

**POLSKIE BEZPOŚREDNIE
INWESTYCJE ZAGRANICZNE
STAN PO 30 LATACH
OD ROZPOCZĘCIA
TRANSFORMACJI USTROJOWEJ**

Adam Budnikowski, Elżbieta Czarny,
Paweł Folfas, Andżelika Kuźnar,
Bożena Leven, Eliza Przeździecka

**POLSKIE BEZPOŚREDNIE
INWESTYCJE ZAGRANICZNE
STAN PO 30 LATACH
OD ROZPOCZĘCIA
TRANSFORMACJI USTROJOWEJ**

Recenzje

Bogusława Drelich-Skulska

Karolina Klecha-Tylec

Redakcja językowa

Zofia Wydra

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2022

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

ISBN 978-83-8030-533-5

DOI: 10.33119/978-83-8030-533-5

Oficyna Wydawnicza SGH – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Projekt i wykonanie okładki

Magdalena Limbach

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

volumina.pl Daniel Krzanowski

ul. Ks. Witolda 7-9

71-063 Szczecin

tel. 91 812 09 08

e-mail: druk@volumina.pl

Zamówienie 21/II/22

Spis treści

Wstęp	9
-------------	---

1

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce światowej. Nowe tendencje i wyzwania dla Polski	11
1.1. Ekspansja bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej	12
1.2. Czynniki wpływające na ekspansję bezpośrednich inwestycji zagranicznych	13
1.2.1. Postęp techniczny i procesy integracyjne	13
1.2.2. Polityka ekonomiczna	13
1.3. Czynniki wpływające na przyszłą ekspansję bezpośrednich inwestycji zagranicznych	16
1.3.1. Postęp techniczny	16
1.3.2. Koncepcja zrównoważonego rozwoju	18
1.3.3. Polityka przemysłowa	20
1.3.4. Pandemia i zmiana sytuacji politycznej	22
1.3.5. Przebudowa globalnych łańcuchów wartości	24
1.4. Wnioski dla Polski	26
1.5. Podsumowanie	27

2

Polskie inwestycje bezpośrednio w świetle dotychczasowych badań empirycznych	29
2.1. Opracowania opublikowane przed 2010 r.	30
2.2. Opracowania opublikowane w latach 2010–2020	32
2.3. Podsumowanie	36

3

Tendencje, struktura geograficzna oraz sektorowa polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1989–2019	37
3.1. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą – analiza strumieni	37
3.2. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą – analiza zasobów	41
3.3. Podsumowanie	46

Spis treści

4

Wybrane polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle i działalności badawczo-rozwojowej	47
4.1. Czechy, Litwa, Niemcy oraz Kanada – inwestycje PKN ORLEN	47
4.2. Wietnam – inwestycja GRUPY ADAMED	49
4.3. Szwajcaria, USA oraz wybrane państwa UE – przypadek działalności badawczo-rozwojowej ..	50
4.4. Podsumowanie	51

5

Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w branżach usługowych – metody pomiaru	53
5.1. Różnice między danymi na temat inwestycji w sektorze usług pochodzącymi z bilansu płatniczego i FATS	54
5.2. Dane na temat inwestycji w sektorze usług z bazy TISMOS	61
5.3. Podsumowanie	65

6

Polskie inwestycje bezpośrednie w USA. Czy inwestycje podążają za polskimi emigrantami?	67
6.1. Przegląd opracowań dotyczących związku między migracjami a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi	67
6.2. Polskie inwestycje bezpośrednie w USA – ogólna charakterystyka	69
6.3. Testowanie przyczynowości Grangera między liczbą polskich emigrantów w USA a wartościami polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w USA	73
6.4. Podsumowanie	76

Spis treści

7

Inwestycje fantomowe polskich firm na przykładzie polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Luksemburgu i na Cyprze	77
7.1. Inwestycje faktyczne kontra inwestycje fantomowe	77
7.2. Światowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Luksemburgu i na Cyprze	80
7.3. Polskie inwestycje bezpośrednie w Luksemburgu i na Cyprze	82
7.4. Polskie przedsiębiorstwa i ich filie w Luksemburgu oraz na Cyprze	89
7.5. Podsumowanie	95
 Zakończenie	 97
 Bibliografia	 99
 Spis rysunków	 109
 Spis tabel	 111

