.

¹²⁴ Coase, R.H. (1937). *The Nature of the Firm*. *Economica* nr 16.

została następnie rozwinięta i zastosowana do wyjaśnienia międzynarodowej ekspansji korporacji transnarodowych. W połowie lat 70. Buckley i Casson¹²⁵ wyjaśniali podejmowanie BIZ nieproporcjonalnie wysokimi kosztami transakcyjnymi Williamsona¹²⁶, na których ponoszenie potencjalnie narażone są przedsiębiorstwa działające za granicą. Koszty owe to rezultat występujących w rzeczywistości gospodarczej niedoskonałości rynku. W myśl teorii internalizacji, rynek nie zawsze jest najefektywniejszym mechanizmem realizacji transakcji. Transakcje dokonywane na rynku niosą ze sobą dodatkowe koszty, np. koszt ustalenia ceny, koszt ryzyka transakcji, koszt określenia obowiązków obydwu stron czy koszty administracyjne. Dlatego też przedsiębiorstwo może w swoim działaniu omijać rynek (który w pewnych przypadkach okazuje się zbyt kosztowną formą dokonywanych transakcji), internalizując pewne sfery działania, które dotychczas były prowadzone pomiędzy przedsiębiorstwem a gospodarką. Inaczej mówiąc, przedsiębiorstwo dokonuje alokacji własnych zasobów (środków i czynników produkcji) bez zmiany ich własności¹²⁷.

Kolejną teorią, która przyczyn dokonywania przez firmy BIZ upatruje w specyficznych czynnikach kształtujących przewagę lokalizacyjną kraju, jest **teoria lokalizacji**. Istotny wkład w jej rozwój wnieśli Dunning, Rugman oraz Tesch¹²⁸. Teoria lokalizacji określa czynniki wpływające na wybór miejsca lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jej autorzy starają się wyjaśnić strukturę geograficzną ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw przy założeniu, że posiadają one przewagę konkurencyjną. O atrakcyjności lokalizacji BIZ w danym kraju decydują następujące czynniki: przestrzenne rozmieszczenie czynników wytwórczych, produkcji i rynków zbytu, zdolności technologiczne kraju goszczącego (nowoczesne technologie oraz wysokie kwalifikacje siły roboczej), ceny, jakość oraz wydajność czynników wytwórczych (siły roboczej, energii, półfabrykatów), wielkość i chłonność rynku, infrastruktura oraz koszty transportu i łączności. Istotny jest również tzw. dobry klimat dla inwestycji zagranicznych, czyli bodziec zachęcający do inwestowania w danym państwie¹²⁹. Wskazane determinanty lokalizacji pomagają zrozumieć przestrzenną strukturę bezpośrednich

¹²⁵ Buckley, P.J., Casson, M. (1976). *The Future of Multinational Enterprise*. MacMillan Press. London.

¹²⁶ Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organizations*. The Free Press. New York.

¹²⁷ Andrzejczak, B. (2008). Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica* nr 221.

¹²⁸ Misala, J. (2001). Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej. Oficyna Wydawnicza SGH. Warszawa, s. 232.

¹²⁹ Blanke-Ławniczak, K. (2010). Rola polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w latach 1990-2007. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Poznań, s. 19.

inwestycji zagranicznych, ale nie należy ich traktować jako samoistnych czynników uzasadniających występowanie BIZ¹³⁰.

Teorią, która dotychczas najpełniej tłumaczy zjawisko przepływu BIZ, jest **eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej** J.H. Dunninga, zwana w literaturze paradygmatem *OLI* (*Ownership, Location, Internalization*). Stanowi ona syntetyczne ujęcie kilku podejść teoretycznych do BIZ¹³¹.

Ogólne założenie paradygmatu *OLI* brzmi następująco. Im więcej specyficznych przewag własnościowych posiadają przedsiębiorstwa danego kraju i im większa jest motywacja do internacjonalizacji oraz eksploatacji poza granicami kraju macierzystego, tym większe jest zaangażowanie kraju w produkcję międzynarodową. Dunning zakłada, że przedsiębiorstwo podejmuje decyzję o BIZ tylko wtedy, gdy jego działalność za granicą będzie bardziej zyskowna niż we własnym kraju. Cel ten zostanie osiągnięty, gdy spełnione będą przewagi własnościowe (O), internalizacji (I) oraz lokalizacji (L)¹³². Przewagi te, konieczne i decydujące o sposobie internacjonalizacji przedsiębiorstwa, są względem siebie komplementarne, hierarchiczne, a także wzajemnie się wzmacniają. Teoria ta jest najbardziej kompleksowym ujęciem analizy przepływu BIZ.

Najistotniejsze dla przedsiębiorstwa, które zainteresowane jest procesem umiędzynarodowienia własnej działalności, są **przewagi własnościowe**. Aspekt przewagi własnościowej przedsiębiorstw opiera się na założeniu występowania niedoskonałej konkurencji na rynku, co umożliwia firmie dokonującej inwestycji wykorzystanie posiadanych przewag do uzyskania pożądanej nadwyżki nad kosztami, które firma musi ponieść w związku z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Z tego powodu firma powinna korzystać z przewag charakterystycznych dla przedsiębiorstwa monopolistycznego lub działającego w warunkach oligopolistycznych. Z pierwszym warunkiem omawianej teorii wiąże się przewagi własnościowe, które powinny zrównoważyć dodatkowe koszty ponoszone przez przedsiębiorstwo w związku z prowadzeniem działalności za granicą. Dunning ujął je w trzy grupy¹³³:

– przewagi niewynikające z międzynarodowej działalności przedsiębiorstwa, wśród których zostały wskazane: wielkość i pozycja przedsiębiorstwa, umiejętność

¹³⁰ Wawrzyniak, D. (2013). Wpływ opodatkowania przedsiębiorstw na lokalizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 21.

¹³¹ Ibidem, s. 13.

¹³² Golejewska, A. (2008). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces restrukturyzacji gospodarki. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego. Gdańsk, s. 92-93.

¹³³ Dunning, J.H. (1979). Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory. Oxford Bulletin of Economics & Statistics, t. 41, nr 4.

dywersyfikacji produktu lub procesu produkcji, podział pracy i specjalizacja, monopolistyczna pozycja, lepsze wyposażenie w zasoby i lepsze ich wykorzystanie, posiadanie prawnie strzeżonej technologii i marki handlowej, stosowane systemy organizacji, marketingu oraz zarządzania produkcją, potencjał badawczo-rozwojowy, zasób kapitału ludzkiego i doświadczenia, wyłączny lub uprzywilejowany dostęp do czynników wytwórczych oraz do rynków zbytu, protekcyjizm państwa (np. w postaci rządowego ograniczenia dostępu do rynku dla konkurentów);

– przewagi będące udziałem filii korporacji transnarodowych w stosunku do nowo powstałych przedsiębiorstw, które uzyskały na korzystnych warunkach dostęp do potencjału firmy macierzystej (administracyjnego, menedżerskiego, marketingowego, w zakresie badań i rozwoju itd.) oraz korzyści wynikające ze wspólnego zaopatrzenia, zbytu, finansowania itd.;

– przewagi związane z międzynarodową działalnością przedsiębiorstwa, w których skład weszły: większa sposobność do uzyskania przewag wymienionych w dwóch pierwszych grupach, korzystniejszy dostęp do i/lub lepsza znajomość rynku (także w zakresie informacji, zasobów itd.), możliwość wykorzystania różnic w wyposażeniu poszczególnych krajów w czynniki produkcji oraz dywersyfikacji ryzyka (np. kursowego)¹³⁴.

Kolejna grupa czynników wiąże się z drugim warunkiem paradygmatu *OLI*, zgodnie z którym dla inwestycyjnego zaangażowania przedsiębiorstwa za granicą niezbędne jest wystąpienie przewag płynących z **internalizacji**. Dzięki niej posiadana specyficzną przewagą przedsiębiorstwo powinno samodzielnie wykorzystywać, a nie przekazywać innym w formie sprzedaży, dzierżawy firmie zagranicznej, poprzez kontrakt licencyjny itd. Dla przedsiębiorstwa będzie bardziej opłacalna internalizacja przewag (korzyści) drogą rozszerzenia własnej działalności, a nie ich eksternalizacja poprzez kontrakty rynkowe¹³⁵. Wśród przewag wynikających z internalizacji możemy wymienić: obniżenie kosztów związanych z zawieraniem i przeprowadzaniem transakcji rynkowych, uniknięcie kosztów prawnej ochrony własności, zmniejszenie niepewności związanej z naturą i wartością przedmiotu kupna (np. w przypadku technologii), większą swobodę w polityce cenowej w odniesieniu do dóbr, których rynki uniemożliwiają dyskryminację cenową, możliwość sprawowania przez sprzedawcę kontroli nad

¹³⁴ Wawrzyniak, D. (2013). Wpływ opodatkowania przedsiębiorstw na lokalizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Łódź, s. 21.

¹³⁵ Andrzejczak, B. (2008). Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica* nr 221.

jakością produktu, unikanie lub wykorzystywanie interwencjonizmu państwowego, kontrolę rynków zbytu, źródeł zaopatrzenia oraz warunków sprzedaży zasobów, pełniejsze wykorzystanie wcześniej wskazanych przewag własnościowych filii korporacji transnarodowych w stosunku do nowo powstałych przedsiębiorstw, a także możliwość stosowania specjalnych praktyk, np. w postaci wewnętrznego subsydiowania, stosowania cen transferowych¹³⁶.

Ostatni aspekt analizy podjętej przez J.H. Dunninga stanowi **przewaga lokalizacyjna** przedsiębiorstwa. Opiera się ona na założeniu, że przedsiębiorstwo posiada stałą przewagę konkurencyjną, którą łączy się w sposób optymalny z przewagą lokalizacyjną kraju docelowego. O istnieniu przewagi lokalizacyjnej kraju docelowego decydują¹³⁷:

- przestrzenna struktura rozmieszczenia czynników wytwórczych,
- jakość i wydajność zasobów produkcyjnych w połączeniu z ich ceną,
- koszty transportu,
- zakres i charakter interwencji państw,
- klimat dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych,
- bariery kulturowe,
- korzyści skali w sferze produkcji i zbytu oraz w sferze B+R.

Zdaniem Dunninga, podjęcie decyzji o inwestycji zagranicznej może nastąpić jedynie wtedy, kiedy przewaga konkurencyjna inwestora zagranicznego jest komplementarna z przewagą lokalizacyjną kraju docelowego¹³⁸.

2.4. MAKROEKONOMICZNE TEORIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Teorie makroekonomiczne traktują BIZ jako zjawisko ogólnogospodarcze i próbują wyjaśnić proces międzynarodowego przepływu kapitału długoterminowego, wskazując na określone specyficzne warunki ekonomiczne krajów bądź regionów. W kontekście makroekonomicznym podejmowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych należy wyjaśniać występowaniem różnic w warunkach gospodarczych pomiędzy krajem pochodzenia kapitału a krajem lokaty. Motorem podejmowania inwestycji bezpośrednich jest chęć wykorzystania

¹³⁶ Wawrzyniak, D. (2013). Wpływ..., op. cit., s. 22-23.

¹³⁷ Kowalski, M. (2004). Teoretyczne przesłanki umiędzynarodawiania działalności przedsiębiorstwa, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* nr 1, s. 93-102.

¹³⁸ Dunning, J.H. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of Economics of Business*, t. 8, nr 2.

atutów przedsiębiorstwa w połączeniu z przewagami lokalizacyjnymi w innym kraju lub regionie. Do najistotniejszych makroekonomicznych koncepcji BIZ, na podstawie których można wnioskować o kierunkach międzynarodowego przepływu kapitału długoterminowego, należą: koncepcja ścieżki rozwoju inwestycji, teoria kształtowania się pozycji konkurencyjnej oraz teoria względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału.

Koncepcja ścieżki rozwoju inwestycji IDP (*Investment Development Path*) została rozwinięta przez Dunninga (1981) jako rozszerzenie i przekształcenie eklektycznego paradygmatu *OLI*¹³⁹. Idea *IDP* polega na wyodrębnieniu etapów rozwoju krajów w zależności od ich skłonności do bezpośredniego zaangażowania się w zagraniczne inwestowanie, które można wyjaśnić za pomocą wcześniejszej eklektycznej teorii¹⁴⁰. Jako miernik pozycji inwestycyjnej danego kraju Dunning przyjmuje wielkość netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych *per capita* oraz wskazuje na zależność tego miernika od wskaźnika poziomu rozwoju gospodarczego, za który przyjmuje PKB *per capita*. Autor wyróżnia ścieżki rozwoju poziomu inwestycji krajów, które odpowiadają stadium rozwoju i jednocześnie etapom kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych. Podzielił on kraje na cztery grupy według rozwoju gospodarczego, a jednocześnie pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych.

I. Kraje o bardzo niskim poziomie dochodu *per capita* cechuje zerowa lub ujemna wielkość netto zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Są to kraje, które same nie dokonują inwestycji, jak też nie są dostatecznie atrakcyjnym miejscem dla lokat BIZ.

II. Kraje, w których dochód kształtuje się na średnim poziomie, w ich gospodarkach poziom inwestycji zagranicznych wzrasta, jednak one same inwestują za granicę jedynie w ograniczonym zakresie.

III. Kraje, które są zarówno biorcami, jak i dawcami inwestycji bezpośrednich wraz ze wzrostem wartości PKB na mieszkańca, rośnie także relacja inwestycji podejmowanych przez firmy krajowe za granicą do inwestycji przedsiębiorstw zagranicznych.

IV. Kraje, w których można zauważyć znaczną specjalizację w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, oferują zaawansowaną infrastrukturę

¹³⁹ Dunning, J.H. (1981). Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach. *Weltwirtschaftliches Archiv*, t. 117.

¹⁴⁰ Kamińska, T. (2018). Kraje Europy Środkowej i Wschodniej w świetle koncepcji ścieżki rozwoju inwestycji po akcesji do Unii Europejskiej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* nr 352.

telekomunikacyjną, technologiczną, wyspecjalizowane otoczenie biznesu i wysoki poziom kwalifikacji kadry, przez co są głównymi odbiorcami BIZ w branżach o wysokim poziomie technologicznym. Towarzyszą temu procesy tworzenia się skupisk branżowych (klastrow) w zakresie zaawansowanych technologii.

Zgodnie z modelem *IDP*, gospodarki krajowe przechodzą przez pięć etapów zależności między dochodem PKB *per capita* a pozycją na tej ścieżce¹⁴¹:

1) etap przedindustrialny, przewagi wynikają jedynie z naturalnych walorów, a atrakcyjność gospodarki dla BIZ to zasoby naturalne kraju goszczącego;

2) zwiększa się atrakcyjność kraju jako miejsca lokaty BIZ, ale nadal wywóz inwestycji jest na nieznaczącym poziomie;

3) rozwijający się kraj zbliża się do ekonomicznej dojrzałości, następuje spowolnienie tempa napływu BIZ wskutek pogarszania się przewag tradycyjnych, a równocześnie przyspiesza tempo wypływu inwestycji za granicę;

4) zwiększa się konkurencyjność przedsiębiorstw dzięki pojawieniu się przewag własności i lokalizacji, a to prowadzi do wyrównania się stóp wzrostu strumieni BIZ napływających i odpływających;

5) utrwalają się dotychczasowe trendy, tj. zrównane tempo napływu i odpływu BIZ między krajami o wysokim zaawansowaniu rozwoju gospodarczego, które wykazują największą skłonność do wzajemnej alokacji zasobów (wartość eksportu inwestycji netto oscyluje wokół zera).

Zarówno czwarty, jak i piąty etap jest typowy dla gospodarek najbardziej rozwiniętych. Wpływ procesu globalizacji wynikający ze zmian w liberalizacji życia gospodarczego, szybkiego postępu w rozwoju nowych technologii, pojawienia się nowych graczy w biznesie wykreowało w teorii Dunninga piąty etap rozwoju inwestycyjnego państw¹⁴².

Rozważania Kojimy zostały rozszerzone przez Ozawę, który analizował wpływ BIZ na zmianę struktury przewag komparatywnych pomiędzy krajami¹⁴³. Czerpiąc także z teorii M.E. Portera¹⁴⁴, sformułował dynamiczną teorię **rozwoju ekonomicznego i kształtowania się przewagi konkurencyjnej krajów**. Ozawa wyjaśnia w niej zależności między zmianami poziomu rozwoju gospodarczego kraju i kształtowaniem się jego przewag komparatywnych na arenie

¹⁴¹ Dunning, J.H., Lundan, S.M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Edward Elgar. Cheltenham.

¹⁴² Blanke-Ławniczak, K. (2010). *Rola polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w latach 1990-2007*. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań, s. 72.

¹⁴³ Ozawa, T. (1992). *Foreign Direct Investment and Economic Development*. Transnational Corporation, February t.1, nr 1.

¹⁴⁴ Porter, M. (1990). *Competitive Advantage of Nations*. Free Press. New York, s. 545-546.

międzynarodowej. Wraz z procesem industrializacji i przesuwania się przewag komparatywnych z gałęzi pracochłonnych do kapitałochłonnych będą się także zmieniały motywy lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych¹⁴⁵. Jeżeli rozwój kraju stymulowany jest prostymi czynnikami produkcji (produkcja pracochłonna i oparta na zasobach surowcowych), wówczas taki kraj jest w kręgu zainteresowania inwestorów poszukujących głównie taniej siły roboczej i zasobów surowcowych. Rozwój kraju stymulowany inwestycjami przyciąga inwestorów poszukujących zasobów wykwalifikowanej siły roboczej, których działalność zwiększa efektywność struktur produkcyjnych gospodarki, natomiast rozwój kraju stymulowany innowacjami przyciąga inwestorów poszukujących zasobów strategicznych, takich jak najnowsze technologie, zaplecza badawcze, wysoko wykwalifikowany kapitał ludzki. Inwestorzy lokują swoje zasoby w branżach innowacyjnych, wysokiej techniki. Wreszcie do krajów, w których rozwój stymulowany jest technologiami informacyjnymi, napływają inwestorzy chcący zawierać przede wszystkim alianse strategiczne¹⁴⁶.

Autorem kolejnej koncepcji teoretycznej, zwanej **teorią względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału**, jest ekonomista japoński K. Kojima¹⁴⁷. Podstawą jego rozważań jest podział inwestycji bezpośrednich na dwa typy:

- mikroekonomiczny, który wykorzystuje przewagi monopolistyczne lub oligopolistyczne przedsiębiorstwa inwestującego,
- makroekonomiczny, który jest wynikiem zachodzących w czasie przewag komparatywnych krajów spowodowanych różnym poziomem wyposażenia w czynniki wytwórcze.

Na szczególną uwagę zasługuje drugi z wymienionych typów inwestycji zagranicznych. Podstawę rozważań Kojimy stanowi założenie o występowaniu doskonałej konkurencji na rynku towarów i technologii oraz założenie występowania dwóch czynników produkcji: siły roboczej i kapitału. Opierając się na klasycznej teorii obfitości zasobów Heckschera-Ohlina, dochodzi do wniosku, że przyczyną występowania BIZ są względne zmiany w cenie czynnika pracy i kapitału. Konsekwencją względnych zmian cen czynników produkcji jest przeniesienie produkcji do krajów, gdzie cena danego czynnika produkcji jest

¹⁴⁵ Kłysik-Uryszek, A. (2010). Aktywność zagranicznych inwestorów bezpośrednich krajów strefy euro w gospodarce Polski. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica* nr 238.

¹⁴⁶ Rynarzewski, T., Zielińska-Głębocka, A. (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze, teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*. PWN. Warszawa, s. 220.

¹⁴⁷ Kojima, K. (1987). *Direct Foreign Investment. A Japanese Model of Multinational Business Operations*. Croom Helm. Londyn, s.103.

mniejsza¹⁴⁸. Teoria wyróżnia BIZ, które są motywowane chęcią wykorzystania przewag komparatywnych słabiej rozwiniętego kraju przyjmującego (BIZ płynie z kraju o wysokim koszcie siły roboczej do krajów o niskim koszcie, co skutkuje wyrównaniem się kosztów pracy i kapitału między krajami) oraz BIZ, które są prowadzone dla wykorzystania przewagi monopolistycznej inwestora inwestującego kapitał w gałęziach, w których jego kraj macierzysty posiada przewagę komparatywną¹⁴⁹. Według koncepcji teoretycznej Kojimy, uwzględniając istniejące względne różnice kosztów pracy i kapitału, inwestorzy kierują się przy podejmowaniu inwestycji zagranicznych niskimi kosztami pracy w krajach słabo rozwiniętych, czyli koncentrują się na działalności pracochłonnej (np. przemysł odzieżowy). Z kolei inwestycje zagraniczne w krajach wysoko rozwiniętych są dokonywane przede wszystkim w dziedzinach kapitałochłonnych (czyli pracooszczędnych). W ten sposób następuje „uzgodniona w skali międzynarodowej” specjalizacja, która przynosi korzyści ekonomiczne wszystkim uczestniczącym w niej krajom. Zauważyć jednak należy, że słabością powyższej koncepcji jest fakt, że wyjaśnia ona – i to częściowo – tylko niewielki segment całości przepływów BIZ w skali globalnej, dotyczący jedynie kontaktów krajów wysoko i słabo rozwiniętych.

¹⁴⁸ Kowalski, M. (2004). Teoretyczne przesłanki umiędzynarodawiania działalności przedsiębiorstwa, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* nr 1, s. 93-102.

¹⁴⁹ Woźniak-Miszewska, M. (2012). *Mezoeconomia transgraniczna przedsiębiorstw*. Difin. Warszawa, s. 368.

3. LOKALIZACJA BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

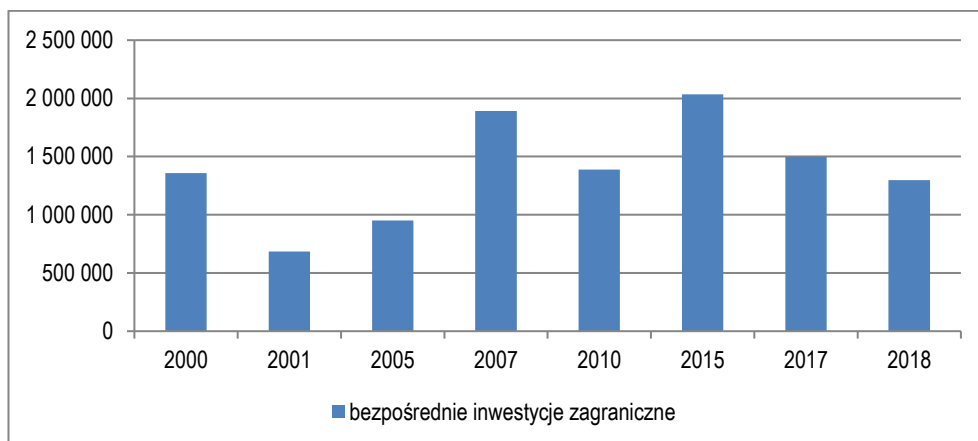
3.1. WARTOŚĆ ŚWIATOWYCH BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej są rejestrowane od 1970 r., wówczas osiągnęły one wartość 13,2 mln USD i od tego czasu aż do 2000 r. charakteryzowały się tendencją rosnącą, zwiększając wielokrotnie swoją wartość. Początkowo tempo wzrostu inwestycji było powolne, ale od lat 90. wartość inwestycji dynamicznie wzrastała, osiągając w okresie 1995–2000 prawie 4-krotny wzrost¹⁵⁰. W 2000 r. globalne przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych nadal były rosnące, osiągając wartość 1356,6 mld USD. Tendencja wzrostowa została zahamowana w 2001 r., przez spowolnienie gospodarki światowej oraz ataki terrorystyczne na Stany Zjednoczone z 11 września. Do 2007 r. następował powolny wzrost wartości inwestycji w skali globalnej. W 2007 r. wartość inwestycji zagranicznych osiągnęła wynik 1891,4 mld USD. Tendencja wzrostowa nie utrzymała się, gdyż w 2008 r. nastąpił światowy kryzys finansowy i inwestycje zmniejszyły się w 2009 r. osiągając najniższą wartość 1172,3 mld USD. W latach 2010–2015 następowała powolna tendencja wzrostowa, jednak do 2014 r. światowe przepływy inwestycji bezpośrednich nie osiągnęły wartości sprzed kryzysu. Powodami tego były: spowolnienie gospodarki światowej, problemy w strefie euro, konflikty zbrojne oraz nakładanie sankcji na Rosję, co odbiło się na wartości inwestycji. W 2015 r. wartość globalnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych była rekordowa (2033,8 mld USD, co stanowiło wzrost o 38% w odniesieniu do roku poprzedniego)¹⁵¹. W latach 2016–2018 występowała tendencja spadkowa w przepływie inwestycji zagranicznych. W 2018 r. wartość inwestycji wynosiła 1,3 bln USD, osiągając kolejny spadek, który był efektem m.in. reform podatkowych przeprowadzanych w USA, a odnoszących się do amerykańskich korporacji wielonarodowych¹⁵² (tab. 2, rys. 1 i 2).

¹⁵⁰ Kacperska, E. (2016). Foreign Direct Investment in World Economy Scientific Journal Warsaw University of Life Sciences – SGGW. Problems of World Agriculture t.16 (31), nr 4.

¹⁵¹ Ibidem.

¹⁵² UNCTAD. (2019). World Investment Report 2019. Special Economic Zones. New York and Geneva.



Rysunek 1. Wartość globalnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wybranych latach 2000–2018 (w mln USD)

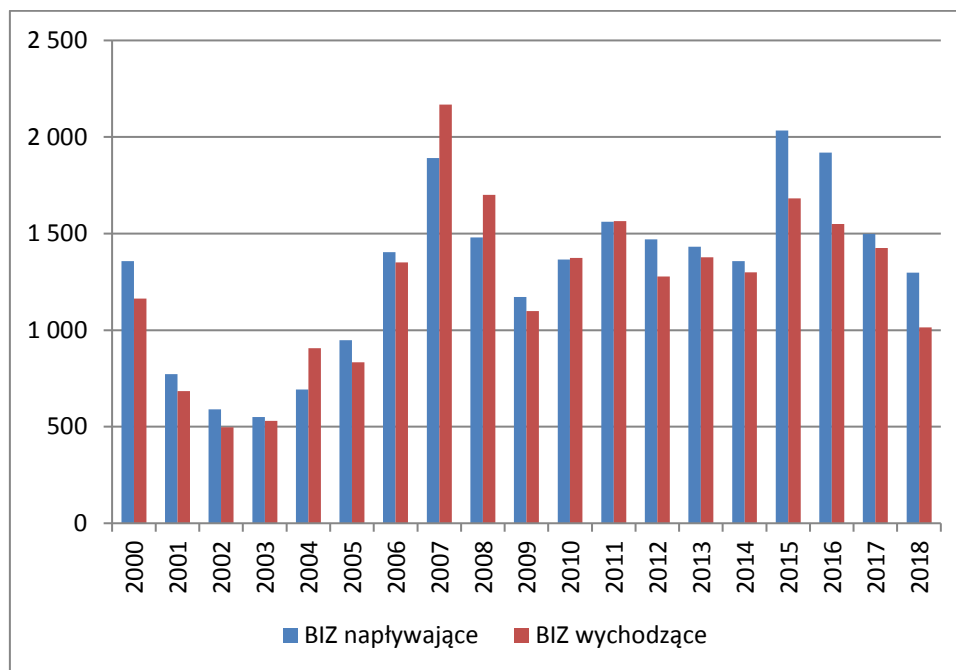
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD (2019). Foreign Direct Investment: Inward and Outward Flows and Stock. Annual. New York and Geneva. Dostęp: <https://unctadstat.unctad.org>.

Jednak pomimo światowych kryzysów i załamań przepływy kapitału są dokonywane, najczęściej są lokowane w innych regionach geograficznych, a ich wartość dynamicznie zwiększa się. Od 2000 r. obserwujemy identyczne tendencje zarówno po stronie wielkości napływających strumieni BIZ, jak też po stronie strumieni eksportowanych (rys. 2).

Do najważniejszych czynników powodujących przyrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych w skali międzynarodowej należy zaliczyć:

- postęp techniczny, a szczególnie możliwości przesyłania danych i kontrolowania na odległość dzięki rozwojowi komputeryzacji, Internetu i telekomunikacji.
- procesy integracyjne przejawiające się znoszeniem barier w strefach wolnego handlu i uniach celnych oraz integracja w Unii Europejskiej, która stworzyła wspólny rynek 28 państw Europy,
- zmiany w światowej polityce ekonomicznej przejawiające się liberalizacją handlu – układ GATT i WTO, TRIPS, GATS oraz zachodzące procesy deregulacji i prywatyzacji w krajach wysoko rozwiniętych,
- dynamiczny rozwój korporacji transnarodowych i ich ekspansja na rynku światowym¹⁵³.

¹⁵³ Budnikowski, A. (2003). Międzynarodowe stosunki gospodarcze. PWE. Warszawa. s. 148; Dudziński, J., Kisiel-Łowczyk, A.B. (2005). Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Wybrane problemy. Wyd. Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu. Szczecin, s. 55.

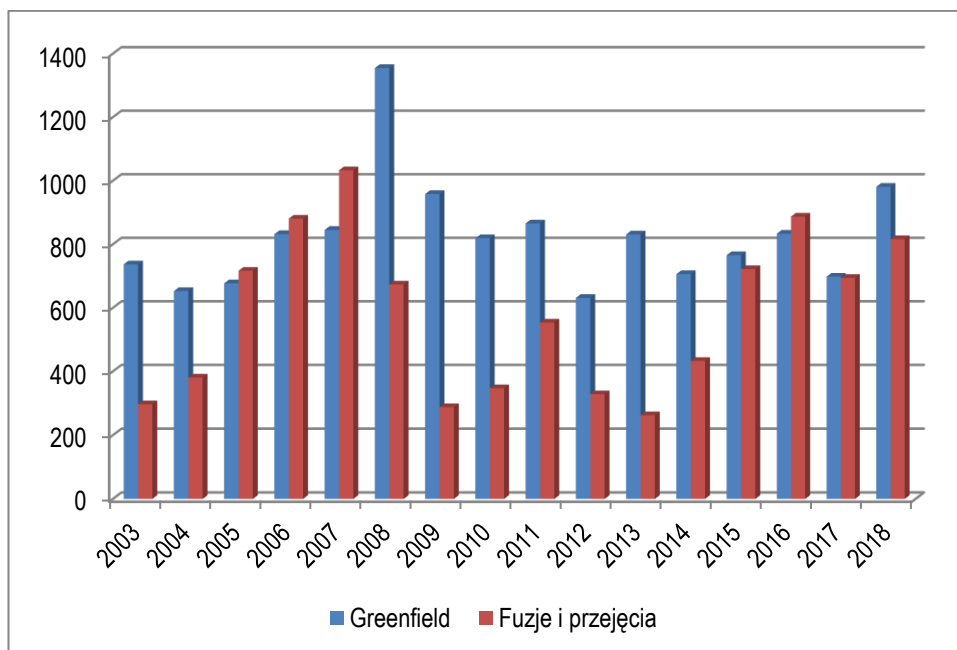


Rysunek 2. Światowe przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2000–2015 w (mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD (2019). Foreign Direct Investment: Inward and Outward Flows and Stock, Annual. New York and Geneva. Dostęp: <https://unctadstat.unctad.org>. 16 października 2019.

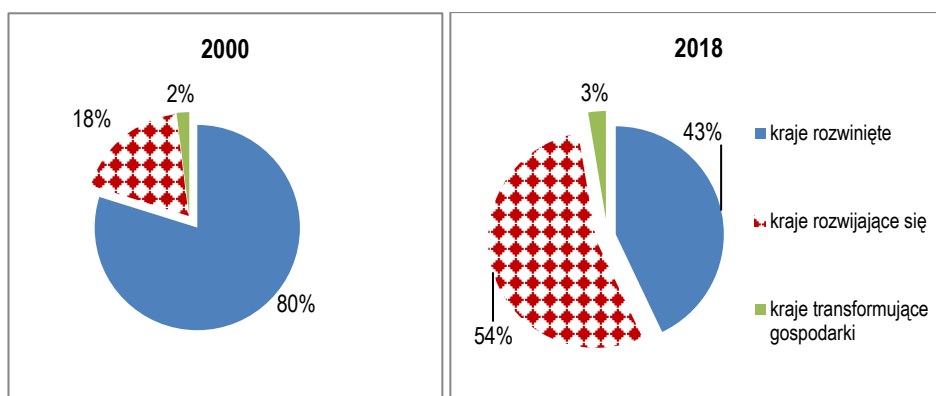
3.2. STRUKTURA RODZAJOWA BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

W strukturze bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyodrębniamy dwie grupy: bezpośrednie inwestycje od podstaw (*greenfield*) oraz fuzje i przejęcia (*brownfield*). W badanym okresie udział inwestycji od podstaw był przeważający. Inwestycje typu *greenfield* stanowiły średnio 66,6% w ogóle inwestycji, z wartością 981 mld USD w 2018 r. Największą ich wartość odnotowano w 2008 r. Fuzje i przejęcia w latach 2003–2018 stanowiły średnio 39,7% całości. Do 2007 r. następował ich dynamiczny wzrost, jednak po kryzysie finansowym z 2008 r., pomimo kilku wzrostów, ich wartość nie przekroczyła poziomu sprzed kryzysu (rys. 3).



Rysunek 3. Struktura globalnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2003–2018 (w mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD (2019). World Investment Report 2019. Special Economic Zones. New York and Geneva; UNCTAD, (2018) World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies. New York and Geneva. Dostęp: <https://unctadstat.unctad.org>. Pobrano 16 października 2019.



Rysunek 4. Udział poszczególnych regionów w napływach BIZ w 2000 i 2018 r.

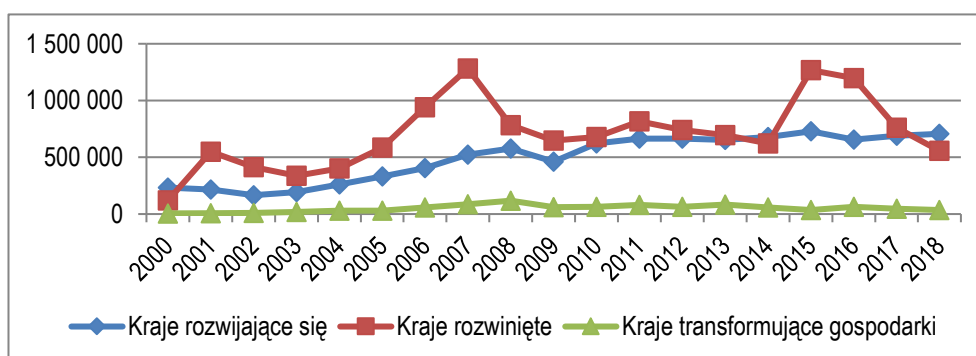
Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

3.3. STRUKTURA GEOGRAFICZNA NAPŁYWU BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

W analizowanym okresie występują wyraźne zmiany geograficzne i strukturalne w globalnych przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych zarówno w wartościach absolutnych, jak i względnych. Od 2000 r. największy udział w strukturze napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych miały kraje rozwinięte. Jednak ich udział systematycznie malał z 79,8% w 2000 r. do 36,8% w 2018 r. (najniższy był w 2016 r. i wynosił zaledwie 34,2%) (rys. 4).

Wśród państw wysoko rozwiniętych największy udział w napływających bezpośrednich inwestycjach miały wysoko rozwinięte państwa europejskie (z tendencją malejącą: z 64,1% w 2000 r. do 34,7% w 2018 r.) oraz państwa Ameryki Północnej, głównie USA i Kanada (z tendencją rosnącą: z 34,5,4% w 2000 r. do 58,9% w 2018 r.). Udział krajów azjatyckich, tj. Japonii i Izraela, w analizowanym okresie wahał się od 1,4% w 2000 r. do 6,4% w 2018 r. W 2007 r. inwestycje ulokowane na terenie Europy osiągnęły rekordową wartość 872 mld USD, co oznaczało 46% udziału w całości światowych inwestycji (tab. 2 i rys. 6).

Udział krajów rozwijających się w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dynamicznie wzrastał z 18,2% w 2000 r. do 43% w 2018 r. Rosnąca tendencja wskazuje na wyraźną zmianę kierunku przepływu kapitału. W latach 2000–2008 zdecydowana większość inwestycji była lokowana w krajach rozwiniętych, a po 2008 r. dynamicznie zwiększał się udział inwestycji na terenach państw rozwijających się (rys. 5).

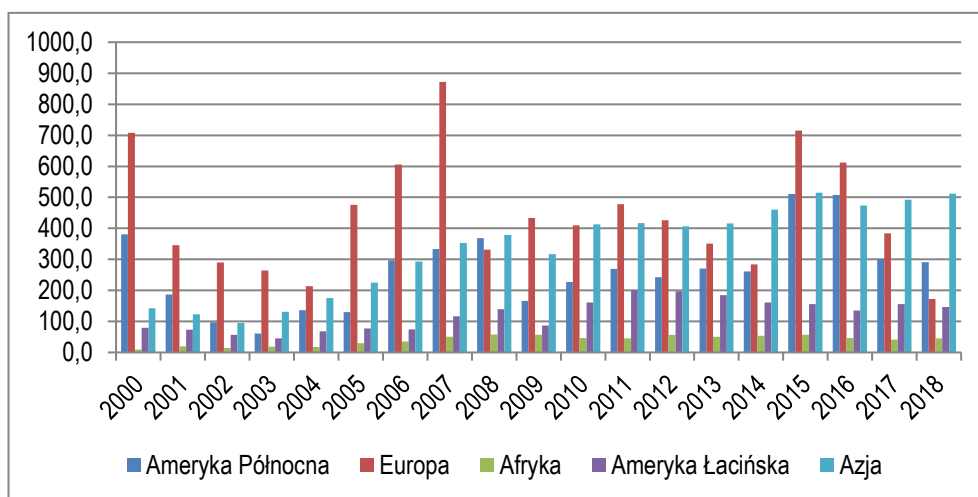


Rysunek 5. Struktura napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w podziale na kraje w latach 2000–2018 (w mln USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD (2019). World Investment Report 2019. Special Economic Zones. New York and Geneva.

W strukturze napływu inwestycji na teren krajów rozwijających się największy udział miały kraje Azji z tendencją rosnącą z 61,3% w 2000 r. do 72,5% w 2018 r. oraz kraje Ameryki Łacińskiej z tendencją malejącą z 34,5% w 2000 r. do 20,8% w 2018 r. (tab. 2 oraz rys. 6).

Ostatnią grupą są kraje przechodzące transformację gospodarczą, tj. Rosja, Ukraina, Armenia, Azerbejdżan, Gruzja, Bośnia i Hercegowina, Albania, Kazachstan, Kirgistan, Serbia, Czarnogóra, Uzbekistan. Do 2008 r. obserwowano tendencję wzrostową w lokowaniu tam inwestycji, a po tym okresie nastąpiła tendencja spadkowa. Średni udział tego regionu w strukturze inwestycji wynosił 4,5%, natomiast w 2018 r. zaledwie 1,8% (tab. 2 oraz rys. 5 i 6).



*Europa – do 2004 r. bez państw przyjętych do Unii Europejskiej

Rysunek 6. Struktura geograficzna napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2000–2018 (w mld USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

W analizowanym okresie największym odbiorcą inwestycji były Stany Zjednoczone. W 2000 r. udział USA w całości napływu bezpośrednich inwestycji stanowił 22,6%, a w 2018 r. 19,4%. Wśród dziesięciu największych odbiorców inwestycji w 2000 r. były Niemcy z udziałem 14,3% i Wielka Brytania z udziałem 8,8%. W pierwszej dziesiątce państw o największym napływie inwestycji w 2000 r. były: Hongkong (Chiny) (z udziałem 4%), Chiny (3%) i Brazylia (2,4%). Dziesiątka największych odbiorców w 2000 r. łącznie absorbowwała prawie 70% inwestycji. W 2018 r. do dziesięciu największych odbiorców trafiło 71,4% ogółu inwestycji.

Tabela 2. Struktura geograficzna napływu i odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie w latach 2000–2018

Region	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Wartość napływu BIZ (w mld USD)																			
Świat	1 357	773	590	551	692	949	1403	1891	1480	1172	1365	1561	1470	1431	1357	2034	1919	1497	1297
Kraje rozwinięte:	119,1	548,5	413,6	337,9	401,6	586,5	940,9	1281,8	784,0	648,8	679,0	816,8	741,8	694,8	623,1	1268,6	1197,7	759,3	556,9
Europa*	707,4	345,7	290,2	264,1	213,5	475,5	605,3	872,0	331,3	433,4	409,8	477,5	425,7	351,2	283,4	715,0	611,7	384,0	171,9
Ameryka Północna	380,9	187,2	96,6	60,6	136,2	130,5	297,7	333,4	368,0	166,2	226,7	269,2	242,2	270,9	260,7	511,3	507,7	301,8	291,5
Kraje rozwijające się:	231,6	216,0	166,2	194,8	261,8	331,4	403,6	522,4	578,0	461,6	622,3	665,1	663,6	652,6	677,4	728,8	656,3	690,6	706,0
Afryka	9,7	20,0	14,8	18,2	17,7	29,4	34,6	51,1	58,1	56,7	46,6	45,6	56,9	50,1	53,9	56,9	46,5	41,4	45,9
Ameryka Łacińska	79,8	72,8	56,3	45,6	68,0	77,1	73,9	116,9	138,8	86,5	160,9	200,6	197,2	184,4	161,2	155,9	135,3	155,4	146,7
Azja	142,0	123,0	95,0	130,7	175,7	224,6	293,5	353,2	378,5	316,4	412,8	416,9	406,1	415,4	460,0	514,4	473,3	492,7	511,7
Kraje transformujące gospodarki	5,9	8,3	10,0	17,8	29,0	30,7	58,8	87,2	117,7	61,8	63,8	79,4	65,0	83,8	56,8	36,4	64,7	47,5	34,2
Wartość odpływu BIZ (w mld USD)																			
Świat	1164	684	497	530	906	833	1351	2168	1701	1098	1373	1564	1277	1377	1299	1683	1550	1425	1014
Kraje rozwinięte:	1072	623	454	479	778	704	1121	1844	1367	816	966	1 129	888	892	780	1 244	1 105	925	558
Europa*	846	414	252	280	397	650	764	1288	812	397	569	561	381	390	232	775	580	375	418
Ameryka Północna	187	161	162	152	338	43	271	458	388	328	312	448	374	361	393	332	359	380	-13
Azja (Japonia)	35	39	33	31	35	49	66	82	135	76	64	115	125	140	135	147	166	167	149
Kraje rozwijające się:	89	58	39	40	115	110	201	275	274	244	357	380	356	409	447	407	420	462	418
Afryka	bd	-3	0	1	3	2	8	11	10	6	10	5	11	11	11	10	9	13	10
Ameryka Łacińska	8	4	5	7	18	19	42	24	37	15	55	53	39	35	24	25	11	36	7
Azja	79	56	33	32	93	90	150	240	227	223	292	321	306	363	412	373	399	412	401
Kraje transformujące gospodarki	3	3	4	11	14	18	30	49	60	38	50	56	33	76	72	32	25	38	38

*do 2004 r. obejmuje 10 państw, które wstąpiły do Unii Europejskiej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD (2000-2019). World Investment Report za lata 2000-2018, New York and Geneva.

Tabela 3. Udział poszczególnych regionów w strukturze napływu i odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie w latach 2000–2018

Region	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Udział poszczególnych regionów w strukturze napływu BIZ (w %)																			
Świat	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Kraje rozwinięte:	8,8	71,0	70,1	61,4	58,0	61,8	67,0	67,8	53,0	55,3	49,7	52,3	50,4	48,6	45,9	62,4	62,4	50,7	42,9
Europa*	64,1	63,9	73,0	79,0	59,2	77,5	66,5	70,5	45,1	70,3	63,8	63,4	62,7	55,2	50,4	57,6	53,2	53,8	34,7
Ameryka Północna	34,5	34,6	24,3	18,1	37,8	21,3	32,7	27,0	50,1	27,0	35,3	35,7	35,7	42,6	46,4	41,2	44,2	42,2	58,9
Kraje rozwijające się:	17,1	28,0	28,2	35,4	37,8	34,9	28,8	27,6	39,1	39,4	45,6	42,6	45,1	45,6	49,9	35,8	34,2	46,1	54,4
Afryka	4,2	9,2	8,9	9,3	6,8	8,9	8,6	9,8	10,0	12,3	7,5	6,9	8,6	7,7	8,0	7,8	7,1	6,0	6,5
Ameryka Łacińska	34,5	33,7	33,9	23,4	26,0	23,3	18,3	22,4	24,0	18,7	25,9	30,2	29,7	28,3	23,8	21,4	20,6	22,5	20,8
Azja	61,3	56,9	57,1	67,1	67,1	67,8	72,7	67,6	65,5	68,5	66,3	62,7	61,2	63,7	67,9	70,6	72,1	71,3	72,5
Kraje transformujące gospodarkę	0,4	1,1	1,7	3,2	4,2	3,2	4,2	4,6	8,0	5,3	4,7	5,1	4,4	5,9	4,2	1,8	3,4	3,2	2,6
Udział poszczególnych regionów w strukturze odpływu BIZ (w %)																			
Świat																			
Kraje rozwinięte:	92,1	91,2	91,3	90,5	85,8	84,6	82,9	85,0	80,3	74,3	70,3	72,1	69,5	64,8	60,0	73,9	71,3	64,9	55,1
Europa*	78,9	66,4	55,5	58,4	51,0	92,3	68,1	69,9	59,4	48,6	58,9	49,7	42,9	43,7	29,8	62,3	52,4	40,6	74,9
Ameryka Północna	17,5	25,8	35,6	31,8	43,5	6,1	24,2	24,9	28,4	40,1	32,4	39,7	42,2	40,4	50,5	26,7	32,5	41,1	-2,4
Azja(Japonia)	3,3	6,3	7,3	6,5	4,6	6,9	5,9	4,5	9,9	9,4	6,6	10,2	14,1	15,6	17,4	11,8	15,0	18,0	26,7
Kraje rozwijające się:	7,6	8,4	7,9	7,5	12,7	13,3	14,8	12,7	16,1	22,2	26,0	24,3	27,9	29,7	34,4	24,2	27,1	32,4	41,2
Afryka	bd	-4,6	0,9	3,4	3,0	1,9	4,1	4,0	3,6	2,6	2,9	1,4	3,0	2,7	2,4	2,4	2,3	2,9	2,3
Ameryka Łacińska	9,3	7,7	14,0	17,0	15,8	17,0	21,0	8,9	13,6	6,1	15,3	14,0	11,0	8,5	5,4	6,1	2,7	7,9	1,6
Azja	89,0	96,8	85,0	79,5	81,2	81,0	74,9	87,1	82,7	91,2	81,7	84,5	85,9	88,8	92,2	91,5	95,1	89,2	96,1
Kraje transformujące gospodarkę	0,3	0,4	0,8	2,0	1,5	2,2	2,2	2,3	3,5	3,5	3,7	3,6	2,6	5,5	5,6	1,9	1,6	2,7	3,8

*do 2004 r. obejmuje 10 państw, które wstąpiły do Unii Europejskiej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD (2000–2019). World Investment Report za lata 2000-2018. New York and Geneva.

Tabela 4. Najwięksi odbiorcy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w układzie wartościowym oraz ich udział w strukturze napływu w 2000 i w 2018 r. (w mld USD i w %)

Lp.	Państwo	BIZ w mld USD	Udział państwa w strukturze napływu (%)	Lp.	Państwo	BIZ w mld USD	Udział państwa w strukturze napływu (%)
2000 r.				2018 r.			
1.	USA	314	22,6	1.	USA	252	19,4
2.	Niemcy	198	14,3	2.	Chiny	139	10,7
3.	Wielka Brytania	122	8,8	3.	Hongkong, Chiny	116	8,9
4.	Kanada	67	4,8	4.	Singapur	78	6,0
5.	Holandia	64	4,6	5.	Holandia	70	5,4
6.	Hongkong, Chiny	55	4,0	6.	Wielka Brytania	64	4,9
7.	Chiny	41	3,0	7.	Brazylia	61	4,7
8.	Hiszpania	40	2,9	8.	Australia	60	4,6
9.	Dania	34	2,4	9.	Hiszpania	44	3,4
10.	Brazylia	33	2,4	10.	Indie	42	3,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD (2001) World Investment Report 2001 – Promoting linkages. New York and Genewa. UNCTAD (2019). World Investment Report 2019. Special Economic Zones. New York and Genewa 2019. Dostęp: [http://unctad.org/en/pages/DIAE/World Investment Report/WIR](http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR).

W 2018 r. struktura geograficzna odbiorców inwestycji uległa zmianie. Udział państw rozwiniętych w pierwszej dziesiątce spadł o 22,6 p.p. w odniesieniu do 2000 r., osiągając poziom 37,8%, wzrósł zaś udział państw rozwijających się z poziomu 27,5% do poziomu 62,2%. W 2018 r. na pierwszym miejscu były Stany Zjednoczone, na drugim miejscu plasowały się Chiny, a później Hongkong (tab. 4).

3.4. STRUKTURA GEOGRAFICZNA ODPLYWU BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

W strukturze odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych nadal dominują państwa rozwinięte, jednak jest widoczna tendencja spadkowa. W 2000 r. z krajów rozwiniętych odpłynęło 92,1%, zaś w 2018 r. już tylko 55,1% światowych inwestycji. Od 2009 r. znaczący (ponad 20%) udział mają kraje rozwijające się z tendencją rosnącą do prawie 41,2% w 2018 r. Udział państw przechodzących transformację charakteryzował się największą dynamiką wzrostu (tab. 3). Wśród krajów rozwiniętych największy udział miały państwa Unii Europejskiej oraz USA. Z grupy państw rozwijających się dominujący udział miały kraje azjatyckie, w tym Chiny, Korea i Singapur (tab. 4 i 5).

Tabela 5. Najwięksi inwestorzy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w układzie wartościowym oraz ich udział w strukturze odpływu w 2000 i w 2018 r. (w mld USD i w %)

Lp.	Państwo	BIZ w mld USD	Udział państwa w strukturze napływu (%)	Lp.	Państwo	BIZ w mld USD	Udział państwa w strukturze napływu (%)
2000 r.				2018 r.			
1	Wielka Brytania	233	19,6	1	Japonia	143	14,1
2	Francja	177	14,9	2	Chiny	130	12,8
3	USA	143	12,0	3	Francja	102	10,1
4	Belgia i Luksemburg	86	7,2	4	Hongkong, Chiny	85	8,4
5	Holandia	76	6,4	5	Niemcy	77	7,6
6	Hongkong, Chiny	59	5,0	6	Holandia	59	5,8
7	Niemcy	56	4,7	7	Kanada	50	4,9
8	Hiszpania	55	4,6	8	Wielka Brytania	50	4,9
9	Kanada	45	3,8	9	Korea	39	3,8
10	Szwajcaria	45	3,8	10	Singapur	37	3,6

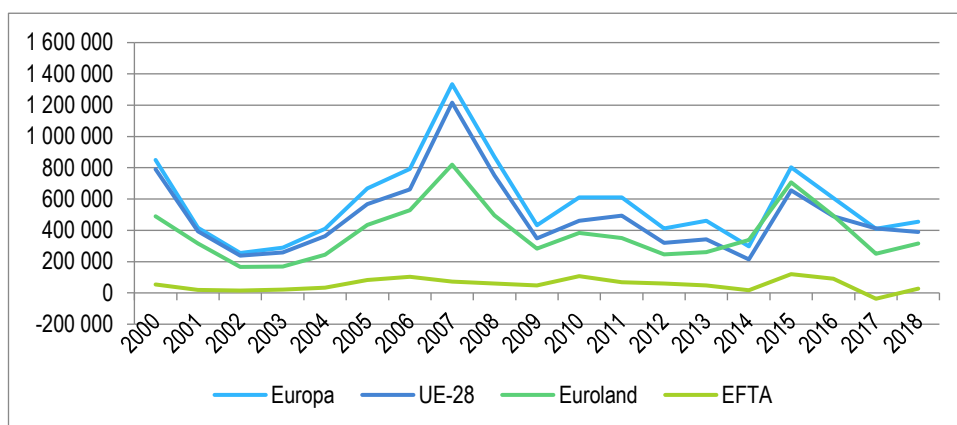
Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD (2001). World Investment Report 2001 – Promoting linkages. New York and Genewa. UNCTAD, (2019). World Investment Report 2018. Special Economic Zones. New York and Genewa 2019. Dostęp [http://unctad.org/en/pages/DIAE/World Investment Report/WIR](http://unctad.org/en/pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR).

Ponad 80% bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2000 r. odpłynęło z dziesięciu państw (tab. 5). W tej grupie największy udział miały Wielka Brytania – 19,6%, Francja – 14,9% i USA – 12%. Te trzy państwa dokonały inwestycji na kwotę 553 mld USD, co stanowiło 46,6% ogółu inwestycji na świecie. W 2018 r. dziesięciu największych inwestorów bezpośrednich inwestycji zagranicznych skupiło 76,1% ogółu inwestycji (prawie 772 mld USD). Pozycję lidera w światowych inwestycjach z udziałem 14,1% w ogóle inwestycji objęła Japonia, po niej Chiny i Francja. Na uwagę zasługuje zwiększający się udział państw rozwijających się, w 2000 r. w pierwszej dziesiątce był to tylko Hongkong (Chiny) z udziałem 5% na 6. pozycji w rankingu, a w 2018 r. dołączyły do niego również Chiny, Korea i Singapur (tab. 5).

3.5. BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W UNII EUROPEJSKIEJ

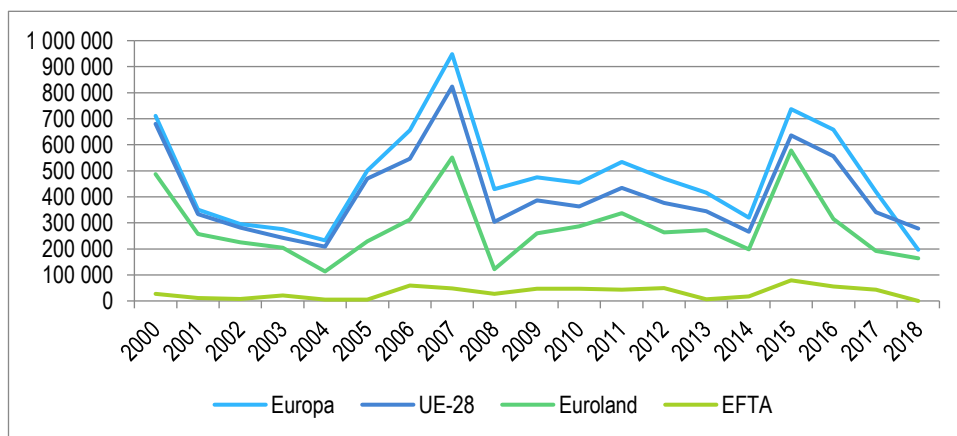
Państwa Unii Europejskiej dominują w przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie. Jednak z analizy danych UNCTAD wynika, że zarówno inwestycje wewnętrzne, jak i zewnętrzne cechowały się dużą zmiennością. W 2000 r. wartość inwestycji lokowanych na terenie państw Unii Europejskiej wynosiła 680 mld USD, co stanowiło 95,6% ogółu inwestycji ulokowanych w Europie. W 2018 r. wartość inwestycji spadła do 277,6 mld USD. Z analizy

wynika, że w badanym okresie zarówno po stronie napływu inwestycji, jak i po stronie ich odpływu występowały cztery okresy spadkowe, tj. w latach: 2000–2004, 2008–2010, 2012–2014 i 2016–2018 (rys. 7 i 8).



Rysunek 7. Wartość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie wg ugrupowań (w mln USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD (2000-2019). World Investment Report za lata 2000-2018. New York and Genewa.



Rysunek 8. Wartość odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie wg ugrupowań (w mln USD)

Źródło: jak rys. 7.

Inwestorzy z Unii Europejskiej w 2000 r. zainwestowali kwotę 791 mld USD. Niekorzystna sytuacja na rynku światowym zahamowała proces inwestycyjny

państw Unii Europejskiej w kolejnych latach. Dopiero od 2004 r. pojawił się trend wzrostowy trwający do 2007 r., który był rokiem rekordowym pod względem inwestycji w historii państw Unii Europejskiej (zainwestowana kwota wynosiła 1,2 bln USD). W kolejnym roku pojawił się globalny kryzys finansowy, który doprowadził do spadku wartości zainwestowanej kwoty o 39% (rys. 8).

Tabela 6. Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do Unii Europejskiej w wybranych latach okresu 2000–2018 (w mln USD)

Kraje Unii Europejskiej	2000	2001	2004	2007	2008	2014	2015	2018
Austria	8 501	5 689	3 184	25 484	7 226	4 577	1 488	7 618
Belgia	88 739	88 203	43 558	93 431	-13 857	-12 390	23 533	4 873
Bulgaria	1 016	808	3 397	12 389	9 855	461	2 661	2 059
Chorwacja	993	1 011	1 270	4 633	5 317	2 879	270	1 159
Cypr	838	929	1 084	2 226	1 934	736	7 466	3 285
Czechy	4 985	5 642	4 974	10 444	6 451	5 492	465	9 479
Dania	33 823	11 523	-10 716	6 638	-742	4 682	3 616	1 789
Estonia	391	539	957	2 311	1 830	684	36	1 309
Finlandia	8 834	3 732	2 827	12 451	-1 144	18 304	1 484	1 225
Francja	27 497	15 948	-2 574	63 500	37 593	2 669	45 347	37 294
Niemcy	198 279	26 402	-10 192	80 212	8 127	4 864	41 444	25 706
Grecja	1 108	1 589	2 102	2 111	4 499	2 683	1 268	4 257
Węgry	2 764	3 936	4 266	3 951	6 327	7 807	-14 797	6 389
Irlandia	25 779	9 651	-10 608	24 707	-16 453	48 183	217 782	-66 346
Włochy	13 375	14 871	20 126	43 849	-10 835	23 223	19 628	24 276
Łotwa	328	105	607	2 324	1 264	780	708	879
Litwa	379	446	762	1 984	1 964	-23	870	905
Luksemburg	-	-	5 180	-29 679	7 117	18 867	12 495	-5 615
Malta	582	235	12 608	39 620	12 689	11 190	5 067	4 061
Holandia	63 855	51 927	12 452	114 161	-6 776	44 974	178 785	69 659
Polska	9 445	5 579	12 140	19 836	12 283	14 269	15 271	11 476
Portugalia	6 560	6 196	1 793	2 875	3 549	2 999	6 926	4 895
Rumunia	1 057	1 158	6 436	9 733	13 492	3 211	3 839	5 888
Słowacja	2 720	2 275	4 029	4 017	4 868	-512	106	475
Słowenia	137	359	675	757	1 218	1 050	1 674	1 419
Hiszpania	39 575	28 408	24 761	64 264	76 993	25 239	11 912	43 591
Szwecja	23 433	10 914	12 093	28 593	36 947	4 030	7 313	11 148
Wielka Brytania	11 5304	35 949	61 220	176 839	92 158	24 690	39 186	64 487

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD (2000–2019). World Investment Report za lata 2000–2018 New York and Genewa.

Tabela 7. Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych odpływających z Unii Europejskiej w wybranych latach okresu 2000–2018 (w mln USD)

Kraje Unii Europejskiej	2000	2001	2004	2007	2008	2014	2015	2018
Austria	5 509	3 022	8 030	35 840	28 708	-726	7 026	-747
Belgia	86 362	100 646	34 018	80 127	17 289	-3 680	39 889	6 910
Bułgaria	3	8	-206	282	765	267	175	387
Chorwacja	4	148	347	314	1 437	1 963	11	354
Cypr	169	245	690	1 240	3 420	-1 117	16 799	-2 237
Czechy	43	165	1 014	1 620	4 323	1 620	2 487	5 277
Dania	26 549	13 361	-10 365	12 985	15 211	8 257	9 420	-3 690
Estonia	61	202	269	1 684	1 142	43	183	-22
Finlandia	24 030	8 370	-1 080	7 203	9 297	1 182	-16 584	10 961
Francja	161 948	52 824	22 965	110 643	103 281	49 783	53 197	102 421
Niemcy	57 086	39 889	20 312	169 320	71 507	91 842	109 892	77 076
Grecja	2 137	616	1 029	5 246	2 418	3 015	1 578	848
Węgry	620	377	1 324	4 299	2 643	3 868	-16 119	1 991
Irlandia	4 629	4 065	18 069	21 146	18 949	41 181	168 413	13 272
Włochy	6 686	16 003	14 283	96 231	67 000	26 316	22 310	20 576
Łotwa	10	14	104	370	243	387	68	150
Liwa	4	7	265	598	336	-29	85	838
Luksemburg	-	-	6 773	71 294	11 506	34 356	17 307	1 373
Malta	20	9	8 730	18 683	13 983	2 278	-5 161	-7 326
Holandia	75 634	50 593	40 743	55 605	68 492	59 357	246 223	58 983
Polska	17	-211	166	1 680	1 859	2 898	4 996	864
Portugalia	8 055	6 280	7 309	5 261	1 166	-519	5 573	271
Rumunia	-13	15	154	278	276	-373	562	13
Słowacja	41	93	-28	673	550	43	6	234
Słowenia	66	144	546	1 579	1 408	275	267	82
Hiszpania	58 213	33 106	60 532	137 052	74 717	33 837	40 263	31 620
Szwecja	40 907	7 301	23 158	39 079	30 907	9 194	12 914	20 028
Wielka Brytania	232 744	57 207	103 204	335 885	198 185	151 286	-66 821	49 880

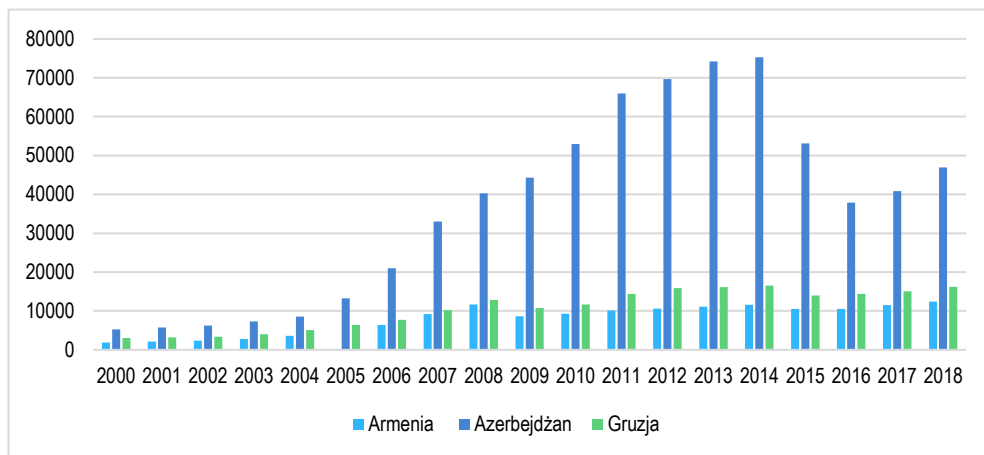
Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2000-2019). World Investment Report za lata 2000-2018 New York and Genewa.

Wśród państw Unii Europejskiej największy udział w napływających inwestycjach w analizowanym okresie miały: Wielka Brytania – 20,34% (średniorocznie), Holandia – 11,26%, Niemcy – 10,08%, Belgia – 9,17%. Największa zmienność w inwestowanym kapitale występowała w Irlandii (tab. 6). Wśród liderów inwestycji zagranicznych w krajów Unii Europejskiej w analizowanym okresie były Francja, Holandia i Niemcy (tab. 7).

4. NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO ARMENII, AZERBEJDŻANU I GRUZJI

4.1. CHARAKTERYSTYKA GOSPODAREK

Trzy państwa Kaukazu Południowego zajmują łącznie niewielki obszar o wielkości 187 100 km² (Armenia 29 800 km², Azerbejdżan 86 600 km², Gruzja 69 700 km²). W państwach tych zamieszkuje łącznie 16 531,0 tys. obywateli (Armenia 2991 tys., Azerbejdżan 9822 tys., Gruzja 3718 tys.)¹⁵⁴. Na początku lat 90. XX w. państwa te przystąpiły do WNP. Uczestnictwo tych gospodarek we wspólnocie nie złagodziło załamania gospodarczego, które przechodziły w tym okresie. W latach 1991–1995 PKB Azerbejdżanu spadło o 60%. Podobnie było w Gruzji i Armenii, w których PKB obniżył się o ponad 50%. Proces stabilizacji politycznej gospodarek rozpoczął się dopiero od drugiej połowy lat 90. XX w. PKB Azerbejdżanu, Armenii i Gruzji w latach 2000–2018 przedstawiono na rysunku 9.



Rysunek 9. PKB Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji w latach 2000-2018 (w mln USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: GPB in Armenia, Azerbaijan, Georgia. Dostęp: <https://data.worldbank.org/country/armenia>; <https://data.worldbank.org/country/georgia>; <https://data.worldbank.org/country/azerbaijan>. Pobrano: 17 września 2019.

Z danych przedstawionych na rysunku 9 wynika, iż największym PKB wykazała się Republika Azerbejdżanu, która jest najbogatszym państwem regionu.

¹⁵⁴ Dane na 2017 r.

Jej PKB od 2000 r. systematycznie wzrastał do 2014 r., a w latach 2015–2018 wykazywał tendencję zniżkową. Znacznie biedniejszym państwem jest Gruzja, której PKB stanowił w 2012 r. zaledwie 1/5 PKB Azerbejdżanu. Listę krajów zamyka Armenia z PKB siedem razy mniejszym od PKB Azerbejdżanu. Z danych wynika, iż w 2001 r. PKB Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji znajdował się na podobnym poziomie, choć najwyższy był w Gruzji. Najwolniej rósł w Armenii, najszybciej w Azerbejdżanie, który jest eksporterem ropy naftowej i gazu (tab. 8).

Tabela 8. PKB per capita w Armenii, Azerbejdżanie i Gruzji w latach 2000–2018 (w USD)

Rok	Armenia			Azerbejdżan			Gruzja		
	PKB w USD	inflacja w %	bezrobocie w %	PKB w USD	inflacja w %	bezrobocie w %	PKB w USD	inflacja w %	bezrobocie w %
2000	621	0,8	11,3	656	1,8	11,08	743	4,0	10,3
2001	692	3,1	11,4	675	1,8	10,9	797	4,7	11,1
2002	779	1,8	11,5	761	2,8	10,0	851	5,6	13,5
2003	923	4,5	11,2	880	2,1	9,25	1006	4,8	12,7
2004	1180	5,9	11,2	1040	6,7	8,0	1302	5,7	13,9
2005	1628	0,7	10,8	1571	9,6	7,3	1637	8,2	15,0
2006	2128	3,4	10,3	2458	8,2	6,62	1992	9,2	15,4
2007	3079	4,6	9,8	3818	16,6	6,54	2627	9,2	17,4
2008	3913	9,0	16,4	5579	20,8	6,05	3325	10,0	17,9
2009	2912	3,5	18,7	4964	1,4	5,74	2812	1,7	18,3
2010	3122	7,3	19,0	5881	5,7	5,63	3063	7,1	17,4
2011	3417	7,7	18,4	7243	7,8	5,42	3825	8,5	17,3
2012	3576	2,5	17,5	7546	1,0	5,19	4238	0,9	17,2
2013	3732	5,8	16,2	7926	2,4	4,97	4341	0,5	16,9
2014	3889	3,0	17,5	7939	1,4	4,91	4442	3,1	14,6
2015	3529	3,7	18,3	5300	4,0	4,96	3760	4,0	14,1
2016	3532	1,4	17,6	3899	12,4	5,0	3858	2,1	14,0
2017	3878	0,9	17,8	4212	12,8	5,0	4043	6,0	13,9
2018	4193	2,5	17,7	4722	2,3	5,2	4353	2,6	12,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GPB per capita in Armenia, Azerbaijan, Georgia 2000-2018 Dostęp: <https://knoema.com/atlas/Armenia/Inflation-rate>; <https://knoema.com/atlas/Azerbaijan/Inflation-rate>; <https://knoema.com/atlas/Georgia/Inflation-rate>, Pobrano 16 września 2019; Inflation in Armenia, Azerbaijan, Georgia. Dostęp: <https://knoema.com/atlas/Armenia/Inflation-rate>; <https://knoema.com/atlas/Azerbaijan/Inflation-rate>; <https://knoema.com/atlas/Georgia/Inflation-rate> Pobrano 15 września 2019; Unemployment in Armenia, Azerbaijan, Georgia. Dostęp: <https://data.worldbank.org/country/armenia>; <https://data.worldbank.org/country/georgia>; <https://data.worldbank.org/country/azerbaijan>. Pobrano 17 września 2019.

Po wysokiej inflacji w latach 90. XX w. na przełomie XX i XXI w. udało się opanować rządów tych państw jej wzrost. Lecz podejmowanie przez poszczególne ekipy rządowe niespójnych działań reformatorskich oraz kryzys gospodarczy skutkowało jej ponownym wzrostem w Armenii w 2008 r., Azerbejdżanie w 2007 r. oraz w Gruzji w 2005 r. (tab. 8).

W 2000 r. państwa te miały inflację na podobnym poziomie. Największe trudności z jej wzrostem miał w pierwszej dekadzie XXI w. Azerbejdżan, którego rozwój jest najbardziej powiązany z gospodarką światową przez eksport ropy i gazu. Bezrobocie najszybciej spadło w rozwijającym się gospodarczo Azerbejdżanie. Zarówno w Armenii, jak i w Gruzji utrzymuje się wciąż na wysokim poziomie. Bezrobocie w tych państwach przedstawia tabela 9.

Wspominane państwa Południowego Kaukazu były eksploratorami kopalin, jednakże ceny rud metali na rynkach światowych nie osiągają poziomu cen ropy naftowej i nie są w stanie dorównać dochodom Republiki Azerbejdżanu. Struktura PKB tych trzech krajów jest zróżnicowana. W Republice Azerbejdżanu w programach rozwoju gospodarczego kluczowe znaczenie mają: przemysł wydobywczy ropy naftowej i gazu ziemnego, metali kolorowych, rozwój infrastruktury transportowej i przemysł przetwórczy. Kluczową rolę w gospodarce odgrywa sektor naftowy¹⁵⁵. W latach 90. XX w. wytwarzał on ponad połowę PKB oraz dostarczał 70% wpływów do budżetu państwa¹⁵⁶. Przemysł wydobywczy ropy naftowej i gazu rozwija się w Azerbejdżanie od początków XX w. Około 80% jej zasobów pochodzi z szelfu Morza Kaspijskiego. W 1996 r. Gruzja i Azerbejdżan podpisały 30-letnie porozumienie o transporcie azerbejdżańskiej ropy do portu Supsa nad Morzem Czarnym. Umożliwiło to ominięcie terytorium Federacji Rosyjskiej przy dostawach surowca do Europy. Pozostała część ropy transportowana jest trzema rurociągami: Baku – Batumi, Baku – Noworosyjsk, a od 2006 r. Baku – Tbilisi – Ceyhan. Poza przemysłem wydobywczym w Azerbejdżanie rozwija się przemysł przetwórczy artykułów spożywczych, odzieżowy, chemiczny, materiałów budowlanych, metalurgiczny, maszyn i urządzeń oraz elektroniczny¹⁵⁷.

Przemysł wydobywczy Armenii w XXI w. charakteryzuje eksploatacja rud metali kolorowych. Oprócz tego państwo słynie z dynamicznie rozwijającego się przemysłu jubilerskiego, produkcji artykułów elektrycznych, chemicznych, spożywczych oraz odzieżowych¹⁵⁸. W Armenii do rozwijających gałęzi przemysłu

¹⁵⁵ Алиев, Ш. (2017). Проблемы и перспективы организации перерабатывающих отраслей нефти и газа в Азербайджане. Российское предпринимательство, nr 5, s. 703-710.

¹⁵⁶ MG, (2016). Informacja o stosunkach gospodarczych Polski z Azerbejdżanem (2016). Dostęp: <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+z+zagranica/Wspolpraca+gospodarcza+Polski+z+krajami+wschodni+mi+i+pozaeuropejskimi/Azerbejdzan.htm>. Pobrano 10 lipca 2016.

¹⁵⁷ Юзбашиева, Г. (2014), Развитие промышленности в условиях технологических сдвигов (на примере азербайджанской республики). Кавказ и глобализация т. 8, s. 75-86.

¹⁵⁸ Вардомский, Л. Б. Пылин, А. Г. Ильина, М. Ю. (2016). Экономика Армении: идеи, модели и результаты развития. Москва – 2016, s. 38-39.

należy zaliczyć przemysł: elektrotechniczny i elektroniczny, maszynowy, chemiczny, metali nieżelaznych, materiałów budowlanych, oraz tradycyjne gałęzie przemysłu – lekki, spożywczy oraz rzemiosło artystyczne. Według Armeńskiej Agencji Rozwoju w państwie znajduje się 400 kopalń metali nieszlachetnych, ale nie wszystkie są eksploatowane¹⁵⁹.

W Gruzji przemysł wydobywczy w mniejszym stopniu niż u sąsiadów, przyczynia się do wytworzenia PKB. Do rozwijających się gałęzi należą: wydobywanie manganu, miedzi i złota, produkcja stali, urządzeń elektrycznych, chemikaliów i wyrobów z drewna¹⁶⁰.

Gruzja w pierwszej dekadzie XXI w. wykazała się największymi przeobrażeniami w gospodarce. Dokonała ona przebranzowienia i rozwinęła przemysł: artykułów spożywczych, wyrobów tytoniowych, energii elektrycznej i artykułów z drewna¹⁶¹.

4.2. WARUNKI INWESTOWANIA

Według Bertelsmann Indeks Transformation (WIT), wskaźnik dla Armenii w 2018 r. wynosił 5,6, co oznaczało, iż Armenia została umieszczona na 61. miejscu w rankingu rozwoju i transformacji¹⁶². Inne wskaźniki dla Armenii w 2018 r. przedstawiały się następująco: zrównoważony rozwój – 5,0; wyniki gospodarcze – 6,0; poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego – 4,0; organizacja rynku – 6,3; stabilność walut i cen – 7,5; własność prywatna – 7,5; system opieki społecznej – 6,0¹⁶³.

Armenia podpisała umowy dwustronne, tj. traktaty o wzajemnej promocji i ochronie inwestycji oraz o unikaniu podwójnego opodatkowania z 41 krajami, w tym z większością państw WNP. Od stycznia 2015 r. Armenia jest członkiem Eurazjatyckiej Unii Gospodarczej, w ramach której obowiązują ją: bezcłowy import surowców z państw członkowskich oraz korzystne taryfy importowe na

¹⁵⁹ CIA (2018). The World Factbook. Mining in Armenia (2017). Dostęp: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gg.html>. Pobrano 14 lipca 2018.

¹⁶⁰ Грузия: особенности экономического роста (2019). Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики, nr 46, s. 2-26.

¹⁶¹ World Bank Group (2019). Doing Business 2019. Training for Reform. 16th Edition. Washington. Dostęp: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf. Pobrano 20 września 2019.

¹⁶² Wskaźnik transformacji Bertelsmanna (WIT) analizuje i ocenia jakość demokracji, rynku, gospodarki i zarządzania politycznego w 129 krajach rozwijających się i państwach w okresie przejściowym. Wartość indeksu jest reprezentowana na skali od 1 do 10.

¹⁶³ Transformation Atlas, (2018). Armenia. Dostęp: https://atlas.bti-project.org/share.php?1*2018*cv:ctc:selarm*cat*arm*reg:tab%20. Pobrano 12 listopada 2019.

około 750 produktów. W tym regionie Armenia pozostaje liderem w branży ICT i high-tech (programiści i inżynierowie, specjaliści, niskie koszty produkcji, silna infrastruktura, tj. prąd i Internet). Pod koniec 2017 r. istniało 429 firm informatycznych, a całkowity obrót branży IT wynosił 559 mln USD¹⁶⁴.

W opublikowanym przez Bank Światowy zestawieniu Doing Business 2019 Armenia sklasyfikowana została na 41. pozycji (w zakresie warunków podejmowania biznesu – poz. 8., dostępności mediów/energii elektrycznej – poz. 17., rejestracji własności – poz. 14., realizacji kontraktów – poz. 24.; z kolei niskie oceny dotyczyły pozwoleń budowlanych, systemu podatkowego, rozwiązań upadłościowych)¹⁶⁵. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Armenii jest korzystny dla energetyki, górnictwa, telekomunikacji i turystyki. Z tych powodów kraj został nazwany „kaukaskim tygrysem”¹⁶⁶.

Armenia chroni prawa inwestorów przez zapewnienie równych warunków traktowania inwestorów zagranicznych i krajowych. Poza sektorem obrony narodowej, w którym nie przewidziano inwestycji zagranicznych, zgoda władz wymagana jest w przypadku inwestycji w sektorze bankowym. Firmy zarejestrowane przez cudzoziemca w Armenii mają prawo do zakupu ziemi. Podatek VAT może zostać odroczony na okres do 3 lat, inwestor może bezpłatnie wymieniać walutę i transferować zyski. Inwestycje zagraniczne są chronione prawem przez okres pięciu lat od niekorzystnych zmian legislacyjnych. Przywileje podatkowe dotyczą dużych przedsiębiorstw, których wkład jest powyżej 84 mln USD rocznie, z wyjątkiem surowców, górnictwa, biżuterii, metali szlachetnych w stanie surowym i przetworzonym, towarów objętych podatkiem akcyzowym. W Armenii dla inwestorów zagranicznych nie są stosowane cła eksportowe i ograniczenia pozataryfowe¹⁶⁷.

¹⁶⁴ UE (2014). Armenia Development Strategy for 2014-2025. Dostęp: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/armenia_development_strategy_for_2014-2025.pdf. Pobrano: 11 listopada 2019.; KPMG, (2016). Investment guide Armenia, Dostęp: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/am/pdf/2016/Investment%20guide%20Armenia.pdf>. Pobrano 21 września 2019.

¹⁶⁵ World Bank Group (2019). Doing Business 2019. Training for Reform. Washington. Dostęp: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/AnnualReports/English/DB2019-report_web-version.pdf. Pobrano 20 września 2019.

¹⁶⁶ Mitra S. (2009). The Caucasian Tiger, Sustaining Economic Growth the Armenia. Asia Europe Journal nr 7(2), s. 367-369. DOI 10.1007/s10308-008-0202-2.

¹⁶⁷ World Bank Group (2019). Doing Business 2019. Training for Reform. Washington. Dostęp: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/AnnualReports/English/DB2019-report_web-version.pdf. Pobrano 20 września 2019.

AZERBEJDŻAN

Według Bertelsmann Indeks Transformation, wskaźnik dla Azerbejdżanu w 2018 r. wynosił 4,1, co oznaczało, iż Azerbejdżan został umieszczony na 100. miejscu w rankingu rozwoju i transformacji. Wskaźniki rynku ekonomicznego dla Azerbejdżanu przedstawiają się następująco: zrównoważony rozwój – 4,5, wyniki gospodarcze – 5,0, poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego – 4,0, organizacja rynku – 4,3, stabilność walut i cen – 6,0, własność prywatna – 4,5, system opieki społecznej – 4,0¹⁶⁸.

Dwustronne umowy o ochronie inwestycji Azerbejdżan podpisał z 48 państwami, m.in.: Chinami, Egiptem, Finlandią, Gruzją, Francją, Niemcami, Stanami Zjednoczonymi, Iranem. Zgodnie z prawem Azerbejdżanu inwestorzy zagraniczni korzystają z pełnej ochrony prawnej, przedsiębiorstwa nie mogą być znacjonalizowane, zapewnia to ustawa o ochronie inwestycji zagranicznych oraz gwarancje zapisane w umowach i traktatach międzynarodowych. Nacjonalizacja własności inwestora zagranicznego może nastąpić, jeżeli zostanie zatwierdzona rezolucją parlamentarną. W drugiej dekadzie XXI w. nie odnotowano przypadków oficjalnej nacjonalizacji, rekwizycji zagranicznych firm¹⁶⁹.

Zagraniczne podmioty prywatne mogą swobodnie powoływać, nabywać i zbywać udziały w przedsiębiorstwach. Cudzoziemcy, organizacje i przedsiębiorstwa zagraniczne mogą dzierżawić, ale nie mogą posiadać na własność gruntów¹⁷⁰. Azerbejdżan traktuje inwestorów zagranicznych, w tym we wspólnych przedsięwzięciach, w sposób nie mniej korzystny niż inwestorów krajowych. Nie występują już żadne ograniczenia dotyczące transferu technologii, wymiany waluty. Zlikwidowano wymagania dotyczące współpracy z lokalnym partnerem w niektórych przedsięwzięciach, nie ma również ograniczeń w kwestii wysokości kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach czy transferu zysków, po zapłaceniu stosownych podatków. Inwestorzy mogą korzystać z siedmiu

¹⁶⁸ Transformation Atlas (2018). Azerbaijan. Dostęp: <https://www.bti-project.org/en/reports/country-reports/detail/itc/AZE/>. Pobrano 9 listopada 2019.

¹⁶⁹ Об инвестиционной среде в Азербайджанской Республике. Dostęp: <https://www.economy.gov.az/ru/article/investment-condition/21336>. Pobrano 11 listopada 2019.

¹⁷⁰ Wyłącznie obywatele Azerbejdżanu oraz azerbejdżańskie podmioty prawne (w tym przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym) mogą być właścicielami ziemi w Azerbejdżanie. Organizacje międzynarodowe, zagraniczne podmioty prawne oraz obcokrajowcy są uprawnieni wyłącznie do dzierżawy ziemi. Kodeks Ziemski reguluje zasady przyznawania dzierżawy wieczystej, prawa dzierżawy oraz serwitutu zgodnie z następującymi zasadami: 1) Prawo dzierżawy wieczystej przyznawane jest przez państwo bądź władze municypalne bezpłatnie na okres do 99 lat z możliwością przedłużenia; 2) Posiadacze tego prawa podlegają opodatkowaniu podatkiem ziemskim; 3) Prawa dzierżawy akceptowane przez właściciela i dzierżawcę wieczystego.

specjalnych stref przemysłowo-technologicznych, które gwarantują zwolnienie z podatku CIT na siedem lat, podatku od nieruchomości, podatku gruntowego oraz zwolnienie z VAT na sprzęt i urządzenia potrzebne w produkcji lub usługach. Zgodnie z treścią ustawy o ochronie inwestycji zagranicznych inwestorzy mogą ustanowić następujące podmioty prawne: *joint ventures*, przedsiębiorstwa zagraniczne, przedstawicielstwo, które mogą przyjmować następujące formy prawne: spółka akcyjna, spółka jawna, spółka komandytowa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółdzielnia¹⁷¹. Głównym organem Azerbejdżanu odpowiedzialnym za promocję inwestycji jest Azerbejdżańska Fundacja Promocji Eksportu i Inwestycji (AzPromo) powołana przez Ministerstwo Gospodarki i Przemysłu w 2003 r. w celu wspierania rozwoju gospodarczego i przyciągania zagranicznych inwestycji do wszelkich sektorów – poza naftowym i stymulowanie eksportu innych towarów.

W 2015 r. prezydent Ilham Alijew podpisał dekret w sprawie swobody przedsiębiorczości. Celem dekretu było zmniejszenie liczby wydawanych pozwoleń oraz skrócenie procedur ich wydania. W rezultacie zmniejszono liczbę rodzajów licencji w działalności gospodarczej do 37 z 56, wprowadzono ich bezterminowe przyznanie, zmniejszono opłaty za ich uzyskanie i termin ich wydawania, wprowadzono zasadę *One Window*. Okres rejestracji przedsiębiorstwa skrócono do trzech dni. Określono prawne formy prowadzenia działalności gospodarczej przez inwestorów zagranicznych. Prawo stanowi, że każda firma zagraniczna może być zorganizowana jako spółka akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka osobowa lub dowolna inna struktura zgodna z prawem Azerbejdżanu. Zwolnienie z podatków dochodowego, gruntowego i podatku od nieruchomości dla parków biznesowych zostało wprowadzone w związku z nowymi zmianami wprowadzonymi do kodeksu podatkowego w 2013 r. Istnieje możliwość udziału zagranicznych firm w programach badawczo-rozwojowych finansowanych przez rząd w Azerbejdżanie. Następujące podmioty i osoby fizyczne mogą być inwestorami zagranicznymi w Azerbejdżanie: zagraniczne osoby prawne; cudzoziemcy, bezpaństwowcy i obywatele Azerbejdżanu mający stałe miejsce zamieszkania za granicą podlegają rejestracji w ich kraju zamieszkania w celu prowadzenia działalności gospodarczej. Inwestować mogą również obce państwa i organizacje międzynarodowe¹⁷².

¹⁷¹ Об инвестиционной среде в Азербайджанской Республике. Dostęp: <https://www.economy.gov.az/ru/article/investment-condition/21336>. Pobrano 17 września 2019.

¹⁷² Ibidem.

GRUZJA

Według Bertelsmann Indeks Transformation, wskaźnik dla Gruzji w 2018 r. wynosił 6,4, co dawało jej 42 miejsce pod tym względem w rankingu rozwoju i transformacji. Wskaźniki rynku ekonomicznego dla Gruzji przedstawiają się następująco: zrównoważony rozwój – 5,5; wyniki gospodarcze – 6,0; poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego – 5,5; organizacja rynku – 7,3; stabilność walut i cen – 7,5; własność prywatna – 6,5; system opieki społecznej – 4,0¹⁷³. Dwustronne umowy o ochronie inwestycji Gruzja podpisała z 33 krajami¹⁷⁴.

Od 2004 r. rząd gruziński wprowadził wiele środków w celu rozwoju gospodarki kraju: prywatyzację spółek publicznych, walkę z korupcją, ustanowienie zasady niedyskryminacji zagranicznego biznesu przez wprowadzenie ustawy w sprawie promocji i gwarancji działalności inwestycyjnej oraz ustawy w sprawie wsparcia państwa dla inwestycji. Skrócono procedury zakładania firmy, które trwają średnio dwa dni. Prawo własności, w tym dla inwestorów zagranicznych, jest zagwarantowane w artykule 21 konstytucji gruzińskiej. Prawo o inwestorach zagranicznych określa zasady dokonywania inwestycji, nabywania lub przenoszenia praw własności nieruchomości i firmy. Inwestorom zagranicznym zagwarantowano swobodę nabywania udziałów w firmach lub całych spółek. Aby założyć przedsiębiorstwo, w rejestrze Narodowej Agencji Publicznej Gruzji należy złożyć dokumenty odpowiednie dla formy prawnej przedsiębiorstwa zapisane w ustawie o przedsiębiorcach. Inwestować mogą również organizacje międzynarodowe.

Polityka Gruzji wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest otwarta na inwestycje zagraniczne. Ustawa o promocji i gwarancji chroni inwestorów zagranicznych przez okres dziesięciu lat. Do form działalności zaliczyć należy:

- indywidualną działalność gospodarczą – najprostsza i najtańsza forma prowadzenia działalności;
- spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością – najbardziej rozpowszechnioną formę prowadzenia działalności (nie ma prawnego wymogu minimalnej lub maksymalnej kwoty kapitału zakładowego);
- spółkę cywilną – współnikami są osoby fizyczne, które są odpowiedzialne przed wierzycielami jako dłużnicy solidarni;

¹⁷³ Transformation Atlas (2018). Georgia. Dostęp: https://atlas.bti-project.org/share.php?1*2018 *cv:ctc:selgeo*cat*geo*reg:tab. Pobrano 12 listopada 2019.

¹⁷⁴ Купарадзе, Г. (2013). Налоговая политика и прямые иностранные инвестиции (на примере Грузии). Кавказ и глобализация, т. 7, s. 91-107.

- spółkę komandytową – wspólnikami mogą być zarówno osoby fizyczne, jak i osoby prawne;
- oddział przedsiębiorstwa zagranicznego – działa zgodnie z uprawnieniami delegowanymi przez przedsiębiorstwo założycielskie¹⁷⁵. Utworzenie oddziału nie wymaga żadnych inwestycji kapitałowych, musi być on jednak zarejestrowany w Narodowej Agencji Rejestru Publicznego;
- przedstawicielstwo – forma podobna do oddziału, posiada uprawnienia do reprezentowania i obrony interesów przedsiębiorstwa założycielskiego.

Dla przyciągnięcia inwestorów zagranicznych wprowadzono możliwość tworzenia wolnych stref przemysłowych (WSP). Podstawowe przywileje w WSP dla zagranicznych inwestorów to m.in.: 1) zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych; 2) umożliwienie prowadzenia rozliczeń między przedsiębiorstwami działającymi w strefach w dowolnej walucie; 3) uproszczenie zasad uzyskiwania licencji i zezwoleń; 4) import towarów zagranicznych i wszelka działalność wykonywana wewnątrz strefy nie podlegają opodatkowaniu VAT; 5) odsetki i dywidendy wypłacane przez międzynarodowe przedsiębiorstwa nie są opodatkowane i nie są uwzględniane w przychodach brutto odbiorców; 6) międzynarodowe przedsiębiorstwa są zwolnione z obowiązku odprowadzania zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych na wynagrodzenia dla pracowników; 7) dostawa towarów/usług między przedsiębiorstwami działającymi w strefie jest zwolniona z podatku VAT; 8) nieruchomości międzynarodowych przedsiębiorstw, w tym grunty położone w strefach ekonomicznych, są zwolnione z podatku od nieruchomości; 9) międzynarodowe przedsiębiorstwa podlegają ogólnemu zwolnieniu z podatku VAT. Podatek dochodowy PIT wynosi 20%, podatek CIT – 15%, a stawka VAT – 18%. Obcokrajowcy mają prawo do zakupu i wynajmu nieruchomości pozarolniczych¹⁷⁶.

¹⁷⁵ Silagadze, E., Zubiashvili, T. (2016). Foreign Direct Investment in Georgia. *International Journal Art. & Science*, t. 9, nr 2, s. 63.

¹⁷⁶ Why invest in Georgia. Dostęp: <http://www.investingeorgia.org/en/>. Pobrano 15 października 2019.

4.3. MOCNE I SŁABE STRONY INWESTOWANIA W PAŃSTWACH KAUKAZU POŁUDNIOWEGO

Mocne i słabe strony inwestowania w Armenii, Azerbejdżanie i Gruzji przedstawiają tabele 9-11, a napływ BIZ do tych państw zawiera tabela 12.

Tabela 9. Analiza SWOT inwestowania w Armenii

Mocne strony	Słabe strony
Stabilność polityczna	Mały rynek krajowy
Położenie geograficzne, dostęp do innych państw postradzieckich	Wysokie koszty transportu (wszystkie towary muszą być przewożone przez Gruzję z powodu embarga nałożonego przez Turcję i Azerbejdżan)
Integracja z Eurazjatycką Unią Gospodarczą i kontakty z państwami Unii Europejskiej	Korupcja, nepotyzm i ingerencje na szczeblu władz państwowych
Tania i dobrze wykształcona siła robocza	Silna zależność gospodarcza od Rosji
Rozwijające się sektory gospodarki, które wymagają inwestycji zagranicznych (np. telekomunikacja)	Wysoki dług publiczny spowalnia niezbędne inwestycje, szczególnie w infrastrukturę
Kontrolowana inflacja na niskim poziomie	Ryzyko związane z klęskami żywiołowymi (trzęsienia ziemi)
Pragnienie normalizacji stosunków z Turcją, co sugeruje możliwe otwarcie granicy	Sektor bankowy silnie narażony na niestabilne rynki Europy Środkowej i Rosji
Znaczące zasoby mineralne (molibden, miedź, złoto)	Ubóstwo ludności jest czynnikiem negatywnym w zasach kryzysu, zmniejszenie konsumpcji
Przepisy gospodarcze zapewniające równe traktowanie cudzoziemców	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Foreign Direct Invest in Armenia. Dostęp: <https://am/amcham-foreign-direct-investment-in-armenia-and-around-the-world/>. Pobrano 18 września 2019.

Tabela 10. Analiza SWOT inwestowania w Azerbejdżanie

Mocne strony	Słabe strony
Konkurencyjne niskie koszty produkcji	Wysoka niestabilność polityczna w regionie
Tania i wykwalifikowana siła robocza	Relatywnie słabe stosunki regionalne, konflikt z Armenią o góry Karabach
Znaczne zasoby ropy i gazu na Morzu Kaspijskim	Autorytarny reżim polityczny
Perspektywa eksportu gazu i ropy do Turcji i Europy	Powolne tempo reform strukturalnych
Połączenia między Chinami i Europą przez rozwój korytarzy kolejowych i rurociągów (Iran, Turcja, Gruzja)	Korupcja i słaba ochrona praw własności
Znaczne aktywa walutowe w państwowym funduszu naftowym Azerbejdżanu (SOFAZ)	Duża zależność gospodarki od sektora ropy i gazu i znaczna podatność na zagrożenia zewnętrzne; słabo rozwijające się inne sektory gospodarki
Korzystny ogólny klimat biznesowy, 25. pozycja w rankingu Doing Business	Ciągle ryzyko kursowe
	Słaby system bankowy; największy bank IBA; 40% aktywów

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Foreign Direct Investment in Azerbaijan's Economy: Current Status, Development Trends and Challenges. Baku Research Institute. Dostęp: <https://bakuresearchinstitute.org/foreign-direct-investment-in-azerbaijans-economy-current-status-development-trends-and-challenges/>. Pobrano 18 września 2019.

Tabela 11. Analiza SWOT inwestowania w Gruzji

Mocne strony	Słabe strony
Wsparcie międzynarodowe ze strony Unii Europejskiej i MFW	Strukturalny deficyt handlowy, niska dywersyfikacja i wycena eksportu
Dobra odporność na regionalny kryzys gospodarczy (2014–2016)	Wysokie ubóstwo spowodowane bezrobociem i nieodpowiednim wykształceniem
Potencjał rolny, mineralny, hydroelektryczny, turystyczny	Niska wydajność produkcji rolnictwa
Strategiczne położenie geograficzne	Niewystarczająca infrastruktura transportowa
Demokratyczny system polityczny	Słaby system edukacji, brak innowacyjnej polityki
Otoczenie przyjazne dla biznesu (niskie podatki przedsiębiorstw, uproszczone procedury rejestracji)	Relacje z Rosją osłabione przez sytuację w Abchazji i Osetii Południowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Foreign Direct Investment in Georgia. Dostęp: <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/191/foreign-direct-investments>. Pobrano 5 października 2019.

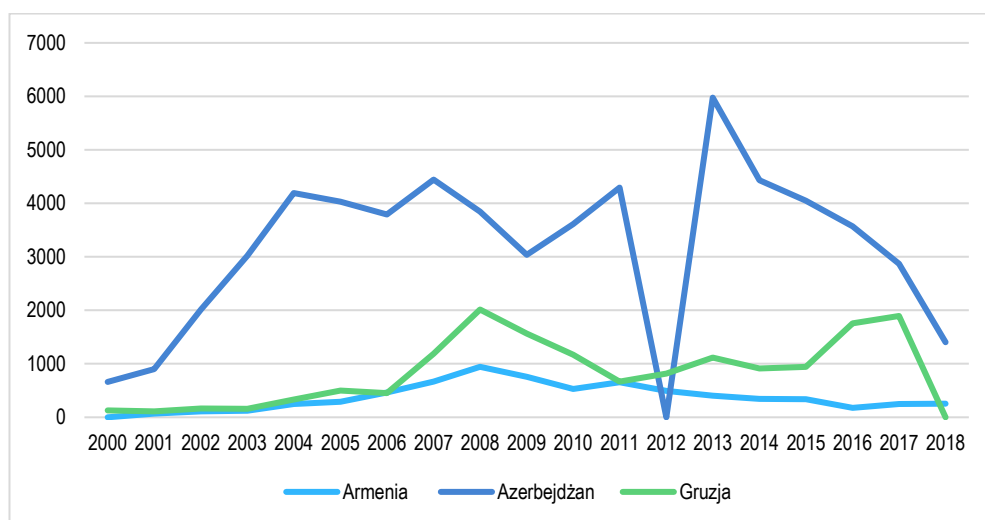
Tabela 12. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji w latach 2000–2018 (w mln USD)

Rok	Armenia	Azerbejdżan	Gruzja
2000	104,2	664,1	131,2
2001	69,9	899,8	109,8
2002	110,7	2011,9	167,0
2003	122,9	3017,8	160,2
2004	247,1	4192,3	334,6
2005	292,1	4030,4	499,0
2006	466,5	3790,7	452,8
2007	667,7	4442,4	1190,0
2008	943,7	3844,8	2015,0
2009	760,0	3037,1	1564,0
2010	529,3	3614,9	1171,2
2011	653,2	4293,8	666,8
2012	496,6	5382,3	814,1
2013	403,9	5976,2	1117,0
2014	346,2	4430,4	912,0
2015	338,1	4047,6	942,0
2016	178,3	3568,4	1758,0
2017	249,4	2867,0	1 894,5
2018	254,3	1403,0	1 232,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: FDI in Armenia. Statistical Yearbook of Armenia 1993–2016, Eryvan 1994–2017. Dostęp: <https://www.armstat.am/file/doc/99499483.pdf>. Pobrano 15 września 2019; FDI in Azerbaijan, Statistical Yearbook, Baku 2019. Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/?lang=en. Pobrano 2 października 2019.; FDI in Georgia. Dostęp: <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/191/foreign-direct-investments>. Pobrano 15 września 2019.

4.4. NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO PAŃSTW KAUKAZU POŁUDNIOWEGO

Znaczący przyływ inwestycji zagranicznych do Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji rozpoczął się w drugiej połowie lat 90. XX w. i trwał w pierwszej dekadzie XXI w. (rys. 10).



Rysunek 10. Napływ inwestycji zagranicznych do Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji w latach 2000–2018 (w mln USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 12.

Z danych zamieszczonych na rysunku 10 wynika, iż największy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych odnotował Azerbejdżan, ze względu na posiadane surowce strategiczne. Najślabsze zainteresowanie inwestorzy zagraniczni przejawiali Armenią. Mimo przeprowadzonej transformacji większych sukcesów w tym zakresie nie odniosła Gruzja.

Znaczący przyływ inwestycji do Armenii miał miejsce pod koniec lat 90. XX w., tj. po kryzysie finansowym 1998 r. oraz poprawie stosunków Armenii z Unią Europejską, a także nawiązaniu współpracy z Międzynarodowym Funduszem Walutowym i Bankiem Światowym. Armenia na krótki okres (2002–2009) uzyskała stabilność polityczną i gospodarczą, co przyczyniło się do napływu inwestycji zagranicznych.

Tabela 13. Wartość inwestycji dziesięciu największych inwestorów w latach 1988–2015 (w %)

Państwo	Wartość inwestycji w %
Inne państwa	17,2
Rosja	44,6
Francja	13,1
Niemcy	5,6
Grecja	3,5
Szwajcaria	2,9
Wielka Brytania	1,8
Argentyna	4,4
Liban	2,9
USA	1,7
Cypr	2,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: FDI in Armenia. Statistical Yearbook of Armenia 1993-2016, Erywań 1994-2017. Dostęp: <https://www.armstat.am/file/doc/99499483.pdf>. Pobrano 15 września 2019.

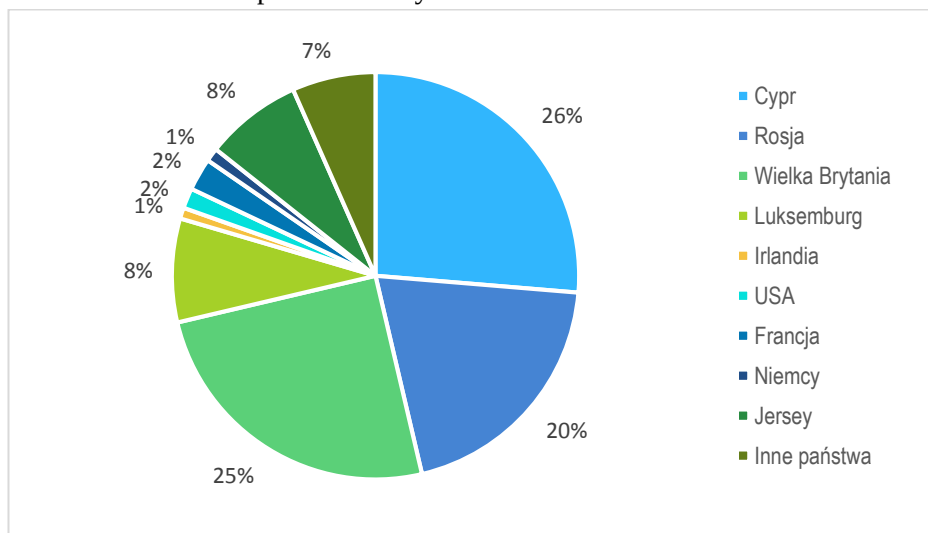
Federacja Rosyjska była od początku niepodległości niekwestionowanym liderem w zakresie inwestycji bezpośrednich w Armenii, a jej udział w latach 1988–2015 jest wyliczany przez Komitet Statystyczny Armenii na 44,6% (tab. 13). Na kolejnych miejscach znalazły się Francja 13,1%, Niemcy 5,6%, Argentyna 4,4%. Dziesięć sektorów, do których napłynęły największe inwestycje zagraniczne w Armenii w latach 1988-2015 przedstawia tabela 14.

Tabela 14. Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Armenii w latach 1988–2015 (w %)

Sektor	Wartość inwestycji (w %)
Górnictwo i kopalnictwo	7,1
Inne aktywności	1,8
Produkcja metali	2,2
Zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i klimatyzację	30,4
Produkcja napojów	5,0
Transport lotniczy	2,4
Telekomunikacja	20,4
Transport lądowy i rurociągowy	4,7
Działalność finansowa z wyłączeniem funduszy emerytalnych	7,6
Nieruchomości	4,8
Inne sektory	13,6
Razem	100,0

Źródło: jak w tabeli 13.

Łącznie inwestycje zagraniczne w 2016 r. stanowiły 1,69%, w 2017 r. – 2,17%, w 2018 r. – 2,05% PKB Armenii¹⁷⁷. Po odstąpieniu przez Armenię od podpisania układu o stowarzyszeniu z Unią Europejską w 2013 r. i przystąpieniu do Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej kontakty z Federacją Rosyjską pogłębiły się jeszcze bardziej. Od tego okresu udział Rosji w inwestycjach bezpośrednich Armenii wzrósł i w 2018 r. osiągnął według komitetu statystycznego Armenii 46% ogółu wszystkich inwestycji bezpośrednich. Rosyjskie inwestycje lokowane są m.in. w sektorze energetycznym, telekomunikacyjnym, finansowym, metalurgicznym, logistyczno-transportowym. Łącznie w Armenii w 2018 r. działalność prowadziło ponad 13 tys. firm z kapitałem rosyjskim, co stanowi 1/3 wszystkich spółek z obcym kapitałem¹⁷⁸. Największych inwestorów zagranicznych w Armenii w 2016 r. przedstawia rysunek 11.

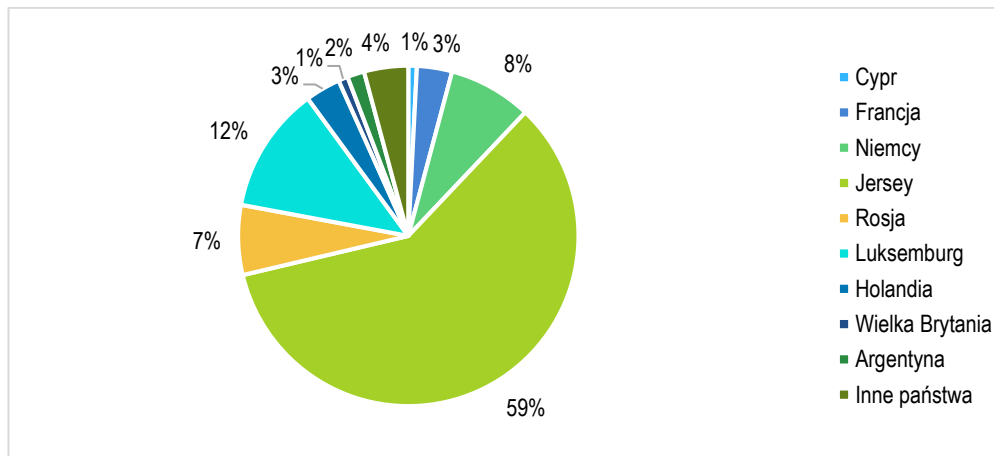


Rysunek 11. Najwięksi inwestorzy w Armenii w 2016 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Armenia. Inflows of foreign and direct investments by countries 2014–2018. Dostęp: <https://knoema.com/UNCTADFDI2017/foreign-direct-investment-inward-and-outward-flows-and-stock-annual?location=1000090-armenia>. Pobrano 1 października 2019.

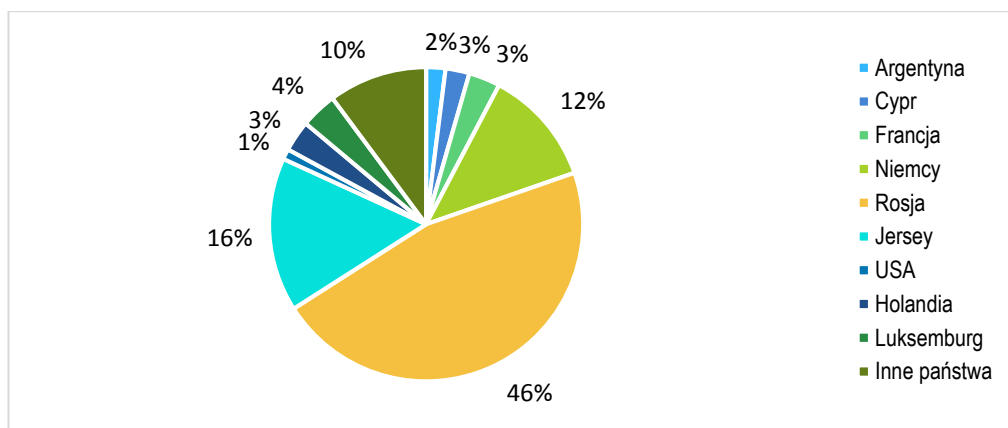
¹⁷⁷ Armenia Foreign Direct Investment: % GDP. Dostęp: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/armenia/foreign-direct-investment-of-nominal-gdp>. Pobrano 1 października 2019.

¹⁷⁸ Аветисян, А.О. (2014). Российские Прямые Инвестиции в Армении, МИР. Модернизация. Инновации. Развитие. Москва, nr 3, s. 93-95.



Rysunek 12. Najwięksi inwestorzy w Armenii w 2017 r. (w %)

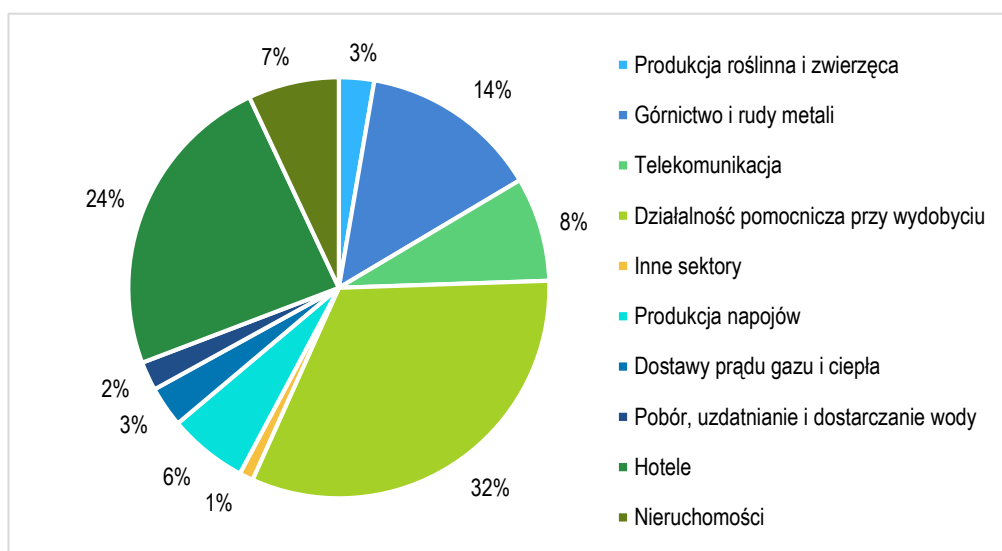
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Armenia Inflows of Foreign and Direct Investments by Countries 2014 -2018. Dostęp: <https://knoema.com/UNCTADFDI2017/foreign-direct-investment-inward-and-outward-flows-and-stock-annual?location=1000090-armenia>. Pobrano 1 października 2019.



Rysunek 13. Najwięksi inwestorzy w Armenii w 2018 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: opracowanie własne na podstawie: Armenia Inflows of Foreign and Direct Investments by Countries 2014-2018. Dostęp: <https://knoema.com/UNCTADFDI2017/foreign-direct-investment-inward-and-outward-flows-and-stock-annual?location=1000090-armenia>. Pobrano 1 października 2019.

W latach 2016-2018 poza rosyjskimi firmami inwestującymi często z Cypru¹⁷⁹ lub Jersey¹⁸⁰ do czołowym inwestorów w Armenii należeli Niemcy (rys. 11-13). Inne państwa odgrywały w sektorze inwestycji znacznie mniejszą rolę. Pomimo iż Armenia poczyniła znaczne postępy w kierunku liberalizacji swojej gospodarki dla zagranicznych inwestorów¹⁸¹, to kraj pozostaje jednak silnie uzależniony od kondycji ekonomicznej rosyjskiej gospodarki w tym zakresie¹⁸². Wiele międzynarodowych firm otworzyło biura w Armenii w celu rekrutacji wykwalifikowanych zasobów ludzkich i ekspertów. W 2015 r. rząd utworzył Fundację Rozwoju Armenii, która zachęca do inwestycji zagranicznych, promuje turystykę i rozwija eksport, a od 2018 r. funkcjonuje pod nową nazwą Business Armenia¹⁸³.



Rysunek 14. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Armenii w 2016 r. (w %)

Źródło: jak w rysunku 13.

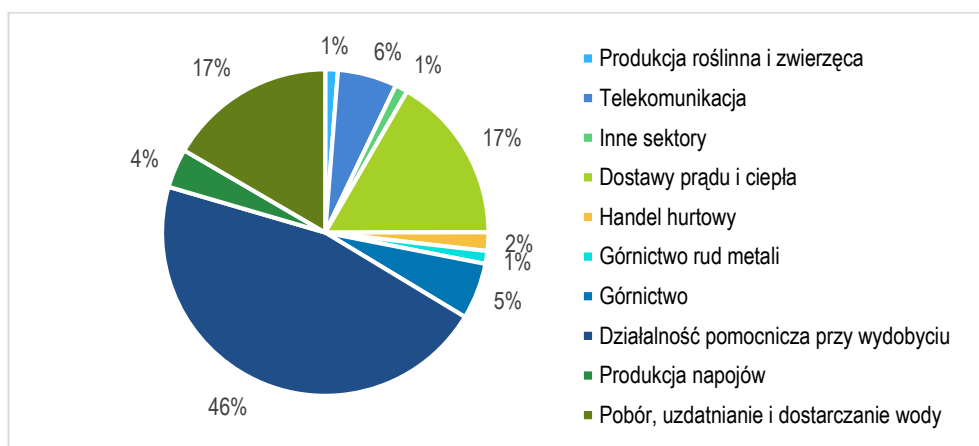
¹⁷⁹ Бизнес на Кипре. Dostęp: <https://www.kiprinform.com/biznes/katalog-kompaniy/>. Pobrano 10 września 2019.

¹⁸⁰ „Русал” принял решение о перерегистрации из Джерси в РФ. Dostęp: <https://tass.ru/ekonomika/5756054>. Pobrano 11 września 2019.

¹⁸¹ Саркисян, Р.А. (2018). Роль прямых иностранных инвестиций в экономике республики Армения. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, s. 45-49.

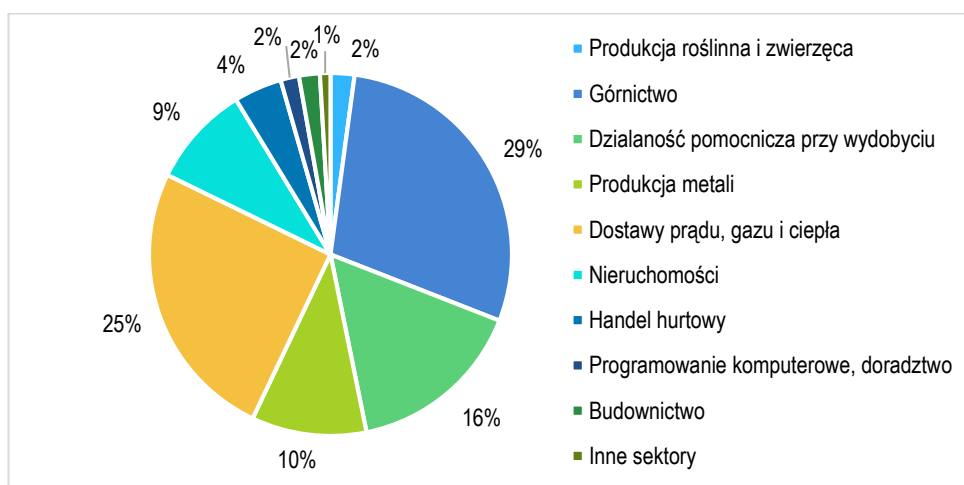
¹⁸² Foreign Direct Investment (FDI) in Armenia (2019). Dostęp: https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/armenia/investment_. Pobrano 6 października 2019.

¹⁸³ Ibidem.



Rysunek 15. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Armenii w 2017 r. (w %)

Źródło: jak w rysunku 14.



Rysunek 16. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Armenii w 2018 r. (w %)

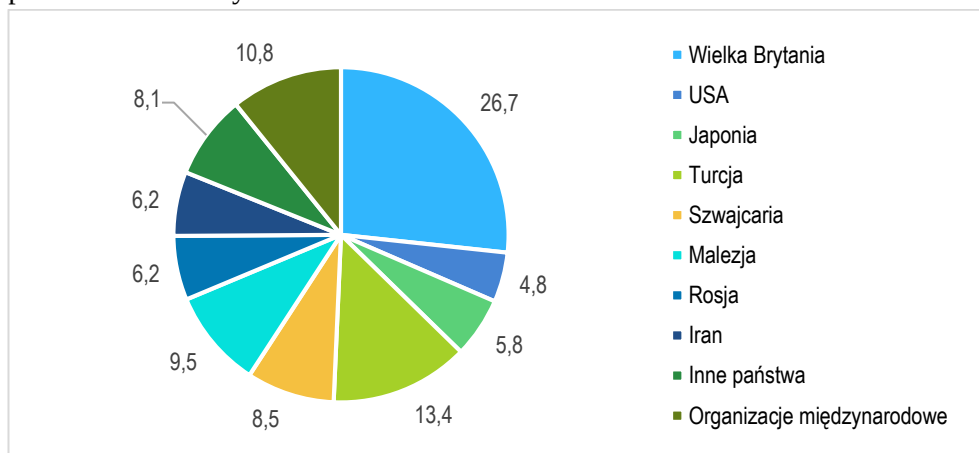
Źródło: jak w rysunku 14.

Analizując sektory, w które inwestowali zagraniczni inwestorzy, należy podkreślić, że największe inwestycje zostały poczynione w sektorach: górnictwa, działalności pomocniczej przy wydobyciu bogactw mineralnych, dostawy prądu, gazu i ciepła, poborze, uzdatnianiu i dostarczaniu wody (rys. 14-16).

AZERBEJDŻAN

Od uzyskania niepodległości do 2010 r. większość bezpośrednich inwestycji zagranicznych trafiła do sektora ropy i gazu. Łączna wartość bezpośrednich inwestycji bezpośrednich w latach 1993–2015 osiągnęła wartość 72 250,1 mln USD. W sektorze ropy i gazu ulokowano 64 508,0 mln USD, tj. 89,1% ogółu inwestycji, w pozostałych sektorach 10 254,8 mln USD¹⁸⁴. Największymi inwestorami w Azerbejdżanie były: Wielka Brytania, Turcja, Rosja, USA, Malezja, Szwajcaria¹⁸⁵.

Inwestycje zagraniczne w Azerbejdżanie stanowiły zdecydowanie większy procent PKB niż w Armenii i Gruzji. W latach 2016 – 11,88%, 2017 – 7,02%, 2018 – 2,99%¹⁸⁶. Największych inwestorów w latach 2016–2018 w procentach przedstawiono na rysunkach 17–19.



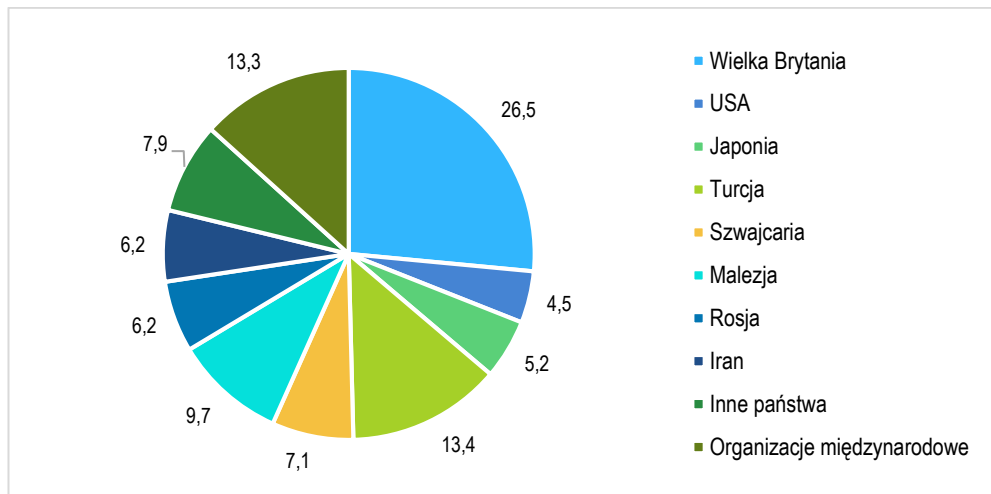
Rysunek 17. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Azerbejdżanie w 2016 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Construction in Azerbaijan, Official publication, Statistical Yearbook, Baku 2019. Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/?lang=en. Pobrano 2 października 2019.

¹⁸⁴ Hubner, G. (2011). Foreign Direct investment in Azerbaijan – the Quality, Caucasus Analytical Digest Foreign Digest, nr 28. Dostęp: <https://www.laender-analysen.de/cad/pdf/CaucasusAnalyticalDigest28.pdf>. Całkowite dane zostały opracowane na podstawie danych: FDI in Azerbaijan 1993-2015 Państwowego Komitetu Statystycznego Republiki Azerbejdżanu, 24 października 2019 r. Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/?lang=en, Pobrano 11 czerwca 2019.

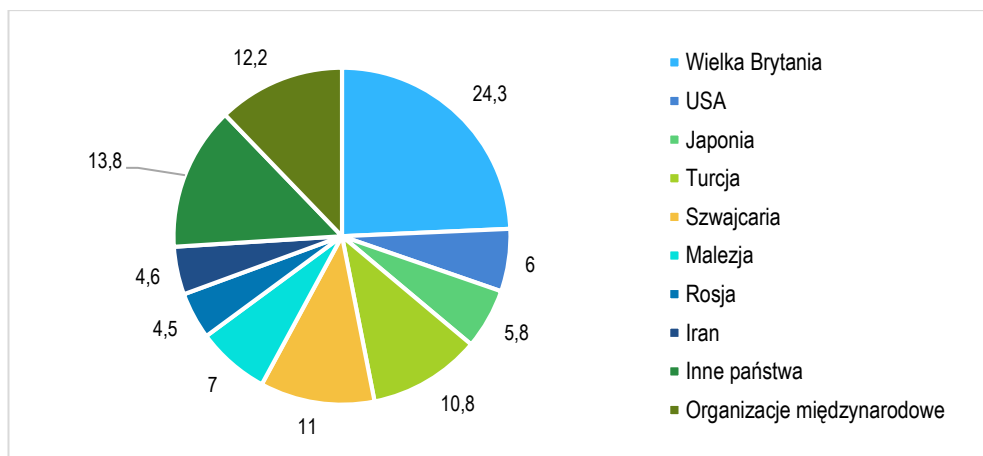
¹⁸⁵ Pashayev, F. M. (2012). Investment policies and competitiveness of Azerbaijani economy. Khazar Journal of Humanities and Social Sciences, no. 3, s. 22-31.

¹⁸⁶ Azerbaijan – Foreign Direct Investment, percent of GDP. Dostęp: https://www.theglobaleconomy.com/Azerbaijan/Foreign_Direct_Investment/. Pobrano 5 października 2019.



Rysunek 18. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Azerbejdżanie w 2017 r. (w %)

Źródło: jak rysunek 17



Rysunek 19. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Azerbejdżanie w 2018 r. (w %)

Źródło: jak rysunek 17

W sektorze poza naftowym w latach 1993–2005 dominowały również te same państwa. Procentowy udział w inwestycjach bezpośrednich przedstawia tabela 15.

Tabela 15. Udział państw w inwestycjach bezpośrednich w Azerbejdżanie poza sektorem naftowym w latach 1993-2015 (w %)

Państwo	Udział (w %)
Turcja	30
USA	19
Wielka Brytania	16
Niemcy	5
Holandia	5
Rosja	8
Inne państwa	17

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Non-Oil FDI per Country between 1993–2015. The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan. Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/?lang=en. Pobrano 24 października 2019.

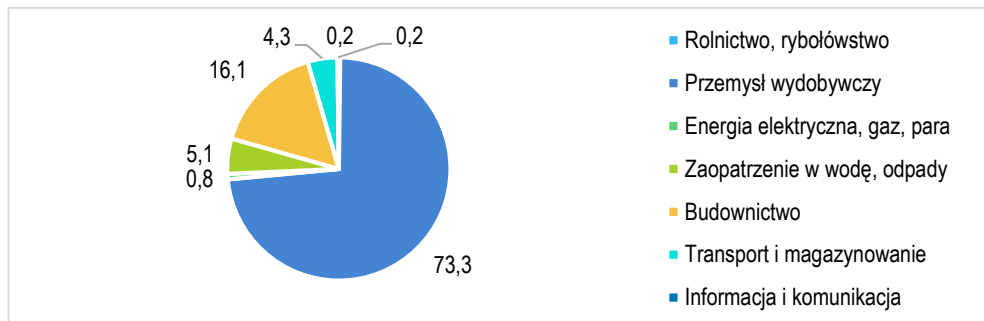
Tabela 16. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne według sektorów w latach 1993-2015 (w %)

Sektor	Udział w sektorze (w %)
Przemysł	52
Budownictwo	18
Handel i usługi	14
Transport	8
Rolnictwo	1
Inne sektory	7
Razem	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Non-Oil FDI per Sector between 1993–2015. The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan, Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/?lang=en. Pobrano 24 października 2019.

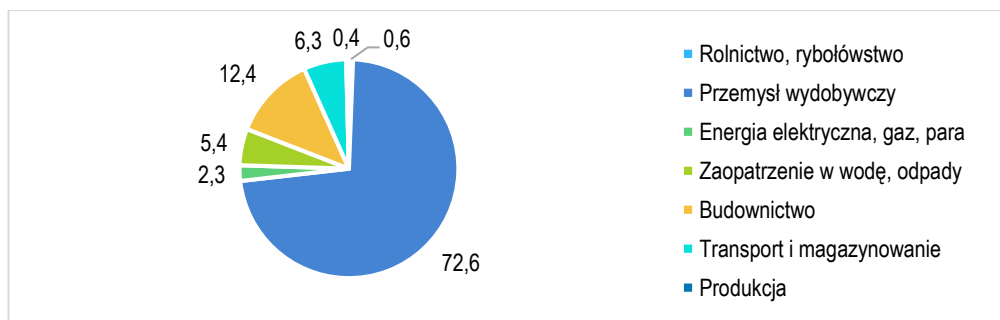
Dopiero po 2000 r. inwestorzy zagraniczni zaczęli dostrzegać inne sektory poza sektorem ropy i gazu¹⁸⁷. Turcja przez cały okres utrzymywała wiodącą rolę w sektorach poza naftowych. W Azerbejdżanie inwestowały firmy z USA, Wielkiej Brytanii, w ciągu ostatnich 2–3 lat drugiej dekady XXI w. kraj odnotował gwałtowny wzrost inwestycji rosyjskich, tureckich i szwajcarskich firm.

¹⁸⁷ Азербайджан в международном движении капитала: нефтегазовые аспекты. Dostęp: <https://mirec.mgimo.ru/2013-02/azerbajdzhan-v-mezhdunarodnom-dvizhenii-kapitala-neftegazovye-aspekty>. Pobrano 1 października 2019.



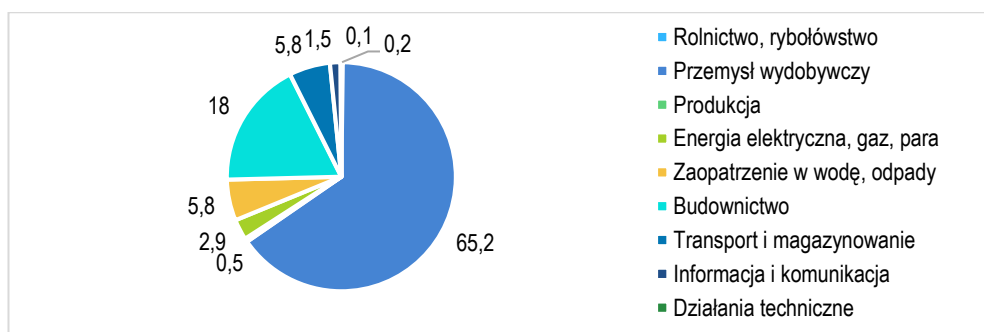
Rysunek 20. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów w 2016 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Construction in Azerbaijan, Official publication Statistik, Statistical Yearbook, Baku 2019. Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/7/other_metadata/?lang=en. Pobrano 1 października 2019.



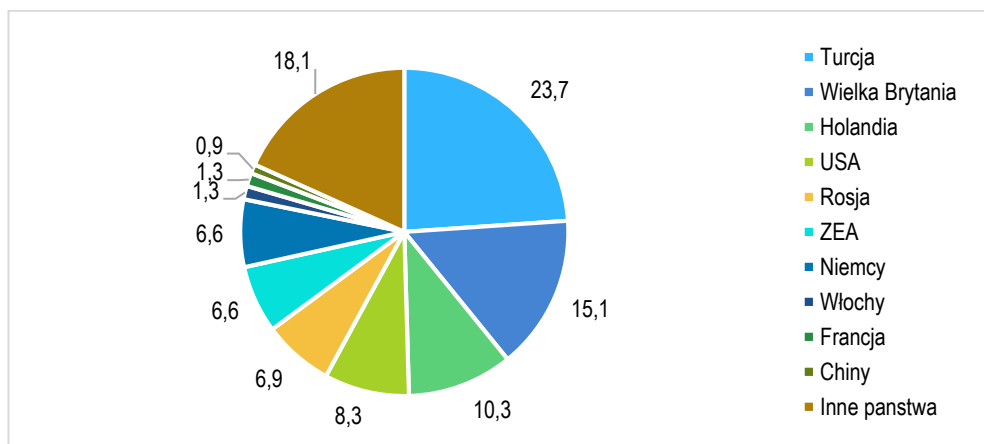
Rysunek 21. Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów w 2017 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Construction in Azerbaijan, Official publication Statistik, Statistical Yearbook, Baku 2019. Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/7/other_metadata/?lang=en. Pobrano 3 października 2019.



Rysunek 22. Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów w 2018 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Construction In Azerbaijan, Official publication Statistik, Statistical Yearbook, Baku 2019. Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/7/other_metadata/?lang=en. Pobrano 3 października 2019.



Rysunek 23. Napływ zagranicznych inwestorów do sektorów niezwiązanych z produkcją ropy i gazu w latach 2000–2017 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Construction in Azerbaijan, Official publication Statistik, Statistical Yearbook, Baku 2019. Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/7/other_metadata/?lang=en. Pobrano 3 października 2019.

Według Państwowego Komitetu Statystycznego, zagranicznych inwestycji niezwiązanych z wydobywaniem ropy i gazu ropą przybyło w latach 2000–2017. Największą wartość stanowiły inwestycje z Turcji, Wielkiej Brytanii, Holandii, Stanów Zjednoczonych, Federacji Rosyjskiej oraz Zjednoczonych Emiratów Arabskich¹⁸⁸. Według ministra rozwoju gospodarczego Azerbejdżanu Shahina Mustafayeva w Azerbejdżanie zarejestrowanych było ponad 9000 zagranicznych firm w różnych sektorach gospodarki¹⁸⁹. Ponadto Państwowy Komitet Statystyczny poinformował, że w 2017 r. w Azerbejdżanie działało 1424 wspólnych przedsięwzięć i przedsiębiorstw zagranicznych (w porównaniu z 551 w 2000 r., 1091 w 2010 r. i 1235 w 2015 r.)¹⁹⁰. W 2017 r. zajmowały się one handlem – 271, działalnością zawodową, naukową i techniczną – 151, budownictwem – 138, transportem i magazynowaniem – 74, informacją i komunikacją – 41, działalnością związaną z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi – 30 oraz rolnictwem i rybołówstwem – 30. Reszta inwestycji ulokowana była w przemyśle

¹⁸⁸ Гюльалиев, М., Алиев, Р. (2015). Динамика и отраслевая структура иностранных инвестиций, направленных в экономику азербайджана, *Економічний вісник Донбасу* nr 3 (41), s. 66-74.

¹⁸⁹ Mehtiyev, A. The Minister of Economic Development Shahin Mustafayev's speech in the event Azerbaijan model of economic development. Dostęp: <https://www.economy.gov.az/en/article/model-of-economic-growth/21290>. Pobrano 20 listopada 2019.

¹⁹⁰ Ibidem.

wydobywczym (w szczególności wydobycie ropy i gazu). Struktura sektorowa inwestycji zagranicznych pozostała niezmienną w latach 2015–2018.

W 2018 r. do przemysłu naftowego i gazowego trafiło 65,2% ogółu inwestycji zagranicznych, 18% było ulokowane w budownictwie, działalności związanej z transportem i magazynowaniem oraz zaopatrzeniem w wodę energię elektryczną. W latach 2016–2018 w rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo inwestorzy znacznie mniej zainwestowali. W tym okresie inwestowano również w informacje i komunikację. Większość inwestycji zagranicznych w dostawy wody i energii elektrycznej stanowią pożyczki udzielone przez międzynarodowe instytucje finansowe (Tab. 16, rys. 20-23).

Obszary produkcyjne, w szczególności przetwórstwo i rolnictwo, nie przyciągnęły znacznych przepływów BIZ. Jednak strategiczna mapa drogowa rozwoju perspektyw gospodarki narodowej podpisana przez prezydenta İlhamu Alijewa pod koniec 2016 r. zdefiniowała rolnictwo, informację i komunikację, małe i średnie przedsiębiorstwa, wytwarzające produkty konsumpcyjne jako priorytety dla przyszłych inwestorów¹⁹¹.

Od połowy 2015 r. Rząd Azerbejdżanu wdrożył środki mające na celu poprawę otoczenia biznesowego i inwestycyjnego w tym kraju (uproszczenie procesu uzyskiwania licencji i pozwoleń). Informacje o otoczeniu biznesowym i inwestycyjnym w kraju zostały opublikowane w trzech językach na stronie internetowej Azerbejdżańskiej Fundacji Promocji Eksportu i Inwestycji (AZPROMO). Według danych na 2017 r., Azerbejdżan podpisał umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania z 51 krajami, a dwustronne umowy inwestycyjne z 47 krajami¹⁹².

GRUZJA

Od połowy lat 90. XX w. największym inwestorem zagranicznym w Gruzji był jej najbliższy sąsiad – Azerbejdżan, kolejno po nim Wielka Brytania, Holandia i USA. Dziesięciu najważniejszych inwestorów zagranicznych w latach 1996–2017 przedstawia tabela 17.

¹⁹¹ Указ от 6 декабря 2016 года об утверждении «Стратегической дорожной карты по основным секторам народного хозяйства и экономики». Dostęp: http://iqtisadiislahat.org/store//media/documents/islahatlar_icmali/Mart%20buraxilisi/ru/strateji%20yol%20x%C9%99rit%C9%99si%20-ru.pdf. Pobrano 1 października 2019.

¹⁹² Azerbaijan Export and Investment Promotion Foundation (AZPROMO). Dostęp: <http://senaye.gov.az/en/support/azpromo>. Pobrano 4 października 2019.

Tabela 17. Najwięksi inwestorzy w Gruzji w latach 1996–2017 (w %)

Państwa	Inwestycje (w %)
Azerbejdżan	12,0
Wielka Brytania	10,7
Holandia	9,0
USA	8,0
Turcja	7,5
ZEA	3,9
Wyspy Dziewicze	3,5
Rosja	3,4
Czechy	3,1
Luksemburg	2,9
Pozostali inwestorzy	36,0
Razem	100,0

Źródło: Namchavadze, B. (2017). How Successful in Georgia Attracting Foreign Direct Investment. Dostęp: <https://forbes.ge/news/3006/Georgia-attracting-Foreign-Direct-Investment>. Pobrano 15 października 2019.

Tabela 18. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 1996–2017 w sektorach (w %)

Sektor	Wartość (w %)
Transport i komunikacja	22,6
Energia	11,5
Przemysł	10,4
Nieruchomości	8,7
Sektor finansowy	8,7
Budownictwo	7,5
Hotele i restauracje	5,6
Górnictwo	3,0
Ochrona zdrowia	1,2
Roľnictwo	0,9
Pozostałe sektory	19,9
Razem	100,0

Źródło: Namchavadze, B. (2017). How Successful in Georgia Attracting Foreign Direct Investment. Dostęp: <https://forbes.ge/news/3006/Georgia-attracting-Foreign-Direct-Investment>. Pobrano 15 października 2019.

Udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Gruzji w PKB wyniósł w: 2016 r. – 10,92%, 2017 – 12,13%, 2018 – 7,3%¹⁹³.

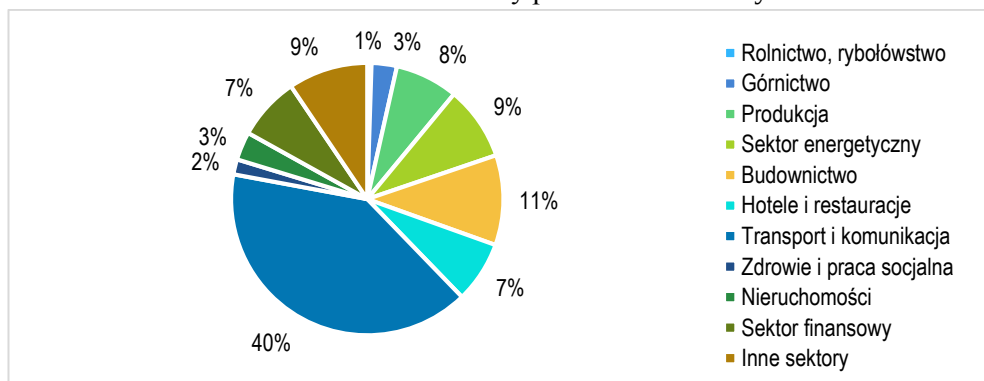
¹⁹³ Georgia Foreign Direct Investment percent of GDP. Dostęp: https://www.theglobaleconomy.com/Georgia/Foreign_Direct_Investment/. Pobrano 6 października 2019.

Tabela.19. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w 2016 r. wg państw (w %)

2016		2017		2018	
Państwo	Udział (w %)	Państwo	Udział (w %)	Państwo	Udział (w %)
Azerbejdżan	33,6	Azerbejdżan	23,5	Azerbejdżan	19,4
Turcja	13,3	Turcja	13,0	Turcja	3,9
Luksemburg	7,0	Luksemburg	5,1	Luksemburg	3,9
Wielka Brytania	5,1	Wielka Brytania	5,1	Wielka Brytania	14,1
Francja	4,9	Rosja	4,1	Rosja	5,5
Panama	4,5	Francja	4,0	Chiny	5,9
Holandia	4,6	Holandia	18,0	Holandia	16,8
Czechy	5,3	Czechy	6,5	Czechy	5,9
USA	3,2	USA	4,1	Panama	5,8
ZEA	3,5	ZEA	7,3	Korea	2,5
Inni inwestorzy	15,0	Inni inwestorzy	25,1	Inni inwestorzy	16,3
Razem	100,0	Razem	100,0	Razem	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: FDI in Georgia by Countries. Dostęp: <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/191/foreign-direct-investments>. Pobrano 5 października 2019.

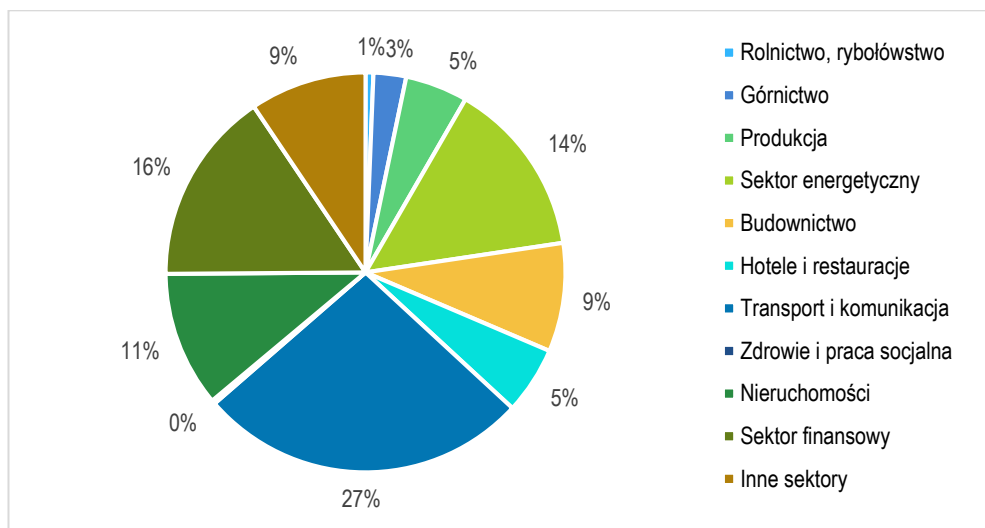
W Gruzji najczęściej zainwestowali inwestorzy z następujących państw: Azerbejdżan 578 mln USD, Turcja 272 mln USD, Wielka Brytania 121 mln USD, Holandia 95 mln USD, Czechy 93 mln USD, Luksemburg 79 mln USD, Panama 78 mln USD, USA 45 mln USD, Cypr 38 mln USD¹⁹⁴. Sektory, w które zainwestowano w latach 2016–2018 zostały przedstawione na rysunkach 24–26.



Rysunek 24. Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Gruzji w 2016 r. (w %)

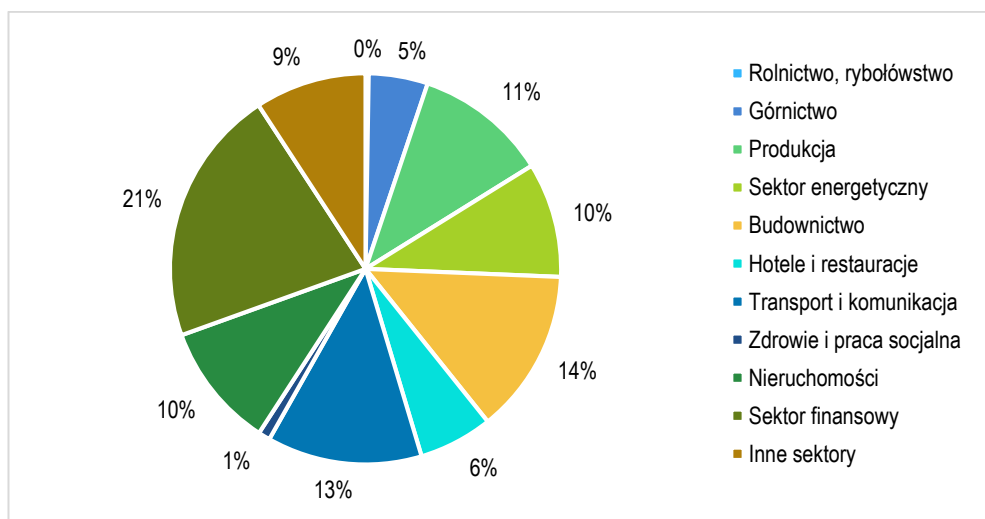
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FDI in Georgia by sectors. Dostęp: <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/191/foreign-direct-investments>. Pobrano 6 października 2019.

¹⁹⁴ Азербайджан лидирует по объему прямых иностранных инвестиций в Грузию. Dostęp: <https://www.trend.az/business/finance/3104877.html>. Pobrano 5 października 2019; Купарадзе, Г. (2013) Налоговая политика и прямые иностранные инвестиции (На Примере Грузии, Кавказ и глобализация т. 7, nr 3-4, s. 91-107.



Rysunek 25. Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Gruzji w 2017 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: FDI in Georgia by sectors. Dostęp: <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/191/foreign-direct-investments>. Pobrano 5 października 2019.



Rysunek 26. Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Gruzji w 2018 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FDI in Georgia by sectors. Dostęp: <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/191/foreign-direct-investments>. Pobrano 6 października 2019.

Największy napływ inwestycji do Gruzji w latach 2016–2018 docierał do sektorów transportu i komunikacji, sektora energetycznego, finansowego oraz budownictwa (tab. 18 i 19)

5. DETERMINANTY NAPŁYWU INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI

5.1. ATRAKCYJNOŚĆ INWESTYCYJNA POLSKI

Atrakcyjność inwestycyjna jest definiowana w literaturze jako zdolność do skłonienia inwestorów do wyboru danego miejsca celem ulokowania inwestycji.

Pojęcie konkurencyjności jest związane z atrakcyjnością inwestycyjną danego obszaru, co oznacza zdolność do osiągania sukcesu w rywalizacji gospodarczej. BIZ są przedmiotem walki konkurencyjnej krajów bądź regionów. Pojęcie regionu należy rozumieć zarówno jako część kraju, jak i grupę krajów. Ponadto atrakcyjność inwestycyjna jest związana z ryzykiem inwestycyjnym. Inwestorzy skłonni są angażować kapitał w krajach o wysokim ryzyku inwestycyjnym, jeśli spodziewają się większych dochodów niż możliwe jest to w innych krajach¹⁹⁵.

Polska jest krajem o wysokiej atrakcyjności inwestycyjnej, co potwierdzają rankingi międzynarodowych ośrodków i instytucji. Według badania przeprowadzonego przez Ernst & Young (EY's Attractiveness Survey Poland) w 2017 r. Polska była wśród najbardziej atrakcyjnych krajów w Europie i pozostawała liderem w regionie dla BIZ. W 2016 r. inwestorzy zagraniczni ogłosili zamiar zrealizowania 256 projektów w Polsce (+21% r/r), co dało Polsce piąte miejsce wśród krajów europejskich, czyli najwyższe od 2008 r. Według inwestorów, atrakcyjność inwestycyjna Polski w 2016 r. polepszyła się względem lat poprzednich.

Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju przewiduje działania mające na celu dalsze zwiększanie atrakcyjności inwestycyjnej Polski, m.in. poprzez skoordynowanie ogółu działań w obszarze promocji gospodarczej i kompleksowej obsługi inwestorów zagranicznych w ramach nowej polityki inwestycyjnej. Priorytetem polityki gospodarczej pozostaje też poprawa warunków dla prowadzenia biznesu. Oznacza to eliminację regulacyjnych i biurokratycznych barier dla firm działających na terenie Polski. Z kolei programy i instrumenty oddziałujące na podniesienie poziomu wiedzy i kompetencji, kształtowanie postaw sprzyjających innowacyjności powinny przyczynić się do wzrostu poziomu konkurencyjności polskiej gospodarki oraz zaowocować wzrostem jej atrakcyjności w oczach zagranicznych inwestorów i partnerów biznesowych.

¹⁹⁵ Czerwieniec, E. (2007). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w środowisku lokalnym. Prace Katedry Mikroekonomii Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Zeszyty Naukowe, nr 94, s. 9.

5.2. REGULACJE PRAWNE FUNKCJONOWANIA BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W POLSCE

Polska stosunkowo późno wprowadziła przepisy umożliwiające napływ inwestycji zagranicznych. Pierwszy akt prawny został wydany dopiero w 1976 r.¹⁹⁶. Pierwotnie – do lat siedemdziesiątych XX wieku inwestycje zagraniczne nie były dopuszczane do naszej gospodarki. Od początku lat siedemdziesiątych kapitał zagraniczny mógł napływać do Polski jedynie w formie kredytów eksportowych na zakup licencji i gotowych technologii. W 1976 r., wraz z ustawą o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego, pojawiła się inna forma inwestycji zagranicznych. Były to spółki o kapitale mieszanym zakładane początkowo przez firmy polonijne, później również przez innych inwestorów. Koncepcja wspólnych przedsiębiorstw z krajami Europy Środkowej i Wschodniej została uznana przez kraje zachodnie za formę kooperacji pozwalającą na inwestowanie kapitału w tym regionie. Stąd też zainteresowanie rozporządzeniem Rady Ministrów z 14 maja 1976 r. w sprawie wydawania zagranicznym osobom prawnym i fizycznym zezwoleń na prowadzenie niektórych rodzajów działalności gospodarczej w Polsce było w krajach zachodnich bardzo duże¹⁹⁷. Jednak okazało się, że istniejące w praktyce ograniczenia, takie jak zbyt wysokie podatki, zakaz transferu zysków i wiele innych uniemożliwiają prowadzenie efektywnej działalności gospodarczej. Kolejna ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne również nie zachęciła zagranicznych inwestorów. Pozwalała ona jedynie na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości. Nadal więc dominowały formy inwestowania takie jak kredyty eksportowe, umowy licencyjne i szkoleniowe, podwykonawstwo, a także koprodukcja, jako współpraca wschód-zachód¹⁹⁸. Sytuacja zmieniła się dopiero po wejściu w życie ustawy z 1 lipca 1986 r. o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego¹⁹⁹. Ustawa ta określała warunki

¹⁹⁶ Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 26 maja 1976 r. w sprawie zezwolenia na dokonywanie niektórych czynności obrotu wartościami dewizowymi przez spółki o kapitale mieszanym (M.P. 1976 nr 25, poz. 110).

¹⁹⁷ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 maja 1976 r. w sprawie wydawania zagranicznym osobom prawnym i fizycznym zezwoleń na prowadzenie niektórych rodzajów działalności gospodarczej (Dz.U. 1976, nr 19, poz. 123).

¹⁹⁸ Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne (Dz.U. 1982 nr 19, poz. 146).

¹⁹⁹ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1986 r. o spółkach z udziałem zagranicznym (Dz.U. 1986 nr 17, poz. 88).

funkcjonowania tzw. wspólnych przedsięwzięć. Pojawiła się więc nowa forma inwestycji zagranicznych w gospodarce polskiej – *joint ventures*. Tendencje do otwierania gospodarki polskiej na inwestycje zagraniczne spowodowały uchwalenie nowej ustawy o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych. Ustawa ta z 23 grudnia 1988 r.²⁰⁰ nazywana ustawą o *joint ventures* pozwalała na zakładanie spółek kapitałowych (akcyjnych i z ograniczoną odpowiedzialnością), znosiła ograniczenie własności w spółkach, dopuszczając w 100% własność zagraniczną. Ustawa weszła w życie 1 stycznia 1989 r. i obowiązywała do 1991 r. Po zmianie systemu gospodarczego polskie ustawodawstwo weszło w proces dostosowania do reguł gospodarki rynkowej i pełnego otwarcia na inwestycje zagraniczne. 14 czerwca 1991 r. uchwalona została pierwsza w nowym systemie gospodarczym ustawa o spółkach z udziałem zagranicznym²⁰¹. Nie dawała ona jednak inwestorom zagranicznym pełnej swobody działań gospodarczych w Polsce. Zniesiono wprawdzie wymóg uzyskania zezwoleń na założenie spółki, jednak wyznaczono pewne dziedziny gospodarki chronione przez państwo, co do których wymagane było takie zezwolenie wydane przez ministra przekształceń własnościowych. Nowa ustawa pozwalała na swobodny transfer zysków i innych dochodów za granicę, znosiła wakacje podatkowe, zastępując je systemami ulg i zachęt dla inwestorów zagranicznych. Międzynarodowe umowy o zniesieniu podwójnego opodatkowania oraz o ochronie i popieraniu wzajemnych inwestycji miały za zadanie przyciągnięcie kapitału zagranicznego do Polski. Jednak znaczący wpływ na decyzje inwestorów zagranicznych miały kompleksowe zmiany w polskim prawodawstwie dostosowujące wszystkie sfery życia gospodarczego do wymogów gospodarki rynkowej. Ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z 13 lipca 1990 r. (zmiana prawa podatkowego, zwłaszcza wprowadzenie w 1994 r. podatku VAT, prawo dewizowe – ustawa z 2002 r., prawo bankowe – ustawa z 2002 r. i inne). Zmiany te związane były także z podpisaniem między Polską i Unią Europejską układu o stowarzyszeniu i miały na celu przygotowanie polskiej gospodarki do członkostwa w Unii Europejskiej. Istotnym elementem Układu podpisanego 16 grudnia 1991 r. było wprowadzenie zasady traktowania narodowego, według której Polska i kraje członkowskie Unii Europejskiej zobowiązały się do równego traktowania podmiotów zagranicznych i krajowych w tych samych dziedzinach działalności. Ustawa o spółkach z udziałem zagranicznym z 1991 r. przyczyniła się do stworzenia możliwości dla najbardziej oczekiwanej formy inwestycji

²⁰⁰ Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej (Dz.U. 1988 nr 41, poz. 324).

²⁰¹ Ustawa z dnia 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem zagranicznym (Dz.U. 1991 nr 60, poz. 253).

zagranicznych, mianowicie dla inwestycji bezpośrednich we wszystkich postaciach. Jej nowelizacja z 29 marca 1996 r. o zmianie ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym oraz o zmianie niektórych ustaw²⁰² znosiła ograniczenia w zakresie obowiązku uzyskania zezwolenia na działalność w sektorach dotychczas chronionych przez państwo. Kolejne ustawy stwarzały coraz bardziej dogodny klimat dla inwestycji zagranicznych w Polsce. Były to: ustawa z 19 listopada 1999 r. – Prawo działalności gospodarczej²⁰³, ustawa o finansowym wspieraniu inwestycji z 20 marca 2002 r.²⁰⁴ oraz ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 r.²⁰⁵. Pierwsza z nich określa pojęcie osoby zagranicznej, reguluje m.in. zasady tworzenia i funkcjonowania oddziałów i przedstawicielstw. Druga reguluje kwestie pomocy finansowej dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji i tworzących w ten sposób nowe miejsca pracy (zmodyfikowana w 2003 r.). Trzecia ustawa reguluje proces podejmowania, wykonywania i zakończenia działalności gospodarczej na terenie Polski. Wprowadzenie tej ustawy zbieгло się w czasie z członkostwem Polski w Unii Europejskiej. Weszła ona w życie dopiero od 1 stycznia 2007 r., jednak efekt jej uchwalenia można było dostrzec już wcześniej w postaci zwiększonego napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski.

Pięć ustaw dotyczących działalności gospodarczej, składających się na tak zwaną Konstytucję Biznesu weszło w życie 30 kwietnia 2018 r., tj.:

1. Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców²⁰⁶;
2. Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej i Punkcie Informacji dla Przedsiębiorcy²⁰⁷;
3. Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o Rzeczniku Małych i Średnich Przedsiębiorców²⁰⁸;
4. Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej²⁰⁹;

²⁰² Ustawa z dnia 29 marca 1996 r. o zmianie ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz.U. 1996 nr 45, poz. 199).

²⁰³ Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej (Dz.U. 1999 nr 101, poz. 1178).

²⁰⁴ Ustawa z dnia 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji (Dz.U. 2002 nr 41, poz. 363).

²⁰⁵ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 2004 nr 173, poz. 1807).

²⁰⁶ Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz.U. 2018 poz. 646).

²⁰⁷ Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej i Punkcie Informacji dla Przedsiębiorcy. (Dz.U. 2018 poz. 647).

²⁰⁸ Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o Rzeczniku Małych i Średnich Przedsiębiorców (Dz.U. 2018 poz. 648).

²⁰⁹ Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. 2018 poz. 649).

5. Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Przepisy wprowadzające ustawę – Prawo przedsiębiorców oraz inne ustawy dotyczące działalności gospodarczej²¹⁰. Ponadto z dniem 30 kwietnia 2018 r. straciły moc:

- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej²¹¹;
- Ustawa z dnia 4 marca 2010 r. o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej²¹²;
- ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne²¹³.

Z dniem 30 kwietnia 2018 r. podstawowym aktem prawnym dla przedsiębiorców stała się ustawa – Prawo przedsiębiorców, w której są zawarte zasady podejmowania, wykonywania i zakończenia działalności gospodarczej w Polsce, a także prawa i obowiązki przedsiębiorców oraz zadania organów władzy publicznej. Ustawa ma na celu nie tylko uporządkowanie otoczenia prawnego biznesu, ale również utworzenie pewnych nowych instytucji prawnych służących rozwojowi działalności gospodarczej. Podejmowanie i wykonywanie w Polsce działalności gospodarczej przez osoby zagraniczne oraz prowadzenie transgranicznej działalności usługowej, a także tworzenie oddziałów i przedstawicielstw przez przedsiębiorców zagranicznych zostało unormowane w nowym akcie prawnym: ustawie o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium RP. Kilka zmian dotyczy między innymi działalności za pośrednictwem przedstawicielstwa, a więc tej formy aktywności, która obejmuje tylko działania w zakresie promocji i reklamy przedsiębiorcy zagranicznego.

Ustawa – Prawo przedsiębiorców i inne ustawy konstytucji biznesu wprowadzają wiele nowych instytucji oraz dokonują licznych modyfikacji dotychczas istniejących rozwiązań prawnych dotyczących działalności gospodarczej w Polsce. Pełna ocena ich wpływu na otoczenie biznesowe będzie możliwa dopiero po pewnym czasie obowiązywania nowych regulacji, zwłaszcza że zaimplementowanie niektórych zmian wymaga czasu.

²¹⁰ Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Przepisy wprowadzające ustawę – Prawo przedsiębiorców oraz inne ustawy dotyczące działalności gospodarczej (Dz.U. 2018 poz. 650).

²¹¹ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej. (Dz.U. 2004 nr 173 poz. 1807).

²¹² Ustawa z dnia 4 marca 2010 r. o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. 2010 nr 47, poz. 278).

²¹³ Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne (Dz.U. 1982 nr 19, poz. 146).

Reasumując, formy napływu inwestycji zagranicznych do Polski zmieniały się w miarę usuwania barier prawno-administracyjnych. Początkowo dominującymi formami były kredyty eksportowe, zakup licencji i technologii, podwykonawstwo, koprodukcja oraz *joint ventures*. W okresie gospodarki rynkowej pojawiły się inwestycje bezpośrednie i portfelowe. *Joint ventures* przestały być traktowane, jako wspólne przedsiębiorstwa na zasadzie równego partnerstwa lub większościowego wkładu przez partnera polskiego, a stały się jedną z postaci inwestycji bezpośrednich. Rozwinęły się też transakcje swapowe polegające na zamianie polskiego zadłużenia zagranicznego na inwestycje bezpośrednie w ochronę środowiska. W związku z tym dominującą formą inwestycji zagranicznych w Polsce od momentu zmiany systemu gospodarczego tzn. od początku lat dziewięćdziesiątych do chwili obecnej pozostają bezpośrednie inwestycje zagraniczne²¹⁴.

5.3. ROLA FUNKCJONOWANIA SPECJALNYCH STREF EKONOMICZNYCH

W październiku 1994 r. Polski Parlament uchwalił Ustawę o Specjalnych Strefach Ekonomicznych²¹⁵ w celu przyspieszenia rozwoju gospodarczego wybranych regionów kraju poprzez ukierunkowanie geograficzne na zachęty finansowe do inwestowania. Pierwsza strefa została założona w 1995 r. Proces tworzenia stref trwał do 1997 r., kiedy powstało 14 stref ekonomicznych, ale dwie z nich nigdy nie zostały otwarte.

Specjalna Strefa Ekonomiczna oznacza wydzieloną część terytorium kraju, w której działalność gospodarcza może być prowadzona na preferencyjnych warunkach. W Polsce jest to zwolnienie z podatku dochodowego, a w niektórych gminach także z podatku od nieruchomości. W Polsce inwestor prowadzący swą działalność w strefie może nie płacić podatku dochodowego nawet przez kilkanaście lat. Póki to zwolnienie podatkowe nie pokryje mu od 30 do 50% kosztów inwestycji (w zależności od regionu, im dana część kraju jest mniej rozwinięta gospodarczo i ma wyższe bezrobocie, tym wyższe ulgi), bądź dwuletnich wydatków na płace pracowników. Firmy, które inwestują w specjalnych strefach, nie tylko otrzymują ulgi i zwolnienia podatkowe, ale np. dojazd do nich oraz inne udogodnienia.

²¹⁴ Ostrowska, E. (2008). Formy inwestycji zagranicznych w Polsce. Materiały z międzynarodowej konferencji. Uniwersytet Wrocławski. Wrocław, 17-18 kwietnia 2008 r., s. 469-473.

²¹⁵ Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (Dz.U. 1994 nr 123, poz. 600).

Ulga może zostać objęty wyłącznie dochód uzyskany z działalności gospodarczej prowadzonej w ramach inwestycji objętej decyzją o wsparciu. Jeśli zatem przedsiębiorca prowadzi jednocześnie działalność niepodlegającą wsparciu, działalność objęta wsparciem powinna być wydzielona organizacyjnie, a wielkość zwolnienia będzie określana na podstawie danych (przychody i koszty) wydzielonej działalności²¹⁶.

Według założeń, polskie specjalne strefy ekonomiczne miały funkcjonować do 2020 r. W myśl założenia, że są one potrzebne tylko na pewnym etapie rozwoju gospodarczego. Jednak ich działalność została wydłużona ze względu na pozostawanie skutecznym instrumentem konkurencyjności o nowe inwestycje, oferowanie wygodnej i bezpiecznej dla budżetu państwa formy pomocy publicznej, nowoczesnych miejsc pracy, zwiększonych wpływów do budżetów lokalnych, działań stymulujących władze lokalne do uzbrajania terenów, powodujących napływ innowacyjnych technologii i inicjujących powstawanie struktur klastrowych²¹⁷.

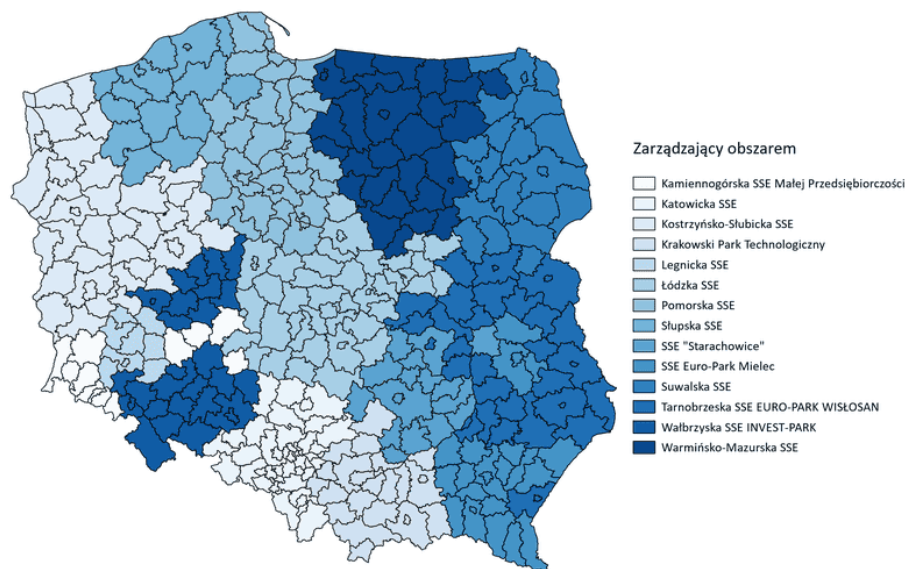
W 2018 r. została wprowadzona Ustawa o wspieraniu nowych inwestycji, która zakłada, że cały obszar Polski przeznaczony na działalność gospodarczą stał się jedną strefą inwestycji²¹⁸. Nowe przepisy umożliwiają zwolnienia podatkowe dla inwestorów na 10-15 lat. Dodatkowe punkty są przyznawane firmom z sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), a także za lokalizację w powiecie o wysokiej stopie bezrobocia, lub mieście średnim tracącym funkcje społeczno-gospodarcze. Premiowane są te przedsięwzięcia, które wpływają na konkurencyjność i innowacyjność regionalnych gospodarek. Inwestorzy mogą też liczyć na wsparcie w eksporcie. Ustawa przewiduje, że o ulgi podatkowe i preferencyjne warunki może wystąpić każda firma w każdym mieście czy gminie. Przy czym preferowane są np. inwestycje związane z tworzeniem centrów badawczo-rozwojowych czy centrów usług wspólnych. Równie ważne jest też to, czy inwestor należy do klastra (chodzi o to, by rozwijać współpracę w ramach pokrewnych sektorów). Dzięki odejściu od ograniczeń terytorialnych ma nastąpić skrócenie czasu wydawania decyzji o wsparciu. Mikro, małe i średnie firmy nie muszą przenosić się do poszczególnych stref i inwestować z dala od swojego obszaru działania, ale tam, gdzie im wygodniej. Przedsiębiorcy, mający już zezwolenie na działalność gospodarczą na mocy ustawy o Specjalnych Strefach

²¹⁶ Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji (Dz.U. 2018 poz. 1162).

²¹⁷ Krzemiński, J. (2013). Po co nam specjalne strefy ekonomiczne? NBP – Portal Edukacji Ekonomicznej.

²¹⁸ Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Przepisy wprowadzające ustawę – Prawo przedsiębiorców oraz inne ustawy dotyczące działalności gospodarczej. (Dz.U. 2018, poz. 650).

Ekonomicznych z 1994 r., będą zwolnieni z podatku do roku 2026. Jednocześnie do czasu zakończenia działalności Specjalnych Stref Ekonomicznych (czyli do 2026 r.) będzie możliwe wydłużenie czasu obowiązywania decyzji do 15 lat, w przypadku terenów obecnie objętych statusem SSE²¹⁹.



Rysunek 27. Specjalne Strefy Ekonomiczne wg ustawy z 2018 roku

Źródło: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (2018). Dostęp: <https://www.paih.gov.pl/pl/#> Pobrano: 10 stycznia 2019.

²¹⁹ Rozporządzenie Ministra Przedsiębiorczości i Technologii z dnia 29 sierpnia 2018 r. w sprawie ustalenia obszarów i przypisania ich zarządzającym (Dz.U. 2018 poz. 1698).

6. BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W POLSCE

6.1. PODMIOTY Z KAPITAŁEM ZAGRANICZNYM W POLSCE

W 2000 r. według danych GUS działało w Polsce ponad 14,2 tys. podmiotów z kapitałem zagranicznym. W latach 2000–2014 dynamicznie zwiększała się liczba podmiotów inwestujących w Polsce. W 2014 r. działało ponad 26,4 tys. podmiotów. W latach 2015–2017 nastąpił spadek liczby inwestorów w Polsce, co było efektem zaostżenia przepisów prawnych. W 2015 r. liczba podmiotów zmniejszyła się o 7 p.p. w odniesieniu do roku poprzedniego, a w 2017 r. o 10,8 p.p. W 2018 r. tendencja odwróciła się, nastąpił wzrost zarejestrowanych podmiotów o 21,3% w stosunku do roku poprzedniego, a liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym prowadzących działalność gospodarczą w Polsce zwiększyła się do 26,8 tys. W analizowanym okresie liczba podmiotów zwiększyła się o ponad 88% (rys. 28 i tab. 20).

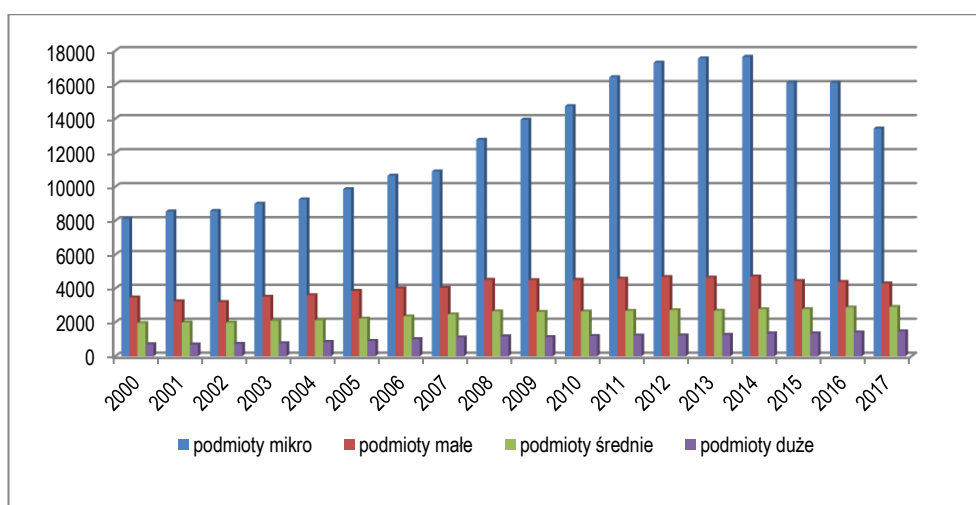


Rysunek 28. Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym w Polsce w latach 2000–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa

W strukturze podmiotów z kapitałem zagranicznym dominowały mikro przedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób. Ich średni udział w analizowanym okresie stanowił 62%. Do 2014 r. obserwowano w tej grupie dynamiczny wzrost liczby podmiotów, który gwałtownie spadł w latach 2015–2017. Grupa ta charakteryzowała się największą dynamiką wzrostu, ale też najszybciej reagowała na zmiany rynkowe. W okresie 2014–2017 liczba podmiotów z tej grupy

zmniejszyła się o 4216, co stanowiło 96,6% ogółu zlikwidowanych podmiotów. W grupie przedsiębiorstw zatrudniających od 10 do 49 osób (podmioty małe) działało prawie 4300 podmiotów. W odniesieniu do 2000 r. nastąpił tu wzrost liczby podmiotów o 23%. Grupa ta charakteryzowała się tendencją wzrostową do 2014 r. i niewielkimi spadkami w latach 2015–2017. Udział podmiotów średnich (50–249 osób pracujących) w latach 2000–2017 wahał się w granicach 13,7% – 10,3% i średnio stanowił 12,2% całej grupy, a podmiotów dużych (250 i więcej osób) – 5,3% (rys. 29).



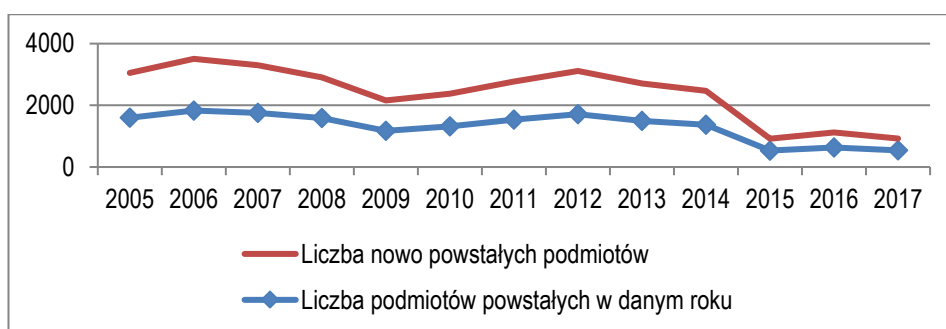
Rysunek 29. Struktura liczby podmiotów z kapitałem zagranicznym w Polsce w latach 2000–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2018). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.

Z analizy skumulowanej liczby inwestorów zagranicznych w Polsce wynika, że od 2015 r. obserwujemy niewielki spadek napływu inwestorów. Analiza podmiotów powstałych w poszczególnych latach wskazuje na drastyczny spadek liczby nowo powstających inwestycji zagranicznych w Polsce od 2015 r. W okresie 2005–2017 liczba nowych inwestycji zmniejszyła się o 67%. Największy spadek odnotowano w 2015 r., wówczas powstało zaledwie 534 inwestycji w odniesieniu do 1369 w roku poprzednim, co stanowiło zaledwie 39% inwestycji z 2014 r. (rys. 30).

W latach 2005–2017 napływający inwestorzy zagraniczni decydowali się na tworzenie nowych podmiotów, czyli inwestycje od podstaw (*greenfield*). Udział inwestycji *greenfield* w nowo tworzonych inwestycjach w Polsce wahał się w przedziale od 91,5 do 71,1% z tendencją malejącą. W 2005 r. 91,3% inwestycji

nowych to inwestycje „od podstaw” i zaledwie 8,5% to powstałe w wyniku przekształceń. W 2017 r. inwestycje *greenfield* stanowiły 71,1%, a liczba podmiotów powstałych w wyniku przekształceń zwiększyła się do 28,9%. Wzrost udziału inwestycji powstałych w wyniku fuzji i przejęć w 2017 r. był efektem mniejszej liczby inwestycji typu *greenfield*. Liczba podmiotów powstałych w wyniku przekształceń w latach 2015 – 2017 była prawie niezmienna – wahała się w przedziale 150 – 156 podmiotów. Najwięcej fuzji i przejęć zaobserwowano w latach 2010–2014 (rys. 28).



Rysunek 30. Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym według rodzaju powstania w Polsce w latach 2005–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2018). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.

Tabela 20. Podmioty z kapitałem zagranicznym w Polsce w latach 2000–2018

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym w Polsce (w tys.)																		
14,2	14,5	14,5	15,4	15,8	16,8	18,0	18,5	21,1	22,2	23,1	24,9	25,9	26,1	26,5	24,7	24,8	22,1	26,8
Kapitał podstawowy (w mld zł)																		
85,3	95,7	113,6	120,9	128,2	132,4	145,9	153,2	171,0	179,9	188,8	194,2	207,0	209,1	215,6	212,1	214,5	211,1	211,4
w tym zagraniczny (mld zł)																		
65,2	74,0	90,9	97,0	104,0	111,0	123,2	131,9	146,0	153,6	159,3	164,6	179,4	188,2	195,8	194,0	199,2	197,2	196,4
Liczba pracujących (w tys.)																		
0,97	0,96	0,99	1,02	1,11	1,19	1,31	1,45	1,53	1,46	1,52	1,57	1,57	1,63	1,75	1,79	1,86	1,93	2,03
Wydatki na nowe środki trwałe w Polsce (mld zł)																		
40,3	35,7	30,4	30,9	35,2	37,1	46,8	54,9	65,2	50,9	46,9	55,0	53,1	51,3	58,0	62,8	62,9	64,5	bd

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.

W 2005 r. podmioty z kapitałem zagranicznym uzyskały przychody z całokształtu działalności w wysokości 668,9 mld PLN, a w 2017 r. 1537,5 mld zł,

wykazując wzrost o 7,1% w stosunku do roku poprzedniego. Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności wynosiły 1458,6 mld zł. W całym analizowanym okresie podmioty wykazywały zyski z tendencją wzrostową. Z roku na rok zwiększała się też liczba podmiotów wykazujących zyski (tab. 21).

Tabela 21. Wartość i udział kapitału zagranicznego wg kraju pochodzenia

Wyszczególnienie	2005	2010	2015	2017
Przychody z całokształtu działalności (w mln zł)	668 978,0	1085623,2	1374286,6	1 537498,5
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności (w mln zł)	635207,2	1031089,6	1317191,3	1 458 663,1
Wynik finansowy brutto (w mln zł)	33807,0	54641,3	57074,2	78 835,3
Wynik finansowy netto (w mln zł)	26482,9	43976,7	47278,4	64 935,4
Liczba podmiotów wykazujących zysk brutto	8880	11750	13717	12 725
Liczba podmiotów wykazujących zysk netto	8816	11615	13552	12 607

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2018). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2017, Warszawa.

6.2. WARTOŚĆ I STRUKTURA KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO

Analiza struktury kapitału obejmuje kapitał podstawowy, w tym kapitał zagraniczny i kapitał krajowy. Kapitał podstawowy zgodnie z definicją GUS obejmuje rzeczywisty wkład właściciela lub współwłaściciela wniesiony na uruchomienie jednostki gospodarczej z chwilą jej założenia, lub podniesiony później. Kapitał ten jest dzielony na zagraniczny i krajowy. Kapitał zagraniczny to kapitał wniesiony w postaci środków finansowych, rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych przez jednostkę zagraniczną, którą może być osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna z siedzibą za granicą. Kapitał krajowy jest wniesiony przez rezydentów²²⁰.

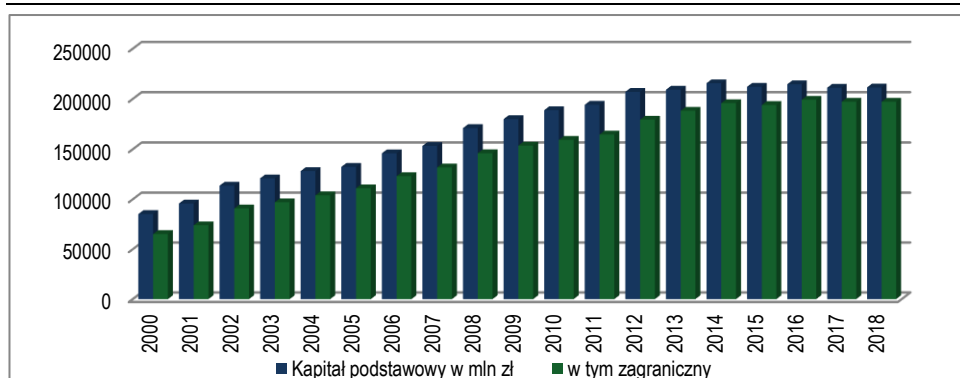
Wartość kapitału podstawowego podmiotów z udziałem zagranicznym działających w Polsce w 2018 r. wyniosła 211,4 mld PLN i była ponad 2,5-krotnie wyższa niż w 2000 r. Dynamiczne wzrosty inwestowanego kapitału obserwowano do 2014 r., w 2015 r. nastąpił spadek inwestycji o 2 p.p., a po nim wzrost o 1 p.p. Od 2016 r. inwestycje są na zbliżonym poziomie. W 2018 r. w strukturze kapitału

²²⁰ GUS (2016). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2015 r.. Warszawa, s. 32, 79; Kacperska, E. (2018). Działalność podmiotów z kapitałem zagranicznym w polskim rolnictwie. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego t. 18 (33), nr 4.

podstawowego kapitał zagraniczny stanowił 92,9% i wynosił 196,4 mld zł. Z analizy danych za lata 2000–2018 wynika, że udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym zwiększał się z 76,5% w 2000 r. do 93,4% w 2017 r. (w 2018 r. odnotowano 0,4% spadek w porównaniu z rokiem poprzednim). Tendencja ta wskazuje na malejący udział kapitału krajowego w tych podmiotach. Kapitał krajowy stanowił 23,5% w 2000 r. i sukcesywnie zmniejszał się do 8,5% w 2018 r. Jego wartość w analizowanym okresie zmniejszyła się o 5,1 mld zł, osiągając wartość 14,9 mld PLN w 2008 r. (tab. 21 i rys. 31).

Podmioty duże, których było najmniej w całym analizowanym okresie, miały najwięcej kapitału zagranicznego – średnio 56,5%. W latach 2012-2018 udział tych podmiotów w strukturze kapitału podstawowego się umacniał. Dynamika wzrostu dla tej grupy wyniosła w 2018 r. 276% w odniesieniu do 2000 r. i była najwyższa wśród wszystkich grup. Udział mikroprzedsiębiorstw, których jest najwięcej, stanowił średnio 18%, małych przedsiębiorstw 9,1% zaś średnich 16,2%. Najwyższą dynamiką wzrostu po dużych podmiotach charakteryzowały się mikroprzedsiębiorstwa (243%) a po nich średnie przedsiębiorstwa (214% – tab. 22).

Rozkład kapitału zagranicznego wśród inwestorów zagranicznych w podziale na poszczególne grupy podmiotów charakteryzował się podobnymi tendencjami. Największe zmiany nastąpiły wśród mikropodmiotów – udział zwiększył się z 17,1% w 2000 r. do 20,1% w 2018 r., natomiast spadek zaobserwowano w grupie podmiotów średnich z 20% w 2000 r. do 16% w 2018 r. i w grupie małych podmiotów z różnicą 3,3 p.p.



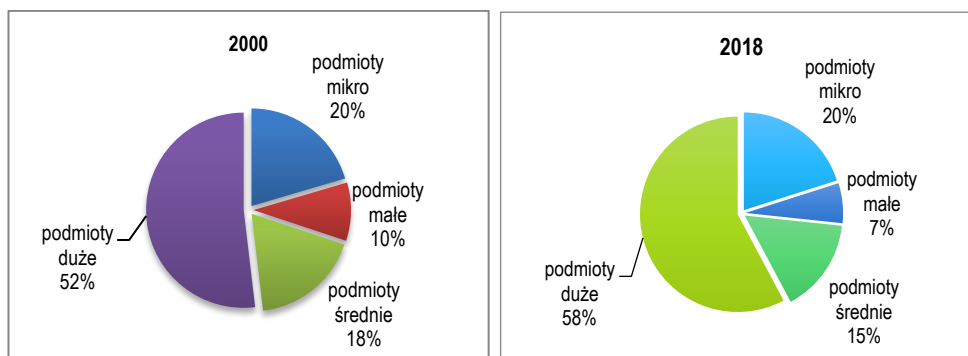
Rysunek 31. Wartość kapitału podstawowego, w tym zagranicznego w podmiotach z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018 (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001-2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.

Tabela 22. Dynamika zmian kapitału podstawowego w podmiotach z kapitałem zagranicznym w Polsce w latach 2000-2018 (2000 = 100)

Podmioty	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ogółem	112	133	142	150	155	171	180	201	211	221	228	243	245	253	249	252	248	248
Mikro	95	51	61	118	116	131	150	176	201	206	235	259	268	286	252	261	230	243
Małe	95	232	247	128	131	134	147	163	185	226	214	254	221	216	193	173	185	170
Średnie	121	145	138	137	137	164	148	161	172	210	226	217	205	206	208	188	205	214
Duże	119	143	155	172	182	196	208	231	233	230	228	243	255	263	272	285	281	276

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018, Warszawa.



Rysunek 32. Struktura kapitału zagranicznego w podmiotach z kapitałem zagranicznym w latach 2000 i 2018

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2000–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.

6.3. STRUKTURA DZIAŁALNOŚCI BEZPOŚREDNICH INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH W POLSCE

W analizowanym okresie najwięcej podmiotów działało w handlu oraz naprawie pojazdów samochodowych. W latach 2005 -2018 udział tych podmiotów w strukturze sekcji PKD wahał się w granicach 30,1%. W 2018 r. działało w tym sektorze 8221 podmiotów z kapitałem zagranicznym. Od 2005 r. najwięcej podmiotów powstało w tej sekcji. Dynamika wzrostu wskazuje na 62% wzrost liczby podmiotów. Na drugim miejscu z tendencją malejącą plasował się przemysł z udziałem od 30% w 2005 r. do 21% w 2018 r. Wśród sekcji przemysłu najwięcej podmiotów działało w przetwórstwie przemysłowym – 4956 w 2018 r. i było to zaledwie o 47 podmiotów więcej niż w 2005 r. Kolejną pozycję stanowiły obsługa rynku nieruchomości – średni udział 13,1% z tendencją spadkową, budownictwo –

średni udział 7,7% z tendencją stabilną oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna – średni udział 9,2% z tendencją rosnącą (tab. 23).

W strukturze działalności podmiotów zagranicznych najmniejszy udział w badanym okresie wykazywały: działalność edukacyjna, działalność związana z rozrywką, kultura i opieka zdrowotna.

Tabela 23. Podmioty z kapitałem zagranicznym według sekcji PKD w 2018 r.

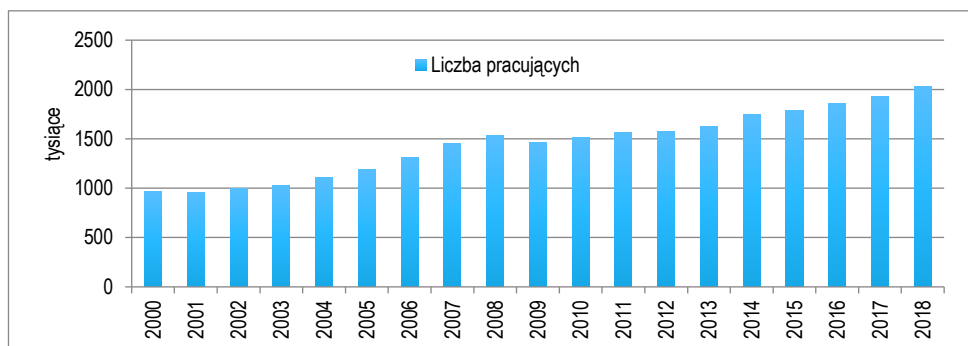
Sekcje PKD	Liczba podmiotów			Kapitał zagraniczny		
	ogółem	udział (w %)	dynamika 2005 = 100	wartość w mld zł	udział (w %)	dynamika 2005 = 100
Ogółem	26787	100	159,1	196,4	100	176,9
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	594*	2,7	109,6	1,1	0,6	278,5
Przemysł	5619	20,9	110,0	85,1	43,3	179,6
Budownictwo	2040	7,6	224,9	8,1	4,1	297,3
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	8221	30,7	161,9	44,9	22,9	134,6
Transport i gospodarka magazynowa	1408	5,26	156,1	4,9	2,5	43,3
Zakwaterowanie i gastronomia	726	2,7	203,4	2,5	1,3	232,7
Informacja i komunikacja*	1816	6,8	202,2	7,9	4,0	48,8
Obsługa rynku nieruchomości	2109	7,8	63,8	19,1	9,7	229,5
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna*	2357	9,6	131,2	9,0	4,6	162,0
Administrowanie i działalność wspierająca*	1459	5,4	196,4	3,0	1,5	142,9

*Dotyczy danych z 2009 r.

Źródło: GUS (2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym 2018. Warszawa i obliczenia własne.

6.4. ZATRUDNIENIE W PRZEDSIĘBIORSTWACH Z KAPITAŁEM ZAGRANICZNYM W POLSCE

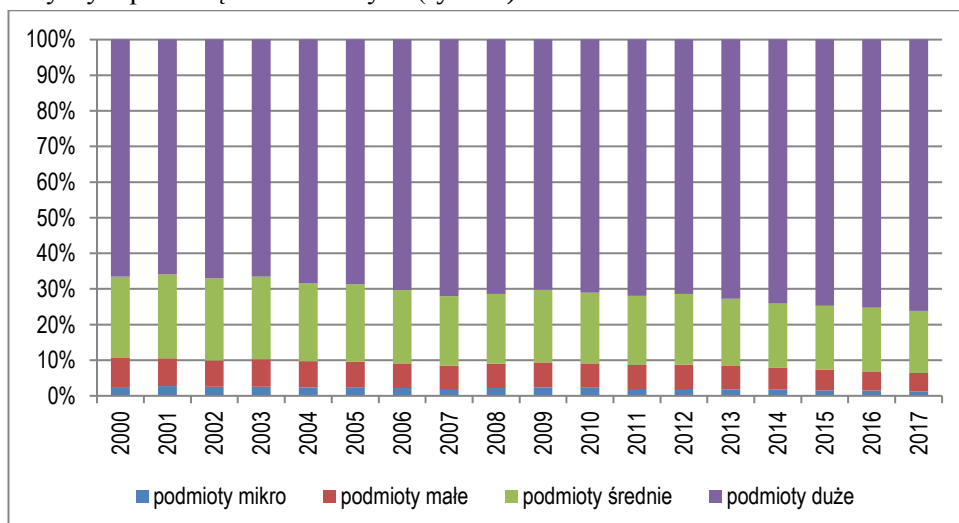
Na koniec 2018 r. podmioty z udziałem kapitału zagranicznego zatrudniały ponad 2,0 mln osób. Do 2008 r. dynamicznie zwiększała się liczba zatrudnionych w podmiotach z kapitałem zagranicznym, w 2009 r., w wyniku ogólnoswiatowego kryzysu nastąpiło zmniejszenie zatrudnionych o 71 tys. osób, jednak już w 2010 r. nastąpił wzrost zatrudnienia aż do 2018 r. Rok 2018 był rekordowy, zatrudnienie wyniosło 2 033 500 osób, co stanowiło 8,7% ogółu osób w wieku produkcyjnym w Polsce. Zatrudnienie w przedsiębiorstwach zagranicznych od 2000 r. zwiększyło się o 1066,9 tys. osób (tab. 20 i rys. 33).



Rysunek 33. Zatrudnienie w podmiotach z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. GUS. Warszawa.

Duże podmioty były miejscem pracy dla 76% ogółu pracujących w badanej zbiorowości. Udział tych podmiotów w strukturze zatrudnienia zwiększył się z 67% w 2000 r. do 76% w 2018 r., a liczba zatrudnionych zwiększyła się o ponad 900 tys. osób. Najmniejszy udział w zatrudnieniu wykazywały mikroprzedsiębiorstwa, wahający się od 1% do 3%. W 2018 r. ich udział był 1%. Przedsiębiorstwa duże charakteryzowały się największą zmiennością w badanym okresie, ich udział spadł z 23% w 2000 r. do 17% w 2017 r. Podobna tendencja dotyczyła przedsiębiorstw małych (rys. 34).

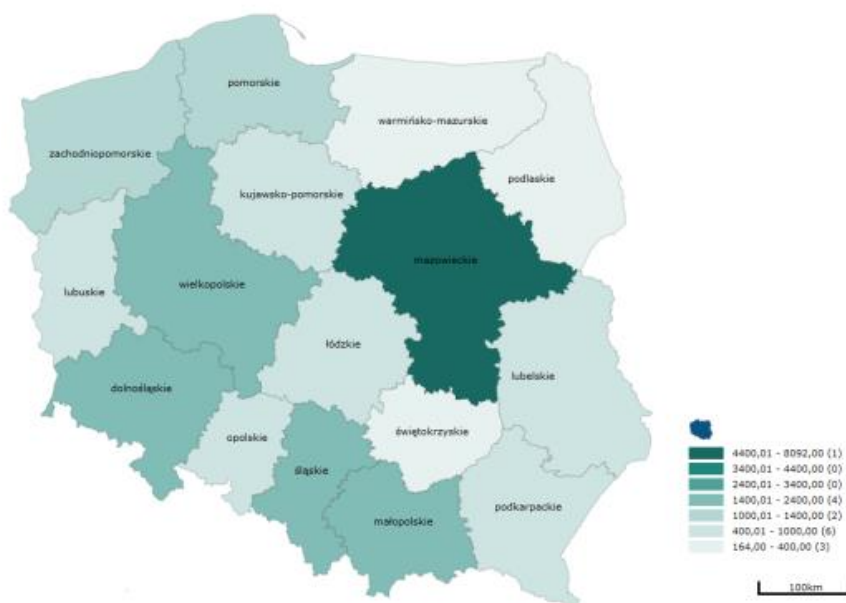


Rysunek 34. Struktura zatrudnienie w podmiotach z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.

6.5. ZRÓŻNICOWANIE REGIONALNE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W POLSCE

Rozmieszczenie regionalne bezpośrednich inwestycji zagranicznych było zróżnicowane. Z analizy rozmieszczenia podmiotów z kapitałem zagranicznym w Polsce wynika, że najwięcej inwestorów przypada na duże aglomeracje, tj.: Warszawa, Poznań, Katowice, jak też na najbardziej rozwinięte regiony – województwo mazowieckie (32,8% ogółu podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2005 r. i 36,6% w 2017 r.), dolnośląskie (10,9% w 2005 r. i 9,0% 2017 r.), śląskie (9,8% w 2005 r. i 9,9% w 2017 r.) i wielkopolskie (8,2% w 2005 r. i 9,0% w 2017 r.). W wymienionych województwach działalność prowadziło ponad 64% ogółu działających inwestorów zagranicznych w Polsce w 2017 r. Najmniejszy odsetek zarejestrowanych podmiotów był w regionie świętokrzyskim (0,7%), podlaskim (0,8%) i lubelskim (1,9% – rys. 35). Ponieważ inwestycje zagraniczne przyczyniają się do wzrostu gospodarczego, uzupełniają krajowe zasoby kapitałowe oraz unowocześniają technologie produkcji, władze samorządowe zabiegają o ich napływ, tworząc im odpowiednie warunki.



Rysunek 35. Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym w podziale na województwa w 2017 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2018). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2017 r. Warszawa.

Z badań przeprowadzonych przez IBnGR wynika, że największą atrakcyjnością cechują się regiony śląski, mazowiecki, dolnośląski i wielkopolski, najniższą – świętokrzyski, lubelski i podlaski, co potwierdza powyższe analizy²²¹.

Tabela 24. Podstawowe dane o podmiotach z kapitałem zagranicznym w ujęciu regionalnym w 2017 r.

Województwa	Liczba podmiotów - LP		Liczba zatrudnionych - LZ		Zainwestowany kapitał - ZK			
	LP z BIZ	Struktura udziału LP w ujęciu regionalnym (w %)	LZ w BIZ	Struktura udziału LZ w ujęciu regionalnym (w %)	Wartość ZK w BIZ ogółem (w mln zł)	Udział ZK w ujęciu regionalnym (w %)	w tym wartość kapitału zagranicznego - ZKZ (w mln zł)	Udział ZKZ w ujęciu regionalnym (w %)
Dolnośląskie	1 989	9,0	172 451	8,9	17 601,2	8,3	17 191,0	8,7
Kujawsko-pomorskie	506	2,3	44 671	2,3	3 236,0	1,5	3 135,9	1,6
Lubelskie	426	1,9	26 161	1,4	2 116,4	1,0	1 847,3	0,9
Lubuskie	531	2,4	42 041	2,2	1 648,3	0,8	1 600,6	0,8
Łódzkie	911	4,1	97 611	5,1	5 449,4	2,6	5 245,6	2,7
Małopolskie	1 771	8,0	130 301	6,8	17 172,3	8,1	16 331,8	8,3
Mazowieckie	8 092	36,6	625 901	32,4	98 384,6	46,6	91 432,8	46,4
Opolskie	402	1,8	30 991	1,6	2 156,5	1,0	2 059,3	1,0
Podkarpackie	511	2,3	47 161	2,4	2 973,5	1,4	2 699,3	1,4
Podlaskie	179	0,8	11 341	0,6	548,3	0,3	516,6	0,3
Pomorskie	1 127	5,1	78 801	4,1	6 858,8	3,2	5 330,1	2,7
Śląskie	2 180	9,9	212 301	11,0	18 565,3	8,8	16 693,1	8,5
Świętokrzyskie	164	0,7	23 601	1,2	2 256,2	1,1	1 964,1	1,0
Warmińsko-mazurskie	204	0,9	14 771	0,8	1 386,5	0,7	1 361,9	0,7
Wielkopolskie	1 991	9,0	305 611	15,8	24 120,9	11,4	23 484,3	11,9
Zachodniopomorskie	1 118	5,1	65 341	3,4	6 640,0	3,1	6 273,5	3,2

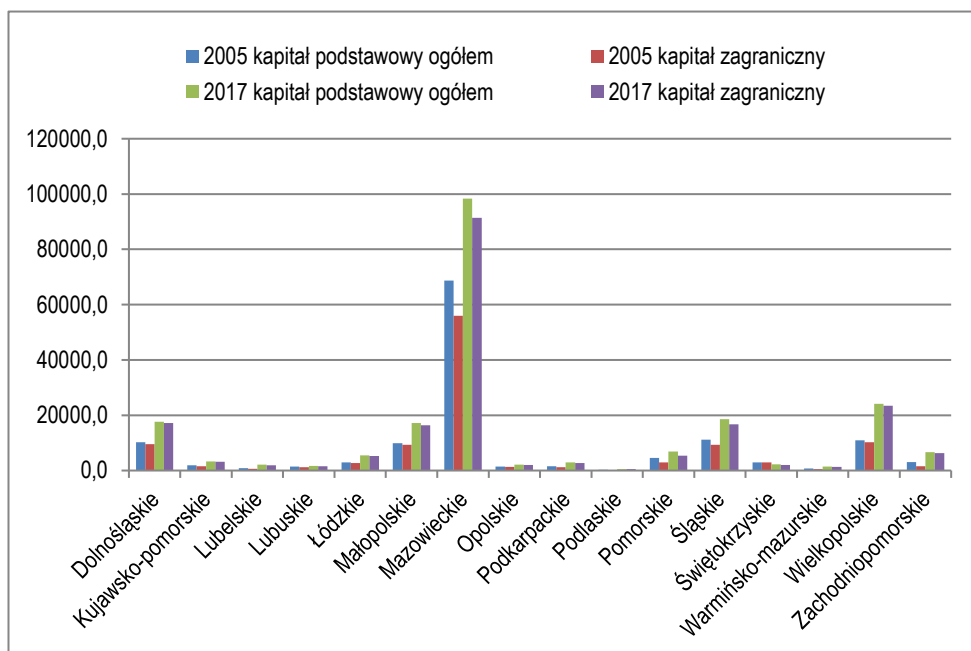
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2018). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2017. Warszawa

Jednym z elementów oceny wpływu inwestycji zagranicznych na gospodarkę kraju goszczącego, a w tym na region jest liczba zatrudnionych w podmiotach z kapitałem zagranicznym. W 2017 r. w podmiotach z kapitałem zagranicznym zatrudnienie znalazło ponad 1,92 mln pracowników. Największy udział zatrudnionych był w województwie mazowieckim – 32,4%, wielkopolskim –

²²¹ Nowicki, M. (red.). (2010). Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów. IBnGR. Gdańsk, s. 60.

15,8% i śląskim – 11,1% – tendencja taka utrzymywała się w ostatnich kilku latach. Najmniejsze zatrudnienie było w województwie podlaskim – 0,4% i warmińsko-mazurskim – 0,8% (tab. 24).

Analizując regiony pod kątem zainwestowanego kapitału zagranicznego ponownie wyłaniają się województwa: mazowieckie – 46,4% ogółu zainwestowanego kapitału, wielkopolskie – 11,9% dolnośląskie – 8,7% i śląskie 8,5%. Łącznie w tych czterech województwach zainwestowano 75% ogółu kapitału. Na szczególną uwagę zasługuje województwo mazowieckie, gdzie ulokowano prawie połowę kapitału zainwestowanego w Polsce – 98 mld PLN (tab. 24).



Rysunek 36. Struktura podziału kapitału podstawowego, w tym kapitału zagranicznego wśród inwestorów zagranicznych wg rozmieszczenia geograficznego (w mln zł)

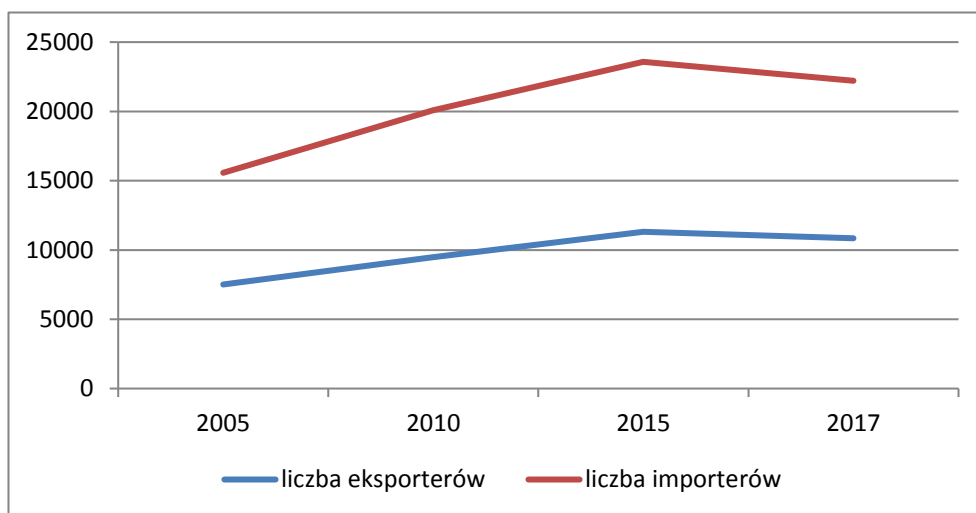
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2018). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2000–2017. Warszawa.

6.6. DZIAŁALNOŚĆ EKSPORTOWA I IMPORTOWA PODMIOTÓW Z KAPITAŁEM ZAGRANICZNYM

W okresie 2005–2017 podmioty z udziałem kapitału zagranicznego dokonywały eksportu i importu. W 2017 r. liczba eksporterów spadła do 10 839

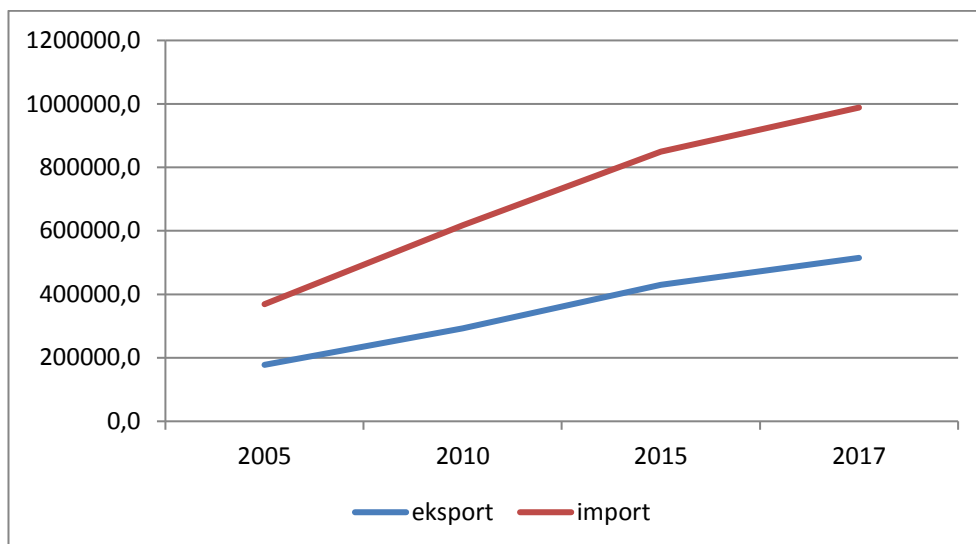
podmiotów, a wartość wyeksportowanych towarów osiągnęła kwotę 514,8 mld zł. W 2017 r. saldo obrotów było dodatnie, wynosiło 41,3 mld zł. Liczba podmiotów importujących w 2017 r. też uległa zmniejszeniu do 11377 podmiotów, które zaimportowały towary na kwotę 473,6 mld zł. (rys. 37–38 i tab. 25).

Analizując poszczególne województwa, można stwierdzić, że ujemne saldo występowało w województwach mazowieckim i wielkopolskim. W pozostałych województwach saldo było dodatnie. Największy udział po stronie importu (33,8%) i eksportu (21,6) wykazywały podmioty z województwa mazowieckiego. Na drugim miejscu plasowało się województwo śląskie, a kolejne miejsca zajmowały województwa wielkopolskie i dolnośląskie. Najmniejszy udział w imporcie i eksporcie wykazywały podmioty z województwa podlaskiego, świętokrzyskiego i lubelskiego.



Rysunek 37. Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym osiągających przychody za sprzedaży na eksport i dokonujących zakupów z importu w wybranych latach 2005–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.



Rysunek 38. Wartość eksportu i importu podmiotów z kapitałem zagranicznym w wybranych latach 2005–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.

Wartość przychodów ze sprzedaży na eksport uzyskanych przez wszystkie podmioty z kapitałem zagranicznym była o 8,1% wyższa niż w 2017 r. W strukturze eksportu dominowały wyroby. Ich udział stanowił średnio ponad 70% z tendencją malejącą na rzecz usług. Po stronie importu największy udział miały również wyroby, jednak tylko z 45-procentowym udziałem oraz usługi z ponad 40-procentowym udziałem. Z analizy danych wynika, że w badanym okresie zmniejsza się udział eksportu do jednostek macierzystych podmiotów zagranicznych z 47,3% w 2010 r. do 34,3% w 2017 r. W imporcie tendencja była podobna (rys. 36 i tab. 25).

Najwyższy odsetek podmiotów eksportujących zaobserwowano w przetwórstwie przemysłowym (77,8%), informacji i komunikacji (67,6%) oraz transporcie i gospodarce magazynowej (65,1%).

Tabela 25. Struktura wartości i udziału eksportu i importu podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2010–2017

EKSPORT	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość poszczególnych kategorii (w mld zł)								
ogółem, w tym	293,0	338,7	358,6	375,6	398,5	430,5	476,4	514,9
wyrobów	219,2	252,4	262,6	270,9	284,8	306,2	337,6	357,5
usług	39,4	46,3	50,7	55,7	61,8	70,4	78,2	90,4
towarów i materiałów	34,4	40,1	45,3	48,9	51,8	53,8	60,6	67,0
do jednostek macierzystych	138,5	141,3	132,0	139,0	120,8	140,1	155,1	176,6
Udział poszczególnych grup w ogółem eksportu (w %)								
ogółem, w tym	100	100	100	100	100	100	100	100
wyrobów	74,8	74,5	73,2	72,1	71,5	71,1	70,9	69,4
usług	13,4	13,7	14,2	14,8	15,5	16,4	16,4	17,6
towarów i materiałów	11,8	11,8	12,6	13,0	13,0	12,5	12,7	13,0
do jednostek macierzystych	47,3	41,7	36,8	37,0	30,3	32,6	32,6	34,3
IMPORT	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Wartość poszczególnych kategorii (w mld zł)								
ogółem, w tym	324,2	370,3	377,2	379,3	398,7	419,3	444,7	473,6
wyrobów	148,2	162,0	162,6	162,2	182,3	185,1	196,2	214,8
usług	130,2	140,2	150,4	151,6	159,7	173,6	181,3	194,2
towarów i materiałów	28,2	34,8	42,5	39,9	39,7	43,2	50,4	46,3
do jednostek macierzystych	105,4	110,3	108,0	100,3	99,0	105,8	107,1	120,1
Udział poszczególnych kategorii w ogółem importu (w %)								
ogółem, w tym	100	100	100	100	100	100	100	100
wyrobów	45,7	43,7	43,1	42,8	45,7	44,1	44,1	45,4
usług	40,1	37,9	39,9	40,0	40,1	41,4	40,8	41,0
towarów i materiałów	8,7	9,4	11,3	10,5	9,9	10,3	11,3	9,8
do jednostek macierzystych	32,5	29,8	28,6	26,4	24,8	25,2	24,1	25,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.

6.7. KIERUNKI POCHODZENIA KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO W POLSCE

W strukturze geograficznej inwestorów zagranicznych w Polsce dominują kraje Unii Europejskiej, posiadają one ponad 90-procentowy udział w strukturze kapitału zagranicznego oraz kraje OECD, których udział łączny wynosi 95,1% (tab. 26). W Polsce zainwestowało ponad 17 tys. podmiotów z Unii Europejskiej, ich liczba w ostatnich latach uległa zmniejszeniu o prawie 3 tys. podmiotów. Podobnie było z liczbą udziałowców, nastąpił spadek o prawie 5 tys. (tab. 26).

Tabela 26. Kapitał zagraniczny według pochodzenia udziałowca

Wyszczególnienie	2005	2010	2015	2017
Liczba podmiotów				
kraje Unii Europejskiej	14479	18987	20305	17 027
kraje należące do OECD	15973	19835	20729	17 636
Liczba udziałowców				
kraje Unii Europejskiej	18550	25591	26606	21 647
kraje należące do OECD	20463	26855	27345	22 535
Kapitał zagraniczny udziałowców (w mln zł)				
kraje Unii Europejskiej	96598,8	140077,0	185161,4	180 154,5
kraje należące do OECD	108864,6	151325,7	191490,9	187 448,3
Udział kraju w kapitale zagranicznym ogółem (w %)				
kraje Unii Europejskiej	87,00	87,95	90,81	91,4
kraje należące do OECD	98,05	95,01	93,92	95,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS, (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.

Tabela 27. Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym według kraju pochodzenia

Kraj	2005	Kraj	2010	Kraj	2015	Kraj	2017
Niemcy	5666	Niemcy	5950	Niemcy	5837	Niemcy	4917
Holandia	1807	Holandia	2438	Holandia	2523	Holandia	2155
Francja	1017	Francja	1295	Cypr	1718	Ukraina	1478
Włochy	942	Wielka Brytania	1219	Wielka Brytania	1372	Cypr	1196
Wielka Brytania	777	Cypr	1212	Włochy	1318	Wielka Brytania	1186
USA	757	Włochy	1192	Francja	1307	Włochy	1130
Austria	710	Luksemburg	1079	Luksemburg	1220	Francja	1092
Szwecja	628	Austria	869	Ukraina	1132	Luksemburg	986
Dania	568	Dania	808	Chiny	839	Austria	714
Belgia	492	USA	756	Austria	828	USA	667
Szwajcaria	434	Hiszpania	678	Dania	817	Dania	639
Luksemburg	374	Szwecja	660	USA	785	Szwecja	631
Czechy	371	Belgia	628	Szwecja	692	Szwajcaria	612
Ukraina	322	Szwajcaria	599	Belgia	691	Belgia	602
Hiszpania	261	Chiny	509	Szwajcaria	687	Czechy	588
Cypr	207	Czechy	498	Hiszpania	645	Chiny	524
Chiny	71	Ukraina		Czechy	622	Hiszpania	507

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.

Od początku najczęściej inwestorów pochodziło z Niemiec. Ich liczba w analizowanym okresie zmniejszyła się o 700 podmiotów, to i tak ich liczebność jest ponad dwukrotnie większa niż Holendrów, plasujących się na drugiej pozycji. Kolejne miejsca zajmują inwestorzy z Ukrainy i Cypru. Jeszcze kilka lat temu na

kolejnych pozycjach były takie kraje jak Francja czy Włochy. W ostatnich latach zwiększyła się liczba inwestorów z Cypru – jest to raj podatkowy, z Ukrainy oraz z Chin, a spadają na dalszy plan takie kraje jak USA – gdzie liczba inwestorów się zmniejszyła. Z analizy tabeli 26 wynika, że znaczna część podmiotów z Unii Europejskiej zmniejszyła inwestycje w Polsce.

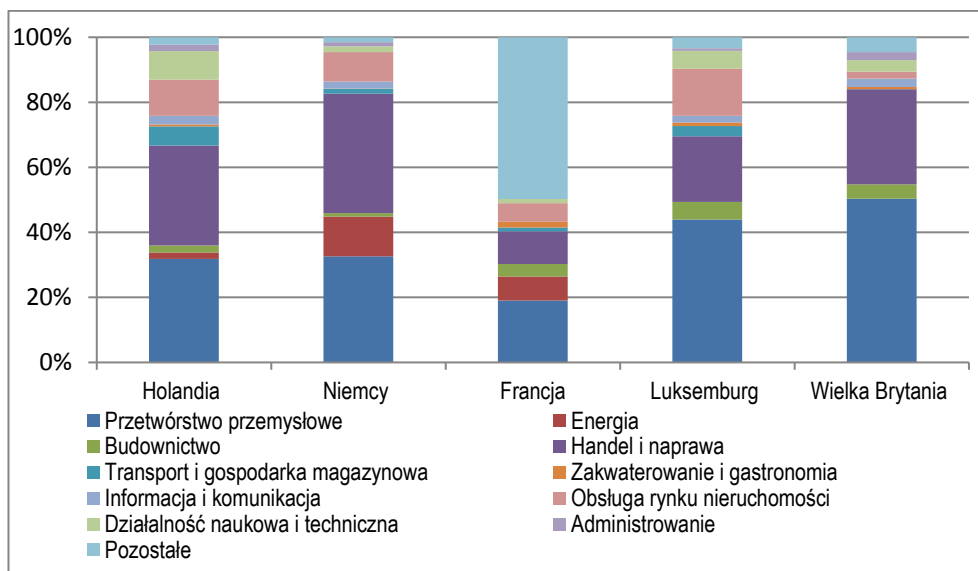
Inwestorzy z Holandii lokują inwestycje we wszystkich województwach, jednak dominująca przewaga przypada na województwo mazowieckie, a następnie na wielkopolskie, dolnośląskie i śląskie. Identyczna tendencja jest obserwowana dla inwestorów z Francji i Niemiec.

Tabela 28. Wartość i udział kapitału zagranicznego według kraju pochodzenia

Wyszczególnienie	2005	2010	2015	2017	2005	2010	2015	2017
	Zainwestowany kapitał zagraniczny przez udziałowców (mln zł)				Udział kraju w kapitale zagranicznym ogółem (w %)			
Holandia	29 960,4	29 880,2	37 916,9	39 583,6	27,0	18,8	18,6	20,1
Niemcy	18 091,3	29 135,2	35 613,7	34 954,9	16,3	18,3	17,5	17,7
Francja	17 698,6	29 472,5	29 188,7	26 850,8	15,9	18,5	14,3	13,6
Luksemburg	3 184,3	9 060,2	27 909,1	23 770,5	2,9	5,7	13,7	12,1
Wielka Brytania	4 239,2	5 377,8	6 526,5	8 152,0	3,8	3,4	3,2	4,1
USA	6 372,6	5 184,6	7 515,7	5 435,1	5,7	3,3	3,7	2,8
Szwecja	3 519,6	3 935,4	8 291,0	8 536,7	3,2	2,5	4,1	4,3
Hiszpania	1 898,0	6 425,5	5 615,2	5 254,0	1,7	4,0	2,8	2,7
Belgia	5 791,7	4 629,3	5 095,8	5 478,2	5,2	2,9	2,5	2,8
Cypr	1 043,3	5 252,5	9 464,9	6 802,0	0,9	3,3	4,6	3,5
Dania	3 603,9	4 955,2	4 756,5	3 731,7	3,3	3,1	2,3	1,9
Szwajcaria	3 089,9	5 566,2	3 438,3	3 872,9	2,8	3,5	1,7	2,0
Razem	98 492,8	138 874,6	181 332,3	172 422,4	88,7	87,2	89,0	87,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018. Warszawa.

Prawie 90% kapitału zagranicznego w Polsce pochodzi z 12 krajów zamieszczonych w tabeli 28. Wśród nich na pierwszym miejscu plasują się Holendrzy ze średnio 20-procentowym udziałem w inwestycjach, na drugiej pozycji są Niemcy ze średnio 17-procentowym udziałem. Szczegółowe dane dotyczące branż, w które inwestują poszczególne państwa, przedstawia rysunek 37.



Rysunek 39. Struktura kapitału zagranicznego według krajów i sekcji PKD

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS (2001–2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2002–2018. Warszawa.

PODSUMOWANIE

Zachodzące w ostatnich dziesięcioleciach intensywne procesy globalizacji, integracji i liberalizacji gospodarki światowej stworzyły nowe warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej i przyczyniły się do intensyfikacji konkurencji zarówno na rynku globalnym, jak i rynkach lokalnych. Przedsiębiorstwa, aby poprawić swoją konkurencyjność, podejmowały różnego rodzaju działania, ale przede wszystkim rozszerzały swoją działalność na rynki zagraniczne m.in. poprzez podejmowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Państwa zabiegają o BIZ, ponieważ uznawane są one za jedno z istotniejszych czynników wzrostu gospodarczego. Ich istnienie determinuje też poziom i efektywność międzynarodowej współpracy i wymiany gospodarczej. Mogą one przyczyniać się do wielu pozytywnych zmian strukturalnych występujących na skutek wzrostu powiązań operacyjnych i finansowych wynikających ze zwiększenia stopnia międzynarodowej współpracy gospodarczej i wymiany kapitałowej. Są one najefektywniejszym sposobem uzyskiwania bezpośredniego dostępu do nowoczesnych technik i technologii w sferze produkcji i zarządzania oraz do zagranicznych rynków zbytu.

Wyniki przeprowadzonej analizy dotyczącej bezpośrednich inwestycji zagranicznych pozwalają na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Przedstawione w opracowaniu teorie przepływów kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych ukazują zróżnicowane przyczyny tych inwestycji. Napływ inwestycji bezpośrednich do krajów transformujących swoje gospodarki Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polski, głównie w początkowym okresie transformacji był spowodowany motywami rynkowymi i kosztowymi. Inwestorzy zagraniczni weszli na rynki stosunkowo duże, chłonne i szybko je opanowali. Wykorzystując podstawowe czynniki produkcji, a przede wszystkim tanią siłę roboczą, mogli też obniżyć koszty działalności gospodarczej. Podobnymi motywami kierowali się też inwestorzy, wchodząc na rynki krajów Kaukazu Północnego. Jednak w tych krajach dużą rolę odgrywają również czynniki zasobowe i polityczne. Motywy zasobowe dominują w Azerbejdżanie, gdzie inwestorzy przede wszystkim podejmują inwestycje w sektorze surowcowym. Znaczenie czynników politycznych jest widoczne przy analizie głównych inwestorów w tych krajach. Rosja jest najważniejszym inwestorem w Armenii, inwestorzy tureccy chętnie wchodzą na rynek

Azerbejdżanu, natomiast inwestorzy z krajów zachodnich inwestują w Gruzji.

2. Rejestrowane od początku lat siedemdziesiątych przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej charakteryzowały się tendencją rosnącą, zwiększając wielokrotnie swoją wartość. Należy jednak zauważyć, że znaczący wpływ na te przepływy ma stan gospodarki światowej i międzynarodowa polityka ekonomiczna. Kryzys gospodarczy 2008 r. spowodował znaczne zmniejszenie tych inwestycji w 2009 r. Również protekcyjnistyczna polityka ekonomiczna Stanów Zjednoczonych przyczyniła się do spadku przepływu inwestycji zagranicznych w latach 2016-2018.
3. Do najważniejszych czynników determinujących przyrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych w skali międzynarodowej należy zaliczyć: postęp techniczny, procesy integracyjne, liberalizację przepływów międzynarodowych, dynamiczny rozwój korporacji transnarodowych i ich ekspansję na rynku światowym.
4. W strukturze bezpośrednich inwestycji zagranicznych dominują inwestycje typu *greenfield*, czyli te najbardziej pożądane przez kraje przyjmujące kapitał zagraniczny. Nieco mniejszy udział stanowią fuzje i przejęcia.
5. Największy udział w strukturze odpływu i napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych mają kraje rozwinięte. Jednak ich udział systematycznie maleje na rzecz krajów się rozwijających.
6. O bezpośrednie inwestycje zabiegają również kraje Kaukazu Północnego. Analizowane w opracowaniu trzy kraje tego regionu Armenia, Azerbejdżan i Gruzja stanowią wprawdzie małe rynki, jednak sprzyja im położenie geograficzne, które wykorzystywane jest przez firmy zagraniczne do wejścia na rynki Azji i Europy. W przeciwieństwie do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w których inwestycje podejmują głównie korporacje z krajów najbardziej rozwiniętych, w analizowanych krajach Kaukazu Północnego inwestują przede wszystkim firmy z Rosji i Turcji, dostarczając kapitału inwestycyjnego temu regionowi.
7. Największy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych odnotował Azerbejdżan, ze względu na posiadane surowce strategiczne. Najsłabsze zainteresowanie inwestorzy zagraniczni przejawiali Armenią. Mimo przeprowadzonej transformacji większych sukcesów w tym zakresie nie odniosła też Gruzja.

8. Polska jest krajem o wysokiej atrakcyjności inwestycyjnej i pozostaje w regionie najważniejszym miejscem dla inwestorów zagranicznych. Znaczący wpływ na decyzje inwestorów zagranicznych o wejściu na polski rynek miały kompleksowe zmiany dokonane w prawodawstwie i dostosowujące wszystkie sfery życia gospodarczego do wymogów gospodarki rynkowej. Szczególne znaczenia dla inwestorów zagranicznych miało utworzenie w Polsce Specjalnych Stref Ekonomicznych. Działający w nich inwestorzy uzyskali specjalne ulgi i ułatwienia zachęcające do inwestowania. W 2018 r. wspieranie inwestorów jakie miało miejsce w strefach ekonomicznych rozszerzono na całą Polskę.
9. W latach 2000–2014 następował w Polsce znaczny wzrost liczby inwestorów zagranicznych. W kolejnym okresie 2015–2017 wystąpił spadek liczby inwestorów w Polsce o blisko 19 p.p., co było efektem zaostrzenia przepisów prawnych. W 2018 r. tendencja odwróciła się, nastąpił wzrost zarejestrowanych podmiotów o 21,3% w stosunku do roku poprzedniego, a liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym prowadzących działalność gospodarczą w Polsce zwiększyła się do 26,8 tys.
10. W strukturze podmiotów z kapitałem zagranicznym dominowały w Polsce mikro przedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób. Ich średni udział w analizowanym okresie stanowił 62%. Jednak największym kapitałem podstawowym dysponują duże firmy, a wśród nich korporacje transnarodowe. Podobnie jak w innych krajach w strukturze bezpośrednich zagranicznych inwestycji w Polsce dominują inwestycje typu *greenfield*, jednak w ostatnich latach ich udział maleje na rzecz fuzji i przejęć.
11. Najwięcej podmiotów zagranicznych działa w Polsce w przetwórstwie przemysłowym, na rynku nieruchomości, w branży naukowej i technicznej oraz w budownictwie.
12. Rozmieszczenie regionalne bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce jest zróżnicowane. Najwięcej inwestorów przypada na duże aglomeracje – Warszawa, Poznań, Katowice, jak też na najbardziej rozwinięte regiony – województwa mazowieckie, dolnośląskie i wielkopolskie.
13. Na koniec 2018 r. podmioty z udziałem kapitału zagranicznego zatrudniały w Polsce ponad 2,0 mln osób, co stanowiło 8,7% ogółu osób zatrudnionych w wieku produkcyjnym. Duże podmioty były miejscem pracy dla 76% ogółu pracujących. Udział tych podmiotów w strukturze

zatrudnienia zwiększył się z 67% w 2000 r. do 76% w 2018 r., a liczba zatrudnionych zwiększyła się o ponad 900 tys. osób.

14. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniły się do poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki w wymiarze narodowym i regionalnym, a także w znacznym stopniu uzupełniły jej niedobory kapitałowe.
15. Odnosząc się do koncepcji ścieżki rozwoju inwestycji Dunninga, można stwierdzić, że Polska i analizowane kraje Kaukazu Północnego znajdują się na różnych poziomach i etapach rozwoju gospodarczego i rozwoju inwestycji. Polska zbliża się do ekonomicznej dojrzałości, co może doprowadzić do spowolnienia tempa napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych wskutek pogarszania się przewag tradycyjnych, a równocześnie do przyspieszenia tempa wypływu inwestycji za granicę. Kraje Kaukazu Północnego znajdują się na wcześniejszych etapach rozwoju inwestycji. Przewagi tych krajów wynikają częściowo z naturalnych walorów lub też wyposażenia w surowce (Azerbejdżan) jednocześnie pomimo nieznacznego zwiększania się atrakcyjności inwestycyjnej tych krajów nadal nie występuje wyraźna tendencja rosnąca napływu BIZ, a wywóz inwestycji jest na nieznaczącym poziomie.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są postrzegane na całym świecie jako bardzo pożądane. Ich obecność powoduje zmiany w strukturach gospodarek, pobudza do działania podmioty krajowe, jak też przyczynia się do ogólnego rozwoju zarówno gospodarek poszczególnych krajów, jak i gospodarki światowej. Należy jednak pamiętać, że preferencje, jakimi cieszą się inwestorzy zagraniczni w wielu krajach, mogą wprawdzie przyciągnąć do nich kapitał zagraniczny, ale istnieje wówczas niebezpieczeństwo dyskryminacji przedsiębiorstw krajowych, których znaczenie dla gospodarek tych krajów jest również bardzo istotne.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, D. (2012). Introduction to economic growth, *Journal of Economic Theory*, t. 147, nr 2.
- Алиев, Ш. (2017). Проблемы и перспективы организации перерабатывающих отраслей нефти и газа в Азербайджане. *Российское предпринимательство*, nr 5.
- Andrzejczak, B. (2008). Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej, *Acta Universitatis Lodziensis Folia Oeconomica* 221.
- Armenia Foreign Direct Investment: % GPB. Dostęp: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/armenia/foreign-direct-investment--of-nominal-gdp>. Pobrano 1 października 2019.
- Armenia Inflows of Foreign and Direct Investments by Countries 2014-2018. Dostęp: <https://knoema.com/UNCTADFDI2017/foreign-direct-investment-inward-and-outward-flows-and-stock-annual?location=1000090-armenia>. Pobrano 1 października 2019.
- Armenia – UE economic relations (2012). W: L. Barkhudaryan (red), *The impact of the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement of the bilateral trade relations*. Yerevan Center for European Studies.
- Аветисян, А.О (2014), *Российские Прямые Инвестиции в Армении*, МИР, Модернизация. Инновации. Развитие, Москва, nr 3.
- Azerbaijan Export and Investment Promotion Foundation (AZPROMO). Dostęp: <https://www.Azerbaijan-Export-and-Investment-Promotion-Foundation-AZPROMO,c460977>. Pobrano 4 października 2019.
- Azerbaijan Foreign Direct Investment, percent of GDP. Dostęp: https://www.theglobal-economy.com/Azerbaijan/Foreign_Direct_Investment/. Pobrano 5 października 2019.
- Азербайджан лидирует по объему прямых иностранных инвестиций в Грузию. Dostęp: <https://www.trend.az/business/finance/3104877.html>. Pobrano 5 października 2019.
- Азербайджан в международном движении капитала: нефтегазовые аспекты. Dostęp: <https://mirec.mgimo.ru/2013-02/azerbajdzhan-v-mezhdunarodnom-dvizhenii-kapitala-neftegazovye-aspekty>. Pobrano 1 października 2019.
- Вардомский, А.Г. Пылин, М.Ю. Ильина, (2016). *Экономика Армении: Идеи, Модели И Результаты Развития*, Москва.
- Bednarz, J. (2010). Motywy ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw w dobie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego, *Contemporary Economy Electronic Scientific Journal* t. 1.

- Belniak, M. (2014). Czynniki procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw na przykładzie województwa małopolskie. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. Kraków.
- BIRS, (2019). Przedsiębiorstwa „BORN GLOBAL”. Dostęp: <https://birs.eu/przedsiębiorstwa-born-global/>. Pobrano 13 grudnia 2019.
- Бизнес на Кипре. Dostęp: <https://www.kiprinform.com/biznes/katalog-kompaniy/>. Pobrano 10 września 2019.
- Blanke-Ławniczak, K. (2010). Rola polskich inwestycji bezpośrednich za granicą w internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w latach 1990-2007, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.
- Bołoz, R. (2019). Rozwój teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa w naukach ekonomicznych, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie nr 1 (979).
- Borucińska, I. (2017). Stosunki handlowe i inwestycyjne Polski z Armenią po 2004 r. Nowa Polityka Wschodnia nr 4.
- Borucińska, I. (2018). Wpływ uwzględniania Armenii do Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej na handel towarami z Unią Europejską. W: Partnerzy, rywale, współpraca rywalizacja państw azjatyckich. Toruń. Wydawnictwo Adam Marszałek
- Bożyk, P., Misiała, J., Puławski, M. (1999). Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. PWE. Warszawa.
- Bożyk, P., Misala, J., Puławski, M. (2002). Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. PWE. Warszawa.
- Bożyk, P., Misala, J., Puławski, M. (2008). Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. PWE. Warszawa.
- Buckley, P.J, Casson, M. (1976). The Future of Multinational Enterprise. MacMillan Press. London.
- Budnikowski, A. (2003). Międzynarodowe stosunki gospodarcze. PWE. Warszawa.
- Budnikowski, A., Kawecka-Wyrzykowska, E. (1999). Międzynarodowe stosunki gospodarcze. PWE. Warszawa.
- Chechelski, P. (2005). Zasięg procesów globalizacji w polskim przemyśle spożywczym. IERiGŻ. Warszawa.
- CIA (2018). The World Factbook. Mining in Armenia (2017). Dostęp: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gg.html>. Pobrano 14 lipca 2018.
- Coase, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica* nr 16.

- Construction in Azerbaijan, Official publication, Statistical Yearbook, Baku 2019. Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/?lang=en. Pobrano 2 października 2019.
- Cukrowski, J., Kavelashvili, G. (2001). Determinants of Foreign Direct Investment in Georgia. Central European University. Warszawa.
- Czerwieńec, E. (2007). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w środowisku lokalnym. Prace Katedry Mikroekonomii Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Zeszyty Naukowe, nr 94.
- Daszkiewicz, N., Wach, K. (2013). Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych. Wydawnictwo UEK. Kraków.
- Development Strategy for 2014-2025. Dostęp: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/armenia_development_strategy_for_2014-2025.pdf. Pobrano 11 listopada 2019.
- Domański, B. (2001). Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki. Uniwersytet Jagielloński. Kraków.
- Drabik, I. (2014). Tendencje zmian w przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych we współczesnej gospodarce światowej. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej Seria: Organizacja i Zarządzanie nr 73.
- Drabik, I. (2016). Podejście sieciowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem na rynkach zagranicznych, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 44.
- Dudziński, J., Kisiel-Łowczyk, A. B. (2005). Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Wybrane problemy. Wyd. Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu. Szczecin.
- Dunning, J.H. (1979). Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory, Oxford Bulletin of Economics & Statistics t. 41, nr 4.
- Dunning, J.H. (1981). Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach. Weltwirtschaftliches Archiv, t. 117.
- Dunning, J.H. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. International Journal of Economics of Business t. 8, nr 2.
- Dunning, J.H. (2006). Towards a new paradigm of development: implications for the determinants of international business t. 117/1981, s. 193 Dostęp: <https://pdfs.semanticscholar.org/9eda/6e68a8df536d656393e37eb01f5e59072424.pdf>. Pobrano 10 października 2019.
- Dunning, J.H., Lundan S.M. (2008). Multinational Enterprises and the Global Economy. Edward Elgar. Cheltenham.

- Dyrektywa Rady z dnia 24 czerwca 1988 r. w sprawie wykonania art. 67 Traktatu (88/361/EWG). Dostęp: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:31988L0361&from=P>. Pobrano 20 grudnia 2019.
- Erramili, M.K., Rao, C.P. (1990). Choice of Foreign Entry Modes by Service Firms: Role of Market Knowledge, *Management International Review* t. 12, nr 3.
- Fletcher, R. (2001). A Holistic Approach to Internationalisation. *International Business Review* t. 10, nr 1.
- Forbes, K.J., F. Warnock, E. (2011). Capital Flow Waves: Surges, Stops, Flight, and Retrenchment, NBER, MIT – Sloan School of Management. University of Virginia.
- Foreign Direct Invest in Armenia. Dostęp: <https://am/amcham-foreign-direct-investment-in-armenia-and-around-the-world/>. Pobrano 18 września 2019.
- Foreign Direct Investment in Armenia. Statistical Yearbook of Armenia 1993-2016, Eryvan 1994-2017. Dostęp: <https://www.armstat.am/file/doc/99499483.pdf>. Pobrano 15 września 2019.
- Foreign Direct Investment (FDI) in Armenia (2019). Dostęp: https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/armenia/investment_. Pobrano 06 października 2019.
- Foreign Direct Investment in Azerbaijan 1993-2015 Państwowego Komitetu Statystycznego Republiki Azerbejdżanu. Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/?lang=en. Pobrano 24 października 2019.
- Foreign Direct Investment in Azerbaijan's Economy: Curret Status. Development Trends and Challengens. Baku Reserch Institute. Dostęp: <https://bakuresearchinstitute.org/foreign-direct-investment-in-azerbaijans-economy-current-status-development-trends-and-challenges/>. Pobrano 18 września 2019.
- Foreign Direct Investment in Azerbaijan, Statistical Yearbook, Baku 2019 Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/6/statistical_yearbooks/?lang=en Pobrano 2 października 2019.
- Foreign Direct Investment in Georgia. Dostęp: <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/191/foreign-direct-investments>. Pobrano 5 października 2019.
- Foreign Direct Investment in Georgia by sectors. Dostęp: https://www.geostat.ge/en/modules/categories/191/foreign-direct-investments_. Pobrano 6 października 2019.
- Foreign Direct Investment in Georgia. Dostęp: <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/191/foreign-direct-investments>. Pobrano 15 września 2019.
- Foreign Direct Investment in Georgia by Countries. Dostęp: <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/191/foreign-direct-investments>. Pobrano 5-6 października 2019.

- Geldner, M. (1996). Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji zagranicznych. W: M. Bąka, P. Kulawczuka (red.), Wpływ inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski. IBnGR, PAIZ. Warszawa.
- Georgia Foreign Direct Investment percent of GDP. Dostęp: https://www.theglobaleconomy.com/Georgia/Foreign_Direct_Investment/. Pobrano 6 października 2019.
- Golejewska, A. (2004). Relacje między handlem zagranicznym i bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w przemyśle przetwórczym Polski. *Gospodarka Narodowa* nr 5-6.
- Golejewska, A. (2008). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a proces restrukturyzacji gospodarki. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego. Gdańsk.
- Görg, H., Greenaway, D. (2016). Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?, in: *Multinational enterprises and host country development. World Scientific Studies in International Economics* t. 53.
- Gorynia, M. (2007). Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. PWE. Warszawa.
- Gorynia, M., Jankowska, B. (2007). Teorie internacjonalizacji. *Gospodarka Narodowa*. Dostęp: http://mariangorynia.pl/prasa/gn/teorie%20internacjonalizacji,%20gn_2007_nr_10.pdf Pobrano 12 października 2019.
- GPB per capita in Armenia 1992-2018. Dostęp: <https://knoema.com/atlas/Armenia/Inflation-rate>. Pobrano 16 września 2019.
- GPB per capita in Azerbaijan 1992-2018. Dostęp: <https://knoema.com/atlas/Azerbaijan/Inflation-rate>. Pobrano 16 września 2019.
- GPB per capita in Georgia 1992-2018. Dostęp: <https://knoema.com/atlas/Georgia/Inflation-rate>. Pobrano 16 września 2019.
- Gromiec, Z., (red.), (2012). Przepływy kapitału w krajach rozwijających się w latach 2000-2011. NBP. Warszawa.
- Грузия: особенности экономического роста (2019), Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики.
- Grzegorzczak, W., Krawiec, W. (2019). Strategia ekspansji polskich przedsiębiorstw na rynki zagraniczne. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Łódź.
- GUS (2006). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2005 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2007). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2006 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.

- GUS (2008). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2009). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2008 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2010). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2009 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2011). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2010 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2012). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2011 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2013). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2012 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2014). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2013 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2015). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2014 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2016). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2015 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2017). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2016 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2018). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2017 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- GUS (2019). Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2018 r. Informacje i opracowania statystyczne. Warszawa.
- Gutowski, T. (2017). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce jako jedna z form międzynarodowego przepływu kapitału. *Studia i Materiały Instytutu Transportu i Handlu Morskiego* nr 14.
- Гюльалиев, М., Алиев, Р. (2015). Динамика и отраслевая структура иностранных инвестиций, направленных в экономику азербайджана, *Економічний вісник Донбасу* nr 3 (41), s. 66-74.
- Hadryś-Nowak, A. (2014). Motywy internacjonalizacji przedsiębiorstw rodzinnych, *Ekonomiczne Problemy Usług* nr 111. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* nr 799.
- Hanousek, J., Kočenda, E., Maurel, M. (2011). Direct and indirect effects of FDI in emerging European markets: A survey and meta-analysis, *Economic Systems* t. 35, nr 3.
- Harach, M.E. (2011). Globalizacja – aspekty ekonomiczne. *Oeconomia Copernicana* nr 2.

- Harris, R., (2009). Spillover and backward linkage effects of FDI: Empirical evidence for the University of Glasgow. SERC Discussion Paper nr. 16.
- Harrod, R.F. (1939): An Essay in dynamic Theory „Economic Journal” Blackwell Publishing for the Royal Economic Society t. 49, nr 193 Dostęp: <http://www.jstor.org/> Pobrano 12 października 2019.
- Herodowicz, T. (2018). Gospodarczy wymiar globalizacji. Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna nr 41.
- Hovhanesian, H., Manasyan, H., Meissner, H., Leitner, J. Guruli, J. (2011). Caucasus Analytical Digest Foreign Direct Investment in South Caucasus nr 28. Dostęp: <https://css.ethz.ch/en/services/digital-library/publications/publication.html/196481>. Pobrano 20 października 2019.
- Hubner, G. (2011). Foreign Direct investment in Azerbaijan – the Quality, Caucasus Analytical Digest Foreign Digest, nr 28 11 June, Dostęp: <https://www.laenderanalysen.de/cad/pdf/CaucasusAnalyticalDigest28.pdf>. Pobrano 20 października 2019
- Hymer, S. (1976). The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, Massachusetts, London.
- IMF, (2015). Growth and poverty reduction in Armenia. W: (ed.) E. Gelbard (red.), Achievements and Challenges, Washington .Ed. International Monetary Fund
- Inflation in Armenia, Dostęp: <https://knoema.com/atlas/Armenia/Inflationrate>. Pobrano 15 września 2019.
- Inflation in Azerbaijan. Dostęp: <https://knoema.com/atlas/Azerbaijan/Inflation-rate>. Pobrano 15 września 2019.
- Inflation in Georgia. Dostęp: <https://knoema.com/atlas/Georgia/Inflation-rate>. Pobrano 15 września 2019.
- Janasz, W., (red.). (2000). Elementy strategii rozwoju przemysłu. Uniwersytet Szczeciński. Szczecin.
- Janicka, M., (2010). Liberalizacja przepływów kapitałowych w gospodarce światowej. Przypadek Polski. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Łódź.
- Jaworek, M. (2006). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki. Dom Organizatora. Toruń.
- Jodkowski, A. (1995): Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce jako element kształtowania konkurencyjności. Raporty. Warszawa nr 36, s. 6.

- Johanson, J., Mattsson, L.G. (1993). Internationalization of Industrial System – A Network Approach. [in:] *Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Network*. Harcourt Brace & Company. Londyn.
- Johanson, J., Vahlne, J. E., (1977). The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments, *Journal of International Business Studies* nr 8 (1).
- Johanson, J., Vahlne, J.E., (2009). The Uppsala Internationalization Process Model Revisited. From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership, *Journal of International Business Studies* nr 40.
- Johanson, J., Wiedersheim-Paul, F., (1975). The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases. *Journal of Management Studies*, Vol. 12, Iss 3, <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x>.
- Юзбашиева, Г. (2014). Развитие промышленности в условиях технологических сдвигов (на примере азербайджанской республики). *Кавказ и глобализация* t. 8.
- Kacperska, E. (2016). Foreign Direct Investment in World Economy *Scientific Journal Warsaw University of Life Sciences – SGGW. Problems of World Agriculture* t.16 (31), nr 4.
- Kacperska, E. (2018). Działalność podmiotów z kapitałem zagranicznym w polskim rolnictwie. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego* t. 18 (33), nr 4.
- Kaczmarek-Khubnaia, J., (2017). Foreign Direct Investment in Armenia. *Journal of Geography, Politics and Society*, t. 7 (4), 46–52. DOI 10.4467/24512249JG.17.037.7637.
- Kamińska, T., (2018). Kraje Europy Środkowej i Wschodniej w świetle koncepcji ścieżki rozwoju inwestycji po akcesji do Unii Europejskiej, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* nr 352.
- Karaszewski, W., (2001). *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990–1999 (miejsce w gospodarce kraju, czynniki i perspektywy rozwojowe)*. Wydawnictwo UMK. Toruń.
- Karaszewski, W. (red.), (2003). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*. Uniwersytet Mikołaja Kopernika. Toruń.
- Karaszewski, W. (2004). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*. Dom Organizatora. Toruń.

- Karaszewski, W. (red.), (2007): Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów. Uniwersytet Mikołaja Kopernika. Toruń.
- Keegan, W., Schlegelmilch, B., Stettinger, B. (2002). Globales Marketing – Management. Oldenbourg R. Verlag. München, Wien.
- Kindleberger, Ch. P. (1969). American Business Abroad. Yale University Press.
- Kłosiewicz-Górecka, U. (red.). (2007). Zagraniczne inwestycje w handlu na rynkach lokalnych. PWE. Warszawa.
- Kłysik-Uryszek, A. (2010). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu. Teoria i praktyka. CeDeWu. Warszawa.
- Kłysik-Uryszek, A. (2007). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma internacjonalizacji przedsiębiorstwa w świetle teorii Johna H. Dunninga. Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica nr 204.
- Kłysik-Uryszek, A. (2010). Aktywność zagranicznych inwestorów bezpośrednich krajów strefy euro w gospodarce Polski. Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica nr 238.
- Kłysik-Uryszek, A., Kuna-Marszałek, A. (2015). Doświadczenia procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw regionu łódzkiego. Próba weryfikacji modelu uppsalskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania nr 41.
- Kojima, K. (1987). Direct Foreign Investment. A Japanese Model of Multinational Business Operations. Croom Helm. Londyn.
- Kowalski, M. (2004). Teoretyczne przesłanki umiędzynarodawiania działalności przedsiębiorstwa, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny nr 1, s. 93-102.
- KPMG, (2016). Investment guide Armenia. Dostęp: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/am/pdf/2016/Investment%20guide%20Armenia.pdf>. Pobrano 21 września 2019.
- Купарадзе, Г. (2013) налоговая политика и прямые иностранные инвестиции (на примере грузии, Кавказ и глобализация т. 7, nr 3-4.
- Krzemiński, J. (2013). Po co nam specjalne strefy ekonomiczne?. NBP – Portal Edukacji Ekonomicznej.
- Liberska, B. (red.), (2002). Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania. PWE. Warszawa.
- Liberska, B. (2000). Współczesne procesy globalizacji światowej. Bank i Kredyt nr 1-2.

- Limański, A., Drabik, I. (2017). Koncepcja *born globals* a etapowa internacjonalizacja przedsiębiorstwa. Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie nr 73.
- Marchewka, A. (2011). Międzynarodowe przepływy kapitału. WZIEU. Szczecin.
- Mehrabyan, R. (2011). Towards a new Armenia EU proces. Studium Europy Wschodniej, Uniwersytet Warszawski, Warszawa, t. 4, 123-126.
- Mehtiyev, A. The Minister of Economic Development Shahin Mustafayev's speech in the event "Azerbaijan model of economic development. Dostęp: <https://www.economy.gov.az/en/article/model-of-economic-growth/21290>. Pobrano 20 listopada 2019.
- MG, (2016). Informacja o stosunkach gospodarczych Polski z Azerbejdżanem. Dostęp: <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+z+zagranica/Wspolpraca+gospodarcza+Polski+z+kr ajami+wschodnimi+i+pozaeuropejskimi/Azerbejdzan.htm>. Pobrano 10 lipca 2016.
- Michałków, I. (2003). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie globalizacji. Wyższa Szkoła Ekonomiczna. Warszawa.
- Misala, J. (2001). Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej. SGH, Warszawa.
- Mitra, S. (2009). The Caucasian Tiger, Sustainig Economic Growth the Armenia. Asia Europe Journal nr 7(2), s. 367-369. DOI 10.1007/s10308-008-0202-2.
- Namchavadze, B. (2017). How Succesful in Georgia Attracting Foreign Direct Investment, Dostęp: <https://forbes.ge/news/3006/Georgia-attracting-Foreign-Direct-Investment>. Pobrano 15 października 2019.
- Narula, R., Driffield, N. (2012). Does FDI cause development? The ambiguity of the evidence andwhy it matters, The European Journal of Development Research, t. 24, nr 1.
- Non-Oil FDI per Country between 1993–2015. The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan. Dostęp: https://www.stat.gov.az/menu/6/statistical _yearbooks/?lang=en. Pobrano 24 października 2019.
- Nowakowski, M.K. (2000). Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych. Wydawnictwo Key Text. Warszawa.
- Nowara, W. (2007). Międzynarodowe przepływy kapitału. W: Mińska- Struzik E., Nowara W., Truskołaski Sz. (red.), Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Handel. Czynniki produkcji Globalizacja. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Poznań.

- Nowicki, M. (red.). (2010). Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów. IBnGR. Gdańsk.
- Nowicki, M. (red.). (2013): Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów. IBnGR. Gdańsk.
- Об инвестиционной среде в Азербайджанской Республике. Dostęp: <https://www.economy.gov.az/ru/article/investment-condition/21336>. Pobrano 11 listopada 2019.
- Oczkowska, R. (2013). Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw w warunkach globalizacji. Difin. Warszawa.
- Ostrowska, E. (2008). Formy inwestycji zagranicznych w Polsce. Materiały z międzynarodowej konferencji. Uniwersytet Wrocławski, Wrocław, 17-18 kwietnia 2008 r.
- Oviatt, B.M., McDougall, P.P. (1994). Toward a Theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, t. 25, nr 1.
- Ozawa, T. (1992). Foreign Direct Investment and Economic Development. *Transnational Corporation*, February t.1, nr 1.
- Pakulska, T., Poniatowska-Jaksch, M. (2004): Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej. Koncentracja kapitału zagranicznego w Polsce. SGH. Warszawa.
- Pangsy-Kania, S. (2015). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie świętokrzyskim. EE-CONSULU. Kielce.
- Parlińska, A. Avestisyan, L. (2016). The role of leasing in financing of innovation in Europe and Armenia. *Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing* t. 65, nr 16.
- Pashayev, F.M (2012), Investment policies and competitiveness of Azerbaijani economy. *Khazar Journal of Humanities and Social Sciences* no. 3.
- Pilarska, Cz. (2018). Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych z perspektywy kraju goszczącego. *Gospodarka Narodowa* nr 4(296).
- Pilarska, Cz. Wałęga, G. (2007). Skutki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju goszczącego na przykładzie Polski. *Zaszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego* nr 5.
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A. (2018). Dostęp: <https://www.paih.gov.pl/pl/#> Pobrano 20 października 2019.
- Porter, M. (1990). *Competitive Advantage of Nations*. Free Press. New York.

- Posadzińska, I. (2012). Determinanty procesu internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw budowlanych. Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy im. Jana i Jędrzeja Śniadeckich w Bydgoszczy. Bydgoszcz.
- Posner, M.V. (1961). International Trade and Technical Change, Oxford Economic Papers, t. 13.
- Puchalska, K., Barwińska-Małajkowicz, A. (2010). Międzynarodowe przepływy kapitału i siły roboczej. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego Rzeszów.
- Radke-Kozłowska, H. (2015). Sieciowe umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa jako kooperacyjna forma ekspansji międzynarodowej, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach Studia Ekonomiczne nr 226.
- Radomska, E. (2016). Możliwości nawiązania i rozwoju współpracy między Unią a Euroazjatycką Unią Gospodarczą. W: Grela, M., Rapacki, Z. (red.), Partnerstwo Wschodnie Unii Europejskiej. Akademia Finansów i Biznesu Vistula. Warszawa.
- Reinhart, C.M., Reinhart, V.R. (2008). Capital Flow Bonanzas: An Encompassing View of the Past and Present. NBER Working Papers nr 14321.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 maja 1976 r. w sprawie wydawania zagranicznym osobom prawnym i fizycznym zezwoleń na prowadzenie niektórych rodzajów działalności gospodarczej. (Dz. U. 1976, nr 19, poz. 123).
- Rozporządzenie Ministra Przedsiębiorczości i Technologii z dnia 29 sierpnia 2018 r. w sprawie ustalenia obszarów i przypisania ich zarządzającym. (Dz.U. z 2018 r. poz. 1698).
- Róžański, J. (2015). Formy ekspansji międzynarodowej przedsiębiorstw – substytucja czy komplementarność? Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 73.
- Róžański, J. (2010). Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce. Rozwój, finansowanie, ocena. PWE. Warszawa.
- Rugman, A.M., Verbeke, A., Nguyen, Q.T. (2011). Fifty Years of International Business Theory and Beyond. Management International Review t. 51, nr 6.
- Rutkowski, J. (1993). Światowe strumienie kapitałowe, Szczecin;
- Русал" принял решение о перерегистрации из Джерси в РФ. Dostęp: <https://tass.ru/ekonomika/5756054>. Pobrano 11 września 2019
- Rymarczyk, J., Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa. PWE. Warszawa 2004.
- Rynarzewski, T., Zielińska-Głębocka, A. (2006). Międzynarodowe stosunki gospodarcze, teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego. PWN. Warszawa.

- Rzepka, A. (2018). Relacje międzyorganizacyjne i kapitał intelektualny jako czynniki rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw: Studium przypadku na przykładzie wybranych przedsiębiorstw polskich i gruzińskich. Wydawnictwo Difin. Warszawa.
- Salvadore, D. (1990), *International Economics*. Mcmillian. New York.
- Саркисян, А. (2018). Роль прямых иностранных инвестиций в экономике республики Армения, Диссертация На Соискание Ученой Степени Кандидата Экономических Наук, Москва.
- Seroka-Stolka, O. (2013). Wczesna internacjonalizacja polskich firm typu *born global*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie nr 2.
- Silagadze, E., Zubiashvili, T., (2016). Foreign Direct Investment in Georgia. *International Journal of Art And Science* t. 9, nr 2 .
- Smarzynska-Javorcik, B. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillover trough backward linkages. *American Economic Review* t.94, nr 3.
- Stachowiak, Z. (2004), *Ekonomia międzynarodowa wobec wyzwań cywilizacyjnych*. Wyd. Akademia Obrony Narodowej. Warszawa.
- Świerkocki, J., (red.). (2011). Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu aktualnego i przyszłego profilu gospodarczego województwa łódzkiego. ŁTN. Łódź.
- Taylor, Z., Ciechański, A. (2013). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim transporcie. Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. Stanisława Leszczyckiego PAN. Warszawa.
- Terzyan, A. (2019). Bringing Armenia Closer to Europe? Challenges to the EU-Armenia Comprehensive and Enhanced Partnership Agreement Implementation, *Romanian Journal of European Affairs* t. 19, nr 1.
- Transformation Atlas (2018). Armenia. Dostęp: https://atlas.bti-project.org/share.php?1*2018*cv:ctc:selarm*cat*arm*reg:tab%20. Pobrano 12 listopada 2019.
- Transformation Atlas, (2018). Azerbaijan. Dostęp: <https://www.bti-project.org/en/reports/country-reports/detail/itc/AZE/>. Pobrano 9 listopada 2019.
- Transformation Atlas (2018). Georgia. Dostęp: https://atlas.bti-project.org/share.php?1*2018*cv:ctc:selgeo*cat*geo*reg:tab Pobrano 12 listopada 2019.
- UE (2014). Armenia Development Strategy for 2014-2025. Dostęp: <https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/armeniadevelopmentstrategyfor2014-2025.pdf>. Pobrano 11 listopada 2019.

- Указ от 6 декабря 2016 года об утверждении «Стратегической дорожной карты по основным секторам народного хозяйства и экономики. Dostęp: http://iqtisadiislahat.org/store//media/documents/islahatlar_icmali/Mart%20buraxilisi/ru/strateji%20yol%20x%C9%99rit%C9%99si%20-ru.pdf. Pobrano 1 października 2019.
- UNCTAD (2000). World Investment Report 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development New York and Geneva.
- UNCTAD (2001). World Investment Report 2001. Promoting Linkages New York and Geneva.
- UNCTAD (2002). World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York and Geneva.
- UNCTAD (2003). World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. New York and Geneva. Dostęp: http://unctad.org/en/docs/wir2003light_en.pdf. Pobrano 12 listopada 2019.
- UNCTAD (2004). World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. New York and Geneva. Dostęp: http://unctad.org/en/Docs/wir2004_en.pdf. Pobrano 12 listopada 2019.
- UNCTAD (2005). World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. New York and Geneva. Dostęp: http://unctad.org/en/Docs/wir2005overview_en.pdf. Pobrano 12 listopada 2019.
- UNCTAD (2006). World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. New York and Geneva.
- UNCTAD (2007). World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. New York and Geneva. Dostęp: http://unctad.org/en/Docs/wir2007_en.pdf. Pobrano 12 listopada 2019.
- UNCTAD (2008). World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. New York and Geneva.
- UNCTAD (2009). World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. New York and Geneva. Dostęp: http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf. Pobrano 12 listopada 2019.
- UNCTAD (2010). World Investment Report 2010. Investing in a Low-carbon Economy. New York and Geneva. Dostęp: http://unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf. Pobrano 12 listopada 2019.

- UNCTAD (2011). World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development. New York and Geneva. Dostęp: http://unctad.org/en/docs/wir2011_en.pdf. Pobrano 12 listopada 2019.
- UNCTAD (2012). World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies New York and Geneva. Dostęp: http://unctad.org/en/docs/wir_2012_en.pdf. Pobrano 12 listopada 2019.
- UNCTAD (2013). World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. New York and Geneva. Dostęp: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf. Pobrano 12 listopada 2019.
- UNCTAD, (2014). World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan New York and Geneva. Dostęp: http://unctad.org/en/pages/DIAE/World_Investment_Report/WIR. Pobrano 12 listopada 2019.
- UNCTAD (2015). World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance. New York and Geneva. Dostęp: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf. Pobrano 12 listopada 2019.
- UNCTAD (2016). World Investment Report 2016 – Investor Nationality: Policy Challenges Dostęp: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf. Pobrano 12 listopada 2019.
- UNCTAD (2017). World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy. New York and Geneva.
- UNCTAD (2018) World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies. New York and Geneva.
- UNCTAD (2019). World Investment Report 2019. Special Economic Zones. New York and Geneva.
- UNCTAD (2019). Foreign Direct Investment: Inward and Outward Flows and Stock, Annual Dostęp: <https://unctadstat.unctad.org>. Pobrano 12 listopada 2019.
- Unemployment in Armenia, Dostęp: <https://data.worldbank.org/country/armenia>. Pobrano 17 września 2019.
- Unemployment in Georgia. Dostęp: <https://data.worldbank.org/country/georgia>. Pobrano 17 września 2019.
- Unemployment in Azerbaijan. Dostęp: <https://data.worldbank.org/country/azerbaijan>. Pobrano 17 września 2019.

- Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne. (Dz. U. 1982, nr. 19 poz. 146).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1986 r. o spółkach z udziałem zagranicznym. (Dz. U. 1986 nr 17 poz. 88).
- Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej. (Dz.U. 1988 nr 41 poz. 324).
- Ustawa z dnia 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem zagranicznym. (Dz.U. 1991 nr 60 poz. 253).
- Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych. (Dz.U. 1994 nr 123 poz. 600).
- Ustawa z dnia 29 marca 1996 r. o zmianie ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym oraz o zmianie niektórych ustaw. (Dz.U. 1996 nr 45 poz. 199).
- Ustawa z dnia 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej. (Dz.U. nr 101 z 1999 r., poz. 1178).
- Ustawa z dnia 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji. (Dz.U. nr 41 z 2002 r., poz. 363).
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej. (Dz.U. nr 173 z 2004 r., poz. 1807).
- Ustawa z dnia 4 marca 2010 r. o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. (Dz.U. 2010 nr 47 poz. 278).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców. (Dz.U. 2018 poz. 646).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej i Punkcie Informacji dla Przedsiębiorcy. (Dz.U. 2018 poz. 647).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o Rzeczniku Małych i Średnich Przedsiębiorców. (Dz.U. 2018 poz. 648).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. (Dz.U. 2018 poz. 649).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Przepisy wprowadzające ustawę – Prawo przedsiębiorców oraz inne ustawy dotyczące działalności gospodarczej. (Dz.U. 2018 poz. 650).
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o wspieraniu nowych inwestycji. (Dz.U. 2018 poz. 1162).
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. Quarterly Journal of Economics nr 80.
- Wach, K. (2012). Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa.

- Wacha, K. (2005). Działalność gospodarcza w Unii Europejskiej. Wybrane zagadnienia. KPiAEwK. Kraków.
- Вардомский, Л.Б. Пылин, А.Г., Ильина, М.Ю. (2016). Экономика Армении: идеи, модели и результаты развития, Москва.
- Wawrzyniak, D. (2013). Wpływ opodatkowania przedsiębiorstw na lokalizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. Łódź.
- Wdowicka, M. (2005). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i inwestycje samorządowe w aglomeracji poznańskiej w okresie transformacji ustrojowej. Bogucki Wydawnictwo Naukowe. Poznań.
- Weresa, M.A., (2002). Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego – doświadczenia Polski. W: Balcerowicz, E. (red.) Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce. Zeszyty BRE Bank-CASE nr 62.
- Why invest in Georgia. Dostęp: <http://www.investingeorgia.org/en/>. Pobrano 15 października 2019.
- Williamson, O. E. (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organizations. The Free Press. New York.
- Witek-Hajduk, M.K. (2010). Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej. Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie. Warszawa.
- Witkowska, J. (1996). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej. UŁ. Łódź.
- Wojnicka, E. (1997). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce 1976–1996, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Gdańsk.
- World Bank Group (2019). Doing Business 2019. Training for Reform. 16th Edition. Washington. Dostęp: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf. Pobrano 2. listopada 2019.
- Woźniak-Miszewska, M. (2011). Motywy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Zachodniopomorskiem. Ekonomiczne Problemy Usług nr 77. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 683.
- Woźniak-Miszewska, M. (2012). Mezoekonomia transgraniczna przedsiębiorstw. Studium bezpośrednich inwestycji zagranicznych w rozwoju regionów ekonomicznych. Difin. Warszawa.

Young, S. (1989). International market entry and development – strategies and management. Harvester Wheatsheaf. Hertfordshire.

Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 26 maja 1976 r. w sprawie zezwolenia na dokonywanie niektórych czynności obrotu wartościami dewizowymi przez spółki o kapitale mieszanym. (M.P. 1976 nr 25 poz. 110).

Zysk, W. (2002). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – próba interpretacji zjawiska na gruncie teoretycznym. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie nr 601.

SPIS TABEL

Tabela 1.	Wybrane mikroekonomiczne i makroekonomiczne teorie przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych	38
Tabela 2.	Struktura geograficzna napływu i odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie w latach 2000–2018	55
Tabela 3.	Udział poszczególnych regionów w strukturze napływu i odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie w latach 2000–2018	56
Tabela 4.	Najwięksi odbiorcy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w układzie wartościowym oraz ich udział w strukturze napływu w 2000 i w 2018 r. (w mld USD i w %)	57
Tabela 5.	Najwięksi inwestorzy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w układzie wartościowym oraz ich udział w strukturze odpływu w 2000 i w 2018 r. (w mld USD i w %)	58
Tabela 6.	Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych napływających do Unii Europejskiej w wybranych latach 2000–2018 (w mln USD)	60
Tabela 7.	Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych odpływających z Unii Europejskiej w wybranych latach 2000–2018 (w mln USD)	61
Tabela 8.	PKB per capita w Armenii, Azerbejdżanie i Gruzji w latach 2000–2018 (w USD)	63
Tabela 9.	Analiza SWOT inwestowania w Armenii	71
Tabela 10.	Analiza SWOT inwestowania w Azerbejdżanie	71
Tabela 11.	Analiza SWOT inwestowania w Gruzji	72
Tabela 12.	Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji do w latach 2000–2018 (w mln USD)	72
Tabela 13.	Wartość inwestycji dziesięciu największych inwestorów w latach 1988–2015 (w %)	74
Tabela 14.	Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Armenii w latach 1988–2015 (w %)	74
Tabela 15.	Udział państw w inwestycjach bezpośrednich w Azerbejdżanie poza sektorem naftowym w latach 1993–2015 (w %)	81
Tabela 16.	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne według sektorów w latach 1993–2015 (w %)	81
Tabela 17.	Najwięksi inwestorzy w Gruzji w latach 1996–2017 (w %)	85
Tabela 18.	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 1996–2017 w sektorach (w %)	85

Tabela.19. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w 2016 r. wg państw (w %)	86
Tabela 20. Podmioty z kapitałem zagranicznym w Polsce w latach 2000–2018	99
Tabela 21. Wartość i udział kapitału zagranicznego w Polsce wg kraju pochodzenia	100
Tabela 22. Dynamika zmian kapitału podstawowego w podmiotach z kapitałem zagranicznym w Polsce w latach 2000–2018 (2000 = 100)	102
Tabela 23. Podmioty z kapitałem zagranicznym według sekcji PKD w 2018 r.	103
Tabela 24. Podstawowe dane o podmiotach z kapitałem zagranicznym w ujęciu regionalnym w 2017 r.	106
Tabela 25. Struktura wartości i udziału eksportu i importu podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2010–2017	110
Tabela 26. Kapitał zagraniczny według pochodzenia udziałowca	111
Tabela 27. Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym wg kraju pochodzenia	111
Tabela 28. Wartość i udział kapitału zagranicznego wg kraju pochodzenia	112

SPIS RYSUNKÓW

Rysunek 1.	Wartość globalnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wybranych latach 2000–2018 (w mln USD)	50
Rysunek 2.	Światowe przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2000–2015 w (mld USD)	51
Rysunek 3.	Struktura globalnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2003–2018 (w mld USD)	52
Rysunek 4.	Udział poszczególnych regionów w napływach BIZ w 2000 i 2018 r.	52
Rysunek 5.	Struktura napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w podziale na kraje w latach 2000–2018 (w mln USD)	53
Rysunek 6.	Struktura geograficzna napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2000–2018 (w mld USD)	54
Rysunek 7.	Wartość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie wg ugrupowań (w mln USD)	59
Rysunek 8.	Wartość odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie wg ugrupowań (w mln USD)	59
Rysunek 9.	PKB Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji w latach 2000–2018 (w mln USD)	62
Rysunek 10.	Napływ inwestycji zagranicznych do Armenii, Azerbejdżanu i Gruzji 2000–2018 (w mln USD)	73
Rysunek 11.	Najwięksi inwestorzy w Armenii w 2016 r. (w %)	75
Rysunek 12.	Najwięksi inwestorzy w Armenii w 2017 r. (w %)	76
Rysunek 13.	Najwięksi inwestorzy w Armenii w 2018 r. (w %)	76
Rysunek 14.	Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Armenii w 2016 r. (w %)	77
Rysunek 15.	Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Armenii w 2017 r. (w %)	78
Rysunek 16.	Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Armenii w 2018 r. (w %)	78
Rysunek 17.	Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Azerbejdżanie w 2016 r. (w %)	79
Rysunek 18.	Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Azerbejdżanie w 2017 r. (w %)	80
Rysunek 19.	Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Azerbejdżanie w 2018 r. (w %)	80
Rysunek 20.	Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektorów w 2016 r. (w %)	82
Rysunek 21.	Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów w 2017 r. (w %)	82

Rysunek 22. Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów w 2018 r. (w %)	82
Rysunek 23. Napływ zagranicznych inwestorów do sektorów niezwiązanych z produkcją ropy i gazu w latach 2000–2017 (w %)	83
Rysunek 24. Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Gruzji w 2016 r. (w %)	86
Rysunek 25. Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Gruzji w 2017 r. (w %)	87
Rysunek 26. Napływ inwestycji zagranicznych do sektorów gospodarki Gruzji w 2018 r. (w %)	87
Rysunek 27. Specjalne Strefy Ekonomiczne wg ustawy z 2018 r.	96
Rysunek 28. Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym w Polsce w latach 2000–2018	97
Rysunek 29. Struktura liczby podmiotów z kapitałem zagranicznym w Polsce w latach 2000–2017	98
Rysunek 30. Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym według rodzaju powstania w Polsce w latach 2005–2017	99
Rysunek 31. Wartość kapitału podstawowego, w tym zagranicznego w podmiotach z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018 (w mln zł)	101
Rysunek 32. Struktura kapitału zagranicznego w podmiotach z kapitałem zagranicznym w roku 2000 i 2018	102
Rysunek 33. Zatrudnienie w podmiotach z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2018	104
Rysunek 34. Struktura zatrudnienia w podmiotach z kapitałem zagranicznym w latach 2000–2017	104
Rysunek 35. Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym w podziale na województwa w 2017 r.	105
Rysunek 36. Struktura podziału kapitału podstawowego, w tym kapitału zagranicznego wśród inwestorów zagranicznych wg rozmieszczenia geograficznego (w mln zł)	107
Rysunek 37. Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym osiągająca przychody za sprzedaży na eksport i dokonujących zakupów z importu w wybranych latach 2005–2017	108
Rysunek 38. Wartość eksportu i importu podmiotów z kapitałem zagranicznym w wybranych latach 2005–2017	109
Rysunek 39. Struktura kapitału zagranicznego według krajów i sekcji PKD	113