

Jerzy Różański

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce i inwestycje polskich przedsiębiorców za granicą na tle tendencji światowych - analiza statystyczna

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 46/4, 743-752

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

JERZY RÓŻAŃSKI

*Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce
i inwestycje polskich przedsiębiorstw za granicą
na tle tendencji światowych – analiza statystyczna*

Foreign direct investment in Poland and in Polish companies abroad
in global trends perspective – a statistical analysis

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, fuzje i przejęcia, kryzys gospodarczy, światowe tendencje

Key words: foreign direct investment, mergers and acquisitions, economic crisis, global trends

Wstęp

Polska w ostatnim dwudziestoleciu była postrzegana głównie jako miejsce lokalizacji inwestycji zagranicznych. Jednakże wraz z rozwojem polskiej gospodarki można odnotować coraz wyraźniejszą tendencję do dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskie przedsiębiorstwa, poszukujące możliwości bardziej aktywnej, niż poprzez eksport, obecności na rynkach zagranicznych.

Celem artykułu jest więc określenie tendencji związanych z inwestycjami zagranicznymi polskich przedsiębiorstw w kontekście:

- ogólnych trendów w gospodarce europejskiej i światowej w tym zakresie,
- relacji między napływem inwestycji zagranicznych do Polski a inwestycjami zagranicznymi polskich przedsiębiorstw.

Chodzi więc z jednej strony o określenie miejsca Polski jako kraju, którego przedsiębiorstwa podejmują bezpośrednie inwestycje zagraniczne, z drugiej zaś kraju, w którym zmieniają się proporcje występujące między napływem i odpływem

bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W jakim więc kierunku idą te zmiany i o czym świadczą?

1. Zmiany w lokalizacji nakładów inwestycyjnych lokowanych za granicą – Polska na tle tendencji światowych

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ostatnich latach zmienił kierunek – nieco inne kraje niż dotychczas odnotowały napływ inwestycji zagranicznych, a inne były reprezentowane przez przedsiębiorstwa poszukujące możliwości zainwestowania w ten sposób swoich kapitałów za granicą. Wpływ na wielkość przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych miał światowy kryzys gospodarczy – w jego trakcie występowały też jednak zmiany w wielkościach tego przepływu do poszczególnych krajów.

Inwestycje zagraniczne w Polsce w latach 2005–2010 i te dokonywane przez polskie przedsiębiorstwa na tle tendencji światowych obrazuje tabela 1.

Tabela 1. Inwestycje zagraniczne w Polsce i dokonywane przez polskie przedsiębiorstwa za granicą na tle tendencji światowych (w mln dolarów)

Kraje	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Polska						
• napływ	10 293	19 603	23 561	14 839	13 698	9 681
• odpływ	3 406	8 864	5 405	4 414	5 219	4 701
UE						
• napływ	496 075	581 719	850 528	487 968	346 531	304 689
• odpływ	606 515	690 030	1 199 325	906 199	370 016	407 251
USA						
• napływ	104 773	237 136	215 952	306 366	152 892	228 249
• odpływ	115 369	224 220	393 518	308 296	282 686	328 905
Chiny						
• napływ	72 406	72 715	83 527	108 312	95 000	105 735
• odpływ	12 261	21 160	22 469	52 150	56 530	68 000
Cały świat						
• napływ	982 593	1 461 863	1 970 940	1 744 101	1 185 030	1 243 671
• odpływ	882 132	1 405 389	2 174 803	1 910 509	1 170 527	1 323 337

Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Investment Report 2011*.

Jak wynika z tabeli, w latach 2005–2007 następował wzrost napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski; apogeum nastąpiło w 2007 r., kryzys spowodował jednak systematyczny spadek napływu inwestycji w latach 2008–2010. Napływ inwestycji w 2010 r. stanowił jedynie 41,1% poziomu z roku 2007.

Inwestycje polskich przedsiębiorstw zagranicznych były najwyższe w 2006 r. W latach 2007–2010 okazały się już zdecydowanie niższe. W roku 2010 stanowiły 53% poziomu z 2006 r.

Relacje między kapitałem polskim zaangażowanym za granicą a zagranicznym lokowanym w Polsce po najgorszym 2007 r. ulegały znacznej poprawie. Wynika to niestety z wyraźnego zmniejszenia skali inwestycji zagranicznych dokonywanych w Polsce. Z drugiej strony jednak, jeśli w 2010 r. inwestycje polskich przedsiębiorstw za granicą stanowiły prawie 50% napływu inwestycji zagranicznych do Polski w tym roku, oznacza to, że Polska przestaje stanowić, jak do niedawna była postrzegana, jedynie miejsce dokonywania inwestycji zagranicznych, ale sama staje się również inwestorem, niezależnie od światowych zawirowań gospodarczych.

Najwyższy napływ inwestycji zagranicznych do krajów UE nastąpił w 2007 r., a później miał miejsce dramatyczny spadek. Wartość inwestycji w 2010 r. stanowiła tylko 35,8% poziomu z roku 2007. Spadek był więc wyższy niż w Polsce.

Inwestycje krajów UE za granicą były najwyższe w 2007 r., po czym nastąpiło ich bardzo wyraźne ograniczenie. W 2010 r. osiągnęły one jedynie 34% poziomu z najlepszego roku 2007. Tak więc spadek inwestycji lokowanych za granicą był w Polsce znacznie niższy niż w krajach Unii Europejskiej.

Można więc uznać, że w sferze inwestycji zagranicznych w Polsce, biorąc pod uwagę zarówno ich napływ do Polski, jak i inwestycje polskich przedsiębiorstw za granicą, w okresie kryzysu Polska poradziła sobie nieco lepiej niż przeciętne kraje UE.

Należy też zwrócić uwagę na to, iż w Unii Europejskiej w latach 2005–2010 zmalała przewaga inwestycji podejmowanych przez kraje UE w innych krajach w stosunku do napływu inwestycji zagranicznych do krajów UE. W roku 2007 napływ inwestycji do krajów UE stanowił 70,1% wartości inwestycji zagranicznych realizowanych przez kraje UE, w 2008 r. 53,8%, w roku 2009 już 93,7%, a w 2010 r. – 74,8%.

Nieco inaczej kształtują się inwestycje zagraniczne w USA. Napływ tych inwestycji do USA najwyższy był w 2008 r., natomiast w 2009 r. spadły one o ponad połowę. W roku 2010 osiągnęły 74,5% poziomu z roku 2008, a więc poziom zbliżony do 2006 r. Spadek nie jest więc tu tak wyraźny jak w krajach Unii Europejskiej czy w Polsce.

Inwestycje dokonywane przez przedsiębiorstwa amerykańskie za granicą wykazywały dość niewielki spadek. W porównaniu z najlepszym rokiem 2007 w roku 2010 stanowiły one aż 83,6%. Tak więc ekspansja amerykańskich firm w okresie kryzysu zmniejszyła się nieznacznie. Jednocześnie utrzymywała się przewaga tej ekspansji nad napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do USA, począwszy od roku 2007, w którym dotychczasowe tendencje uległy odwróceniu, a napływ inwestycji zagranicznych do USA stanowił tylko 54% inwestycji zagranicznych podejmowanych przez przedsiębiorstwa amerykańskie. W 2010 r. udział ten wzrósł do 69,4%, ale

nadal przewaga amerykańskich inwestycji jest wyraźna i – co charakterystyczne – odwrócenie trendu zbiegło się z rozpoczęciem kryzysu w 2007 r.

Chiny w niewielkim stopniu odczuły wpływ światowego kryzysu gospodarczego. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tego kraju wzrastał nieprzerwanie do 2008 r., w 2009 r. nastąpił pewien spadek, ale już w 2010 r. niemal osiągnął poziom najlepszego roku 2008. Natomiast chińskie inwestycje za granicą rosły bardzo szybko, a ich wartość zwiększa się wyraźnie właśnie w okresie kryzysu. W porównaniu z rokiem 2005 wartość tych inwestycji w 2010 r. wzrosła ponadpięciokrotnie. Charakterystyczne są relacje między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Chin a chińskimi inwestycjami za granicą w poszczególnych latach. Napływ inwestycji zagranicznych stanowił:

- w 2005 r. – 590,5%,
- w 2006 r. – 343,6%,
- w 2007 r. – 371,7%,
- w 2008 r. – 207,7%,
- w 2009 r. – 168,1%,
- w 2010 r. – 155,5%,

ogólnej wartości inwestycji chińskich za granicą. Relacje między napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Chin i chińskimi inwestycjami za granicą zmieniają się więc bardzo szybko. Chiny stają się ważnym inwestorem zagranicznym w gospodarce światowej.

Tak więc w okresie kryzysu najsłabsze tendencje spadkowe, jeśli chodzi o napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, wystąpiły w Chinach, a następnie w USA. Inwestycje zagraniczne chińskich przedsiębiorstw nieustannie wzrastały, natomiast przedsiębiorstw amerykańskich – zanotowały nieznaczny spadek. Największe ograniczenie napływu inwestycji wystąpiło w krajach UE, Polska odnotowała spadek wyższy niż Chiny i USA, ale niższy niż kraje UE ogółem. Podobne tendencje wystąpiły, jeśli chodzi o inwestowanie krajów UE za granicą – tu Polska na tle całości UE wypadła jeszcze lepiej, natomiast zdecydowanie gorzej niż USA, a zwłaszcza Chiny.

Warto jednak dodać, że jeśli napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w roku 2005 stanowił jedynie 2,1% napływu tych inwestycji do UE, to w 2010 r. już 3,2%. Inwestycje poza granicami kraju stanowiły w 2005 r. w Polsce 0,6% inwestycji unijnych, a w 2010 r. już 1,2%.

2. Zmiany miejsca Polski na rynku fuzji i przejęć

Analiza przepływów związanych z inwestycjami zagranicznymi musi obejmować również rynek fuzji i przejęć, zwany również rynkiem kontroli. Transakcje związane z łączeniami przedsiębiorstw, ich wykupami stanowią istotny kierunek umiędzynarodowienia gospodarki światowej. Polska bierze udział w tych procesach z jednej strony jako kraj, którego przedsiębiorstwa są obiektem ekspansji firm międzynaro-

dowych, z drugiej zaś przedsiębiorstwa polskie w coraz większym stopniu zaczynają uczestniczyć w transakcjach, w których wyniku następuje przejęcie zagranicznego przedsiębiorstwa przez polskie.

Również i w tej analizie istotne jest określenie, jak dalece kryzys gospodarczy spowodował występowanie istotnych zmian na rynku fuzji i przejęć.

Podstawowe zmiany obrazuje tabela 2.

Tabela 2. Wartość fuzji i przejęć w latach 2005–2010 (w mln dolarów)

Kraje	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Polska						
• sprzedaż	1 487	773	728	966	776	1 042
• zakup	586	194	128	432	117	292
UE						
• sprzedaż	304 740	333 337	527 718	251 169	116 226	113 539
• zakup	210 111	260 680	537 890	306 734	89 694	17 328
USA						
• sprzedaż	67 401	127 750	164 978	227 445	40 085	80 267
• zakup	86 088	117 729	179 895	70 173	23 760	86 342
Chiny						
• sprzedaż	7 207	11 298	9 332	5 375	10 898	5 965
• zakup	3 653	12 090	- 2 282	37 941	21 490	29 201
Cały świat	462 253	625 320	1 022 725	706 543	249 732	338 839

Źródło: *World Investment Report 2011*.

Jak wynika z tabeli 2, wartości fuzji i przejęć przeprowadzonych przez inwestorów zagranicznych w Polsce od 2005 r. wyraźnie się zmniejszała, przy czym wzrost zanotowano dopiero w 2010 r., wartość ta nie osiągnęła jednak poziomu z roku 2005 (stanowiła 70% tej wartości). Bardzo mocno spadła wartość transakcji dokonywanych przez polskie przedsiębiorstwa za granicą. Tu również najlepszy był rok 2005, w roku 2006 wystąpił wyraźny spadek, nieco lepszy okazał się rok 2008, natomiast w roku 2010 wartość tych transakcji stanowiła jedynie ok. 50% wartości z roku 2005. Ekspansja polskich przedsiębiorstw uległa więc wyraźnemu osłabieniu.

Nieco inne tendencje wystąpiły w Unii Europejskiej traktowanej jako całość. Sprzedaż firm krajów UE osiągnęła najwyższy poziom w 2007 r. i dopiero w latach 2008–2010 wyraźnie zmalała, przy czym spadek ten jest naprawdę bardzo wysoki. W 2010 r. wartość transakcji stanowiła jedynie 21,5% wartości z najlepszego pod

tym względem roku 2007. Podobne tendencje wystąpiły, jeśli chodzi o zakup obcych przedsiębiorstw przez te pochodzące krajów UE. Najlepszy pod tym względem był rok 2007, po którym nastąpił wyraźny spadek. Rok 2010 okazał się wyjątkowy. Zakupy firm dokonywane przez przedsiębiorstwa krajów UE stanowiły jedynie 3,2% wartości tych transakcji w roku 2007. W ciągu trzech lat nastąpiło więc całkowite załamanie ekspansji przedsiębiorstw z krajów UE wyrażonej w zakupach innych przedsiębiorstw.

Także tutaj, podobnie jak w przypadku przepływów związanych z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi, mamy do czynienia ze znacznie łagodniejszymi wahaniami w USA i w Chinach.

W USA największe nasilenie sprzedaży firm amerykańskich miało miejsce w 2008 r., a więc już w warunkach kryzysu gospodarczego. W roku 2009 nastąpił bardzo wyraźny spadek. W roku 2010 wartość tych transakcji stanowiła jedynie 35,3% wartości z roku 2008.

Z kolei największa ekspansja przedsiębiorstw amerykańskich, przejawiająca się w zakupach innych przedsiębiorstw, miała miejsce w 2007 r. Również tutaj najgorszy dla przedsiębiorstw amerykańskich był rok 2009. W roku 2010 wartość tych transakcji w stosunku do najlepszego roku 2007 wynosiła 48%.

Jeszcze inaczej analizowane wielkości kształtowały się w Chinach, gdzie sprzedaż przedsiębiorstw najwyższe wartości osiągnęła w roku 2006 i 2009, a najniższe w 2008 i 2010. Trudno tu się więc doszukiwać jakichkolwiek wyraźnych tendencji. W roku 2010 w stosunku do najlepszego roku 2006 wartość tych transakcji wynosiła jedynie 52,8%.

Podobnie, chociaż z wyraźniejszą tendencją wzrostową, mamy do czynienia z zakupami dokonywanymi przez chińskie przedsiębiorstwa za granicą. Po znacznym wzroście w 2006 r., w porównaniu z rokiem 2005, w 2007 r. chińskie firmy wyzbywały się nabytych przedsiębiorstw (wartość ujemna transakcji) po to, aby w warunkach kryzysu gospodarczego doprowadzić do niespotykanego wzrostu wartości tych transakcji. Mamy więc tu tendencję taką samą jak w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych – wystąpił wyraźny wzrost zakupów dokonywanych przez chińskie przedsiębiorstwa w latach najtrudniejszych dla gospodarki światowej.

Jeśli porównamy wielkości sprzedaży i zakupów przedsiębiorstw, to można stwierdzić, co następuje. W Polsce, co jest zrozumiałe, wartość transakcji sprzedaży polskich przedsiębiorstw corocznie znacznie przewyższa zakupy dokonywane przez polskie przedsiębiorstwa. Najkorzystniejsza relacja pod tym względem występowała w 2005 r., w którym zakupy dokonywane przez polskie przedsiębiorstwa stanowiły 39,4% wartości sprzedaży polskich przedsiębiorstw zagranicznym firmom. W roku 2010 było to już tylko 28%. Spadek ekspansji polskich przedsiębiorstw na rynku kontroli jest więc szybszy niż spadek na tym rynku sprzedaży polskich firm inwestorom.

W krajach UE przewaga sprzedaży przedsiębiorstw nad ich zakupami utrzymywała się w latach 2005–2006; w latach 2007–2008 więcej było zakupów niż sprzedaży (zwłaszcza w 2008 r.), a w 2009 r. tendencja znów uległa odwróceniu, by w 2010 r. osiągnąć niespotykaną wcześniej różnicę – wartość zakupów innych przedsiębiorstw

dokonywanych przez przedsiębiorstwa z państw UE stanowiła jedynie 15,3% wartości sprzedaży przedsiębiorstw z państw UE innym inwestorom. Chyba nikt nie spodziewał się tak szybkiego odwrócenia relacji między sprzedażami firm a ich zakupami, i to w tak znaczącej skali.

W USA występowała duża zmienność relacji między sprzedażą przedsiębiorstw a ich zakupem przez przedsiębiorstwa amerykańskie. W roku 2005 można było odnotować przewagę zakupów nad sprzedażą, w roku 2006 odwrotnie, w roku 2007 znów pewną przewagę zakupów, w roku 2008 bardzo wysoką przewagę sprzedaży, relatywnie dużą przewagę sprzedaży w 2009 r. i nieznaczną przewagę zakupów w 2010 r. Dla całego okresu wystąpiła jednak przewaga sprzedaży nad zakupami.

W Chinach – po przewadze sprzedaży nad zakupami w latach 2005–2007, od 2008 r. można zanotować bardzo wyraźną przewagę zakupów dokonywanych przez chińskie firmy nad zakupami chińskich firm przez innych inwestorów. Jeśli więc w 2005 r. zakupy stanowiły 50,6% wartości sprzedaży chińskich firm, to w roku 2010 odsetek ten wyniósł 489,5%. Jeśli ta tendencja się utrzyma, chińskie przedsiębiorstwa w ciągu najbliższych kilku lat będą mogły konkurować z USA, jeśli chodzi o wartość zakupów na rynku kontroli. W 2010 r. wartość zakupów dokonywanych przez chińskie przedsiębiorstwa stanowiła 168,5% wartości zakupów dokonywanych przez państwa UE. Oczywiście wynik ten Chiny mogły uzyskać dlatego, że nastąpił wielki spadek zakupów dokonywanych przez przedsiębiorstwa krajów UE.

Ograniczenie zakupów dokonywanych przez polskie firmy w 2010 r. w porównaniu z najlepszym 2005 r. (49,8%) jest mniejsze niż spadek notowany w krajach UE (w 2010 r. 3,2% poziomu z najlepszego roku 2007). W 2005 r. wartość zakupów dokonywanych przez polskie przedsiębiorstwa stanowiła 0,27% zakupów dokonywanych przez przedsiębiorstwa krajów UE, a w 2010 r. już 1,68%. W tym czasie wartość sprzedaży polskich firm innym inwestorom w stosunku do sprzedaży przedsiębiorstw krajów UE wzrosła z 0,48% do 0,91%. Aktywność polskich przedsiębiorstw na rynku kontroli w UE więc relatywnie się zwiększa. Na tle USA, a zwłaszcza Chin wskaźniki te są jednak dość niskie.

Zakończenie

Przeprowadzona analiza danych statystycznych dotyczących kształtowania się bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz transakcji związanych z fuzjami i przejęciami przedsiębiorstw w Polsce, Unii Europejskiej, USA, Chinach i na całym świecie pozwoliła na określenie podstawowych zmian, jakie wystąpiły w latach 2005–2010, ze szczególnym uwzględnieniem okresu, w którym wystąpił kryzys gospodarczy – to znaczy lat 2008–2010.

Największe znaczenie przypisano ogólnym trendom występującym na świecie, dlatego nie przedstawiono zmian, jakie występowały w poszczególnych krajach – zmian, które decydowały o zmniejszającej się lub zwiększającej roli poszczególnych krajów

w tych procesach. Najbardziej istotne było to, jak oceniać zmieniające się znaczenie Polski jako miejsca lokalizacji inwestycji zagranicznych, ale przede wszystkim jako kraju, którego przedsiębiorstwa zaczynają prowadzić aktywną politykę inwestycyjną poza granicami kraju, tworząc filie i oddziały w obcych krajach lub aktywnie uczestnicząc w rynku fuzji i przejęć.

Analiza pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- 1) Jeśli porównamy badane kraje (Polska, USA, Chiny) oraz UE jako całość i globalnie – cały świat, to zarówno z punktu widzenia napływu inwestycji zagranicznych, jak i lokowania własnych inwestycji (odpływ) najsilniejszy spadek nastąpił w Unii Europejskiej i pod tym względem Unia Europejska jako całość straciła najwięcej w związku z kryzysem gospodarczym. Na tle Unii Polska osiąga relatywnie lepsze rezultaty, zwłaszcza jeśli chodzi o inwestycje dokonywane przez własne przedsiębiorstwa zagranicą. Ponieważ inwestycje za granicę polskich przedsiębiorstw można traktować jako pewną nowość w ich działalności, należy uznać to za pewien sukces. Znacznie większy kryzys wystąpił na rynku kontroli, gdzie wartość zakupów lokowanych przez polskie przedsiębiorstwa drastycznie spadła, jednak w 2010 r. spadek odnotowany w UE był jeszcze wyższy.
- 2) Zarówno w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak i w procesie inwestowania własnych przedsiębiorstw za granicą USA nie poniosła strat podobnych do tych, jakie poniosła Unia Europejska. Zwłaszcza dotyczy to inwestycji dokonywanych przez przedsiębiorstwa amerykańskie za granicą. Natomiast bardzo wyraźny spadek nastąpił na rynku kontroli – sprzedaż amerykańskich przedsiębiorstw innym inwestorom spadła bardzo wyraźnie. W nieco mniejszym tempie, ale również bardzo wyraźnie, zmniejszyły się zakupy obcych firm dokonywane przez przedsiębiorstwa amerykańskie. Skala tych spadków nie jest jednak tak drastyczna, jak ma to miejsce w krajach Unii Europejskiej.
- 3) Zdecydowanie najlepiej wykorzystały załamanie gospodarki światowej Chiny. Nie tylko systematycznie wzrastał napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tego kraju (pewne załamanie nastąpiło tylko w 2009 r.), ale też bardzo szybko zwiększyły się bezpośrednio inwestycje zagraniczne chińskich przedsiębiorstw, przy czym tempo tego wzrostu zwiększyło się w okresie kryzysu gospodarczego. Nieco trudniej ocenić Chiny jako miejsce dokonywania transakcji na rynku kontroli. Tu tendencje były niejednoznaczne, a więc trudno mówić o wyraźnym spadku. Natomiast zdecydowanie, i to również w latach kryzysu gospodarczego, rosły zakupy dokonywane przez chińskie przedsiębiorstwa. Należy tu podkreślić wyjątkowo wysoki wzrost wartości tych transakcji, korespondujący z szybkim tempem bezpośrednich inwestycji zagranicznych podejmowanych przez chińskie przedsiębiorstwa.

Aby Polska mogła zwiększyć udział w wymianie międzynarodowej w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz na rynku kontroli, niezbędne są dzia-

lania, które w większości przypadków mają charakter bezinwestycyjny. Polska jako kraj goszczący powinna zapewnić inwestorom zagranicznym przede wszystkim:

- 1) duże bezpieczeństwo inwestycji, związane ze stabilnością systemu politycznego, społecznego i gospodarczego,
- 2) stabilność ustawodawstwa gospodarczego,
- 3) ograniczenie biurokracji i korupcji,
- 4) wykwalifikowaną siłę roboczą,
- 5) prosty system podatkowy,
- 6) rzetelność kontrahentów¹.

Wszystkie te czynniki składają się na to, co inwestorzy zagraniczni nazywają klimatem inwestycyjnym.

Z kolei, inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw mają również pewne cechy charakterystyczne. Jak zauważa W. Karaszewski², polskie przedsiębiorstwa kierują swoją ekspansję poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne głównie na kraje europejskie, przede wszystkim stare kraje Unii Europejskiej (15 krajów), ale niemalże inwestują też w nowych krajach UE (ponad ¼ łącznej wartości inwestycji). Można więc uznać, że nie w pełni są wykorzystywane możliwości inwestowania w krajach pozaeuropejskich, do których wprawdzie jest dalej, ale rynki są bardziej chłonne, koszty pracy niskie i co ma duże znaczenie, wiele krajów ma już stabilną sytuację polityczną i społeczną. Chodzi tu o kraje Ameryki Południowej, Azji Południowo-Wschodniej (Wietnam, Filipiny, Indonezję, Malezję), ale również i niektóre azjatyckie kraje byłego ZSRR. W. Karaszewski podkreśla duże znaczenie takich inwestycji, stwierdzając, że „bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniły się do poprawy potencjału konkurencyjności zdecydowanej większości polskich przedsiębiorstw – inwestorów, zarówno w stosunku do ich głównych konkurentów na rynku krajowym, jak i rynkach zagranicznych, przy czym pozytywne zmiany były silniejsze w stosunku do konkurentów na rynkach zagranicznych”³.

Nasilenie międzynarodowej ekspansji polskich przedsiębiorstw ma więc znaczenie również dla rynku wewnętrznego, na którym krajowe przedsiębiorstwa konkurują z zagranicznymi.

Bibliografia

1. Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw*, Dom Organizatora, Toruń 2008.
2. Rózański J., *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Rozwój. Finansowanie. Ocena.*, PWE, Warszawa 2010.

¹ Na podstawie badań prowadzonych przez J. Rózańskiego, J. Rózański, *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Rozwój. Finansowanie. Ocena*, PWE, Warszawa 2010.

² W. Karaszewski (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw*, Dom Organizatora, Toruń 2008.

³ *Ibidem*.

**Foreign direct investment in Poland and in Polish companies abroad
in global trends perspective – a statistical analysis**

Changes occurring in the capital flows directly connected with foreign direct investments and in mergers and acquisitions market in the last few years, especially in economic crisis conditions, have led to:

- increasing the importance of Poland as a host country,
- increasing the role of Polish companies as foreign investors that establish their subsidiaries and branches in foreign countries or take over foreign companies.

The analysis shows that in processes related to foreign investment flows and typical of control market sales and purchases the importance of the European Union countries is decreasing, the USA position is stable and the role of China is definitely increasing. Poland will strengthen its position in both processes if it fulfils certain conditions referred to in this article.