Wstęp

Ponad trzy dekady temu rozpoczęła się w Polsce transformacja ustrojowa, ukierunkowana na budowę wolnego rynku, stworzenie społeczeństwa obywatelskiego oraz demokratyzację. Od tamtego czasu udało się zbudować gospodarkę rynkową, przeprowadzić wiele reform instytucjonalnych i społecznych, a co najważniejsze Polska stała się państwem członkowskim Unii Europejskiej (UE). Choć ciągle frekwencja wyborcza w Polsce nie jest na zadowalającym poziomie, to systematycznie poprawia się. Ponadto coraz więcej Polaków działa w różnych formach na rzecz społeczności lokalnych, co niewątpliwie sprzyja tworzeniu społeczeństwa obywatelskiego. Już po przystąpieniu Polski do UE miało miejsce także wiele reform gospodarczych, które umocniły gospodarkę narodową.

Celem tej monografii jest ocena stanu polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) oraz towarzyszących im innych form umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw po 30 latach od rozpoczęcia transformacji ustrojowej. W publikacji tej sprawdzamy następującą hipotezę: polskie BIZ skoncentrowane są głównie w państwach UE, a ich wartość jest znacząco mniejsza od wartości BIZ napływających do Polski.

O ile opracowań dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych lokowanych w Polsce jest bardzo dużo, o tyle opracowań traktujących o polskich inwestycjach bezpośrednich za granicą jest względnie niewiele. Tą monografią wypełniamy zatem pewną lukę w literaturze ekonomicznej¹.

Książka składa się z siedmiu rozdziałów. Rozdział 1 poświęcony jest nowym tendencjom BIZ w gospodarce światowej i wynikającym z nich wnioskom dla Polski. Poruszamy w nim m.in. kwestie związane z: postępem technicznym (tzw. czwarta rewolucja przemysłowa), celami zrównoważonego rozwoju, globalnymi łańcuchami wartości oraz pandemią. Rozdział 2 zawiera przegląd opracowań dotyczących polskich BIZ, kolejny zaś – analizę ogólnych tendencji i struktur (geograficznej i sektorowej) polskich BIZ

¹ W 2020 r. autorzy monografii (z wyjątkiem prof. dr. hab. A. Budnikowskiego) prowadzili badania dotyczące polskich BIZ w związku z zadaniem badawczym nr KGS/S20/05/2020 „Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne – stan po 30 latach od rozpoczęcia transformacji ustrojowej”, realizowanym w Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Z inicjatywy kierownika wspomnianego zadania, dr. hab. P. Folfasa, prof. SGH, badania były kontynuowane w 2021 r. (na prośbę P. Folfasa dołączył do nich A. Budnikowski), czego efektem jest ta książka.

w ostatnim trzydziestoleciu. W rozdziale 2 ukazano zatem wspomnianą lukę badawczą, a rozdział 3 stanowi punkt wyjścia i tło do bardziej szczegółowych analiz polskich BIZ. Kolejne cztery rozdziały koncentrują się na BIZ lokowanych w wybranych branżach oraz w wybranych gospodarkach goszczących. Nie badamy zatem polskich BIZ we wszystkich branżach i we wszystkich gospodarkach je goszczących, ale ograniczamy się do analizy przykładów. Za każdym razem na początku danego rozdziału uzasadniamy, dlaczego dana branża/dane branże czy kraj/kraje są przedmiotem naszego zainteresowania. Niemniej już w tym miejscu zwracamy uwagę, że koncentrujemy się na państwach, z którymi Polskę łączą silne więzi gospodarcze lub polityczne (np. Niemcy, państwa Grupy Wyszehradzkiej czy USA). Ponadto przedmiotem naszego zainteresowania są państwa członkowskie UE, które tworzą warunki prawne do funkcjonowania rajów podatkowych (Luksemburg, Cypr, częściowo także Niderlandy²).

W monografii wykorzystujemy różne metody badawcze – począwszy od przeglądu literatury poprzez statystyki opisowe, na modelach ekonometrycznych skończywszy. Różnorodność metod badawczych jest pochodną wielowątkowości rozważań zawartych w tej publikacji. Choć dotyczy ona głównie BIZ, to poruszyliśmy w niej również zagadnienia związane z handlem międzynarodowym, migracjami, bilansem płatniczym czy polityką gospodarczą.

Monografia powstała na podstawie polskiej i zagranicznej literatury dotyczącej ekonomii międzynarodowej oraz analiz danych statystycznych znajdujących się w polskich i międzynarodowych bazach danych. Nasze analizy obejmują okres do 2019 r., ponieważ gdy kończyliśmy prace nad książką, był to ostatni rok, dla którego były dostępne dane dotyczące polskich BIZ. W publikacji znajdują się też refleksje odnoszące się do skutków pandemii i kryzysu gospodarczego wywołanego przez nią. A zatem podstawowym okresem naszych badań są lata 1989–2019, jednakże z powodu braku danych statystycznych w kilku fragmentach okres analizy jest inny.

Za uwagi i sugestie dotyczące tego opracowania serdecznie dziękujemy Recenzentkom – Pani Profesor Bogusławie Drelich-Skulskiej oraz Pani Profesor Karolinie Klesze-Tylec, które zainspirowały nas do wprowadzenia szeregu zmian.

² Obecnie Narodowy Bank Polski oraz Główny Urząd Statystyczny na określenie Królestwa Niderlandów używają nazwy „Niderlandy” (zamiast „Holandia”), dlatego też nią się posługujemy.

1

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce światowej. Nowe tendencje i wyzwania dla Polski

Wielkość, dynamika i struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zarówno trafiających do Polski, jak i lokowanych przez polskie podmioty gospodarcze za granicą, zależą od tych samych czynników, które decydują o wszelkich przepływach kapitałowych mających miejsce na świecie. Głównym motywem BIZ, tak jak każdego przemieszczania kapitału przez granicę, jest chęć uzyskania większego dochodu od tego, który mogłoby przynieść wykorzystanie kapitału w kraju. I tak jak wszędzie w świecie różnica między wielkością obu dochodów musi być na tyle duża, aby rekompensowała ryzyko związane z użyciem kapitału poza obszarem własnej jurysdykcji oraz bardzo często w kraju odmiennym kulturowo i cywilizacyjnie. Także identycznie jak w innych krajach kapitałowi wywożonemu z Polski i trafiającemu do niej nadaje się postać inwestycji bezpośrednich, aby mieć możliwie duży nadzór nad sposobem użytkowania tegoż kapitału.

Na wielkość, dynamikę i strukturę polskich BIZ wpływają – znowu podobnie jak to ma miejsce w innych krajach – oprócz czynników działających wewnątrz każdej gospodarki również czynniki zewnętrzne, związane z aktualnym stanem gospodarki światowej oraz występującymi w niej procesami. Przedmiotem tego rozdziału jest właśnie analiza tych czynników oraz próba oceny ich potencjalnego wpływu na polskie BIZ. Ze względu na charakter i objętość rozdziału analiza ta podlega pewnym ograniczeniom: po pierwsze, obejmuje tylko niektóre z tendencji występujących w gospodarce światowej, po drugie, jest prowadzona z różnym stopniem szczegółowości, po trzecie, oceniając występujące w gospodarce światowej zmiany, które mogą mieć wpływ na BIZ, koncentrujemy się na tych, które mogą być istotne dla polskich inwestycji bezpośrednich za granicą.

1.1. Ekspansja bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej

Nie ulega wątpliwości, że w ciągu ostatnich dziesięcioleci w gospodarce światowej miał miejsce szybki wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych, który dość powszechnie był uznawany za jedną z istotnych cech globalizacji. Szczególnie wyraźne przyspieszenie tempa wzrostu BIZ miało miejsce w latach 1985–2000, a zwłaszcza w ostatniej dekadzie XX w. W okresie 1991–2000 ich przepływ w świecie powiększył się prawie dziesięciokrotnie, wzrastając ze 159 mld USD do 1 393 mld USD. Jak to obrazowo stwierdziła Spatareanu [2020, s. 1], dziewięć na dziesięć istniejących skumulowanych inwestycji bezpośrednich jest efektem przepływów kapitałowych, które miały miejsce w ostatniej generacji.

W porównaniu z tamtym okresem w ciągu ostatnich dwóch dekad wielkość światowych BIZ ulegała większym wahaniom [Kalotay, 2020, s. 1]. Należy wskazać przede wszystkim na przypadające na ten okres trzy załamania dynamiki wzrostu BIZ. Pojawiły się one w latach: 2001–2003, 2008–2009 i 2015–2019. W ostatnim z tych okresów spadek wielkości bezpośrednich inwestycji zagranicznych był wyjątkowo duży, ponieważ wynosił aż 60%. Ponadto szacuje się, że w wyniku następstw światowej pandemii w 2021 r. może mieć miejsce kolejny, niewiele tylko mniejszy spadek.

W ostatnich dekadach nastąpiła także zasadnicza zmiana struktury branżowej BIZ. Przede wszystkim wzrosła rola usług, a zmniejszyła się rola górnictwa. W 1973 r. w przemysł wydobywczy zaangażowanych było 25% skumulowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a w 2019 r. jedynie ok. 1%. Z kolei udział skumulowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych zaangażowanych w usługi zwiększył się z 30% do 64% [UNCTAD, 2020, s. 22].

Istotną tendencją w dziedzinie BIZ stało się wreszcie zdominowanie tych procesów przez korporacje transnarodowe (KTN). Do umocnienia ich roli w wywozie kapitału przyczyniły się przede wszystkim powstanie i rozwój tzw. globalnych łańcuchów wartości. Ich istotą jest dążenie przedsiębiorstwa do osiągnięcia korzyści z bezpośredniego zaangażowania w międzynarodowy podział pracy przez podzielenie procesu produkcji na etapy, w którym biorą udział przedsiębiorstwa zlokalizowane w różnych krajach; część tych przedsiębiorstw jest powiązana własnościowo z przedsiębiorstwem organizującym cały proces. O ile w 1970 r. międzynarodowe przepływy dóbr odbywające się w ramach globalnych łańcuchów wartości stanowiły ok. 37% handlu światowego, o tyle po zakończeniu kryzysu finansowego z lat 2007–2008 wskaźnik ten ustabilizował się na poziomie ok. 50%.

1.2. Czynniki wpływające na ekspansję bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Czynniki wpływające na ekspansję BIZ można podzielić na kategorie. Na potrzeby tego rozdziału wyróżniamy czynniki związane z postępem technicznym i procesami integracyjnymi oraz czynniki związane z polityką ekonomiczną.

1.2.1. Postęp techniczny i procesy integracyjne

Występująca w ciągu ostatnich dekad tak znacząca dynamika BIZ była następstwem działania kilku czynników [Budnikowski, 2017, s. 154–156]. Jednym z najważniejszych był z pewnością postęp techniczny, w tym przede wszystkim zmiany w dziedzinie przetwarzania i przesyłania informacji. Komputer i Internet niepomniernie zwiększały możliwości zarządzania przedsiębiorstwami mającymi oddziały w wielu krajach świata oraz ułatwiły dostęp do informacji potrzebnych do podejmowania decyzji o rozszerzeniu działalności za granicę. Przyczyniło się to też do powiększenia zbioru narzędzi oferowanych na międzynarodowym rynku finansowym (np. *debt for capital swap*), również zwiększających możliwości zagranicznej ekspansji kapitału.

Niezwykle ważnym czynnikiem przyspieszającym tempo wzrostu inwestycji zagranicznych w ciągu ostatnich 30 lat było też pogłębianie procesów integracyjnych, zwłaszcza w Europie, a także prawdziwa ekspansja regionalnych umów handlowych. Od połowy lat 80. poprzedniego stulecia do 2017 r., a więc w czasie światowej ekspansji BIZ, liczba regionalnych umów handlowych wzrosła w przybliżeniu z 50 do 300¹. Wspomniany proces wpływał na skalę BIZ w dwojaki sposób. Prowadził do systematycznej eliminacji ograniczeń ruchu kapitału między państwami członkowskimi UE, a w pewnym, chociaż mniejszym stopniu również w innych ugrupowaniach integracyjnych, i przyczyniał się tym samym do rozwoju inwestycji bezpośrednich pochodzących z danego obszaru. Jednocześnie wiele przedsiębiorstw spoza UE, a także spoza innych integrujących się obszarów dążyło do utworzenia na swoich terytoriach filii, których produkcja mogłaby bez ograniczeń trafić na rynki odgródzone różnego rodzaju ograniczeniami importowymi.

1.2.2. Polityka ekonomiczna

Wzrost znaczenia BIZ, do którego doszło w ostatnich trzech dekadach, wiązał się także z niektórymi procesami zachodzącymi w dziedzinie polityki ekonomicznej. W skali pojedynczych krajów były to masowa prywatyzacja i deregulacja niektórych

¹ Regional Trade Agreements, <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (dostęp: 14.11.2021).

branż czy gałęzi gospodarki bądź znajdujących się w rękach państwowych, bądź też zastrzeżonych dla jednego przedsiębiorstwa z dominującym kapitałem państwowym (np. lotnictwo cywilne, poczta, telekomunikacja). W drugiej połowie lat 80. XX w. proces ten miał miejsce w niektórych krajach uprzemysłowionych (m.in. w Wielkiej Brytanii i Niemczech), a w początkach lat 90., wraz z rozpoczęciem transformacji systemowej, prywatyzacja na niespotykaną dotąd skalę została zapoczątkowana w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Wszystko to oczywiście niepomniernie zwiększyło możliwości zagranicznej ekspansji kapitałowej przedsiębiorstw.

Czynnikami mającymi wpływ na tempo ekspansji BIZ w gospodarce światowej były wreszcie intensywność i kierunki polityki ekonomicznej prowadzonej przez poszczególne państwa. Po stronie krajów lokalizacji inwestycji była to polityka przyciągania BIZ, szeroko omawiana w literaturze. Jako przedsięwzięcia tego rodzaju można wymienić przede wszystkim ulgi podatkowe oraz tworzenie specjalnych stref ekonomicznych. Niekiedy, chociaż coraz rzadziej, wśród działań tego rodzaju można wskazać tworzenie łagodniejszych standardów ochrony środowiska naturalnego [Budnikowski, 1998, s. 89–98].

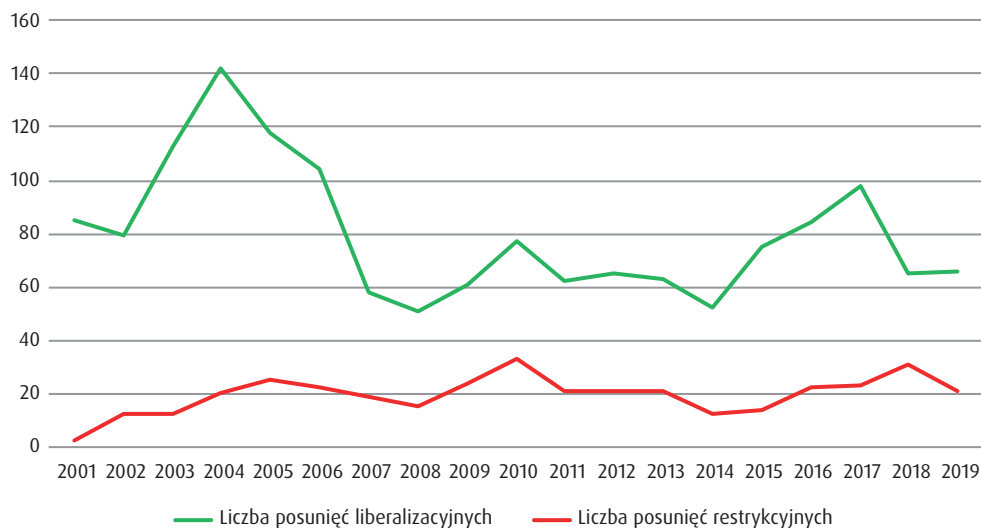
Jeżeli spojrzymy na publikowane przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) dane liczbowe dotyczące środków polityki ekonomicznej mających wpływ na BIZ i stosowanych przez kraje przyjmujące, możemy dokonać kilku spostrzeżeń. Po pierwsze, liczba państw, które w ciągu ostatnich dwóch dekad (2001–2019) stosowały tego rodzaju środki, jest mniej więcej stabilna i waha się w przedziale od 40 do 79, czyli obejmuje w przybliżeniu nieco ponad jedną czwartą wszystkich krajów świata. W całym tym okresie zbliżona, bo wynosząca ok. 20, jest też liczba podejmowanych rocznie przez poszczególne kraje działań nastawionych na ograniczenie zagranicznych inwestycji [UNCTAD, 2016, s. 90; UNCTAD, 2020, s. 97]. Zmieniała się natomiast skala stosowania środków mających prowadzić poprzez liberalizację przepisów i promocję do przyciągnięcia BIZ. Największe roczne wielkości środki te osiągały w latach 2001–2006. Natomiast w następnych latach liczba ich obniżyła się prawie do połowy poprzednich wielkości (zob. rysunek 1.1).

Oddzielną grupę środków polityki ekonomicznej mających w ostatnich latach istotny wpływ na wielkość BIZ stanowi także międzynarodowa, dwustronna i wielostronna, współpraca w dziedzinie BIZ. Najogólniej jej celem było osłabienie (a tam, gdzie to możliwe, wyeliminowanie) administracyjnych barier ekspansji BIZ. Może ona dotyczyć takich kwestii, jak gwarancje nienaruszalności własności inwestora, rozstrzyganie sporów oraz unikanie podwójnego opodatkowania.

Konkretnymi przejawami tego typu współpracy są różnego rodzaju międzynarodowe porozumienia inwestycyjne (*international investment agreements*). Chociaż porozumienia te dotyczą różnych kwestii szczegółowych, a także mają różny zasięg geograficzny, można przyjąć, że ich liczba jest swoistym miernikiem podejmowanego

przez członków społeczności międzynarodowej wysiłku mającego na celu zwiększenie skali BIZ. Warto zatem zauważyć, że liczba takich porozumień przekroczyła granicę 100 na początku lat 90. poprzedniego stulecia, a więc w okresie wyraźnego wzrostu BIZ. Najwięcej, ponad 150 rocznie, zawierano ich w latach 1994–2009. Natomiast w ciągu ostatniej dekady liczba porozumień tego rodzaju spadła do poziomu poniżej 50 rocznie [UNCTAD, 2020, s. 106].

Rysunek 1.1. Środki polityki ekonomicznej podejmowane w gospodarce światowej wobec zagranicznych inwestycji zagranicznych w latach 2001–2019



Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD, 2020, s. 97; UNCTAD, 2016, s. 90.

W przypadku niektórych krajów eksportujących kapitał czynnikiem sprzyjającym ekspansji BIZ jest czynne włączanie dyplomacji tych państw w działania promujące ich aktywność gospodarczą na danym obszarze. Przyjmuje to m.in. postać programów pomocowych dla niektórych krajów, a także znaczącą pomoc kredytową. Do najbardziej znanych przykładów należy w ostatnich latach ogromne zaangażowanie Chin w wielu krajach rozwijających się, w tym zwłaszcza w państwach afrykańskich. Podobną politykę, chociaż na nieco mniejszą skalę i skoncentrowaną przede wszystkim na obszarach historycznie i kulturowo powiązanych, prowadzą – Turcja w azjatyckich krajach strefy języka tureckiego i Indie głównie we wschodniej Afryce, zamieszkałej od pokoleń przez liczną i wpływową indyjską diasporę. Indyjska polityka wspierania własnych BIZ w Afryce, charakteryzująca się także szerokim korzystaniem z lokalnej siły roboczej, jest bardzo często przeciwstawiana polityce Chin w tej dziedzinie [The Economist, 2021b]. Chińskie praktyki są bowiem niekiedy określane jako neokolonialne.

Odbiciem polityki wspierania BIZ stała się też rozbudowa sieci swoich placówek dyplomatycznych. Jest to dostrzegalne zwłaszcza w odniesieniu do obszarów uznawanych za istotne dla inwestycji, które mają zapewnić dostęp do surowców. Obszarem swoistej ekspansji dyplomatycznej jest zwłaszcza Afryka. Oceniając udział poszczególnych krajów w tych działaniach, warto zauważyć, że największą liczbę placówek dyplomatycznych w krajach afrykańskich (52) mają Chiny (dane dla wszystkich państw za 2018 r.). Na tym polu wyprzedzają zarówno Stany Zjednoczone (placówki w 49 krajach), Rosję (w 40 krajach), jak i dawne metropolie kolonialne, odpowiednio liczby dla Francji, Niemiec i Wielkiej Brytanii wynoszą bowiem: 47, 43 i 36 [*The Economist*, 2019]. Jednak największy przyrost odnotowała Turcja – w 2016 r. posiadała placówki dyplomatyczne i konsularne w 38 krajach afrykańskich. Dowodem świadomej polityki prowadzonej przez Turcję na tym kontynencie może być natomiast fakt, że placówki dyplomatyczne i konsularne w 12 z tych krajów zostały utworzone po 2013 r. Znamienna jest także częstotliwość wizyt przywódców niektórych krajów w Afryce – w okresie 2008–2017 najwyżsi przedstawiciele władz chińskich złożyli 79 takich wizyt, a prezydent Turcji R. Erdogan był w Afryce ponad 30 razy [*The Economist*, 2019].

1.3. Czynniki wpływające na przyszłą ekspansję bezpośrednich inwestycji zagranicznych

W nadchodzących latach możliwości ekspansji polskich BIZ także będą zależały od działania wielu czynników związanych z funkcjonowaniem gospodarki światowej. Spróbujmy zatem wskazać na niektóre z nich, koncentrując się na tych, które mogą zmienić zewnętrzne uwarunkowania bezpośrednich inwestycji podejmowanych poza granicami kraju. Tak jak w poprzednich dekadach będą one następstwem zarówno postępu technicznego, jak i nowych tendencji w polityce ekonomicznej oraz wydarzeń do pewnego stopnia jednorazowych. Wymienimy niektóre z nich, kładąc nacisk na te, które mogą być istotne dla polskich BIZ na rynkach zagranicznych.

1.3.1. Postęp techniczny

Rozpocznijmy od zapoczątkowanego po kryzysie finansowym z lat 2007–2009 kolejnego przyspieszenia postępu technicznego. Lista składających się nań osiągnięć obejmuje te, które stanowią kontynuację wcześniejszych zdobyczy, nowe wynalazki oraz narodziny swoistej współzależności poszczególnych osiągnięć techniki i człowieka. Do pierwszej grupy można zaliczyć smartfony, roboty i sztuczną inteligencję, do nowych wynalazków – drukarkę trójwymiarową oraz szerokie zastosowanie nowych materia-

łów (np. grafenu) będących podstawą rodzącej się nanotechnologii. Jednakże największą uwagę społeczności międzynarodowej przyciągnęło w ramach obecnej rewolucji technicznej tworzenie współzależności między poszczególnymi osiągnięciami techniki a człowiekiem. Występowanie właśnie tej tendencji sprawiło, że stosunkowo niedawno, bo w 2018 r., określono ostatnią rewolucję jako czwartą czy też – co stanowi bezpośrednio nawiązanie do nazewnictwa informatycznego – rewolucję 4.0 lub przemysłu 4.0 [Schwab, 2018; Industry 4.0. Portal Nowoczesnego Przemysłu, 2020]. Za istotę tej rewolucji uważa się przede wszystkim poszerzenie skali działania technik informatycznych, w tym zwłaszcza ich coraz głębsze scalanie z procesami produkcji, handlu, a także wymiany informacji i opinii między ludźmi, np. poprzez wszechobecność Internetu, rozszerzanie obszaru działania wyszukiwarek, powstanie serwisów społecznościowych i chmury obliczeniowej, postęp automatyzacji czy funkcjonowanie internetu rzeczy.

Trudno przewidzieć wszystkie konsekwencje, jakie czwarta rewolucja przemysłowa będzie miała dla gospodarki światowej. Jednakże uwzględniając jej potencjalny wpływ na możliwości inwestycyjne poza granicami Polski, należy stwierdzić, że ważne wydaje się określenie zmian, jakie rewolucja ta może spowodować w popycie – z jednej strony – na siłę roboczą, a z drugiej – na niektóre surowce.

Czwarta rewolucja przemysłowa prowadzi przede wszystkim do zmian popytu na pracę osób niżej i wyżej wykwalifikowanych. Ocenia się np., że obserwowany obecnie wzrost popytu na roboty pociągnie za sobą powstanie w skali świata ok. 1 mln dodatkowych miejsc pracy w zdecydowanej większości dla osób wysoko wykwalifikowanych. Jednocześnie jednak relatywne zmniejszenie kosztów pracy może powstrzymać tendencję do przenoszenia produkcji przemysłowej do krajów rozwijających się czy gospodarek wschodzących (tzw. efekt bumerangu).

Oprócz zmian w strukturze popytu na wykwalifikowaną i niewykwalifikowaną siłę roboczą czwarta rewolucja przemysłowa prowadzi także do zmiany popytu na niektóre surowce, przede wszystkim na metale ziem rzadkich. Jak wiadomo, jest to 17 rzadko występujących minerałów mających kluczowe, a jednocześnie wzrastające znaczenie dla wielu najnowocześniejszych gałęzi przemysłu. Można tu wymienić przykładowo skand, stosowany w przemyśle kosmicznym, iterb, używany do produkcji paneli słonecznych i światłowodów, czy neodym, używany w produkcji laserów.

We współczesnej gospodarce światowej ma miejsce zacięta konkurencja o uzyskanie dostępu do złóż tych pierwiastków. Większość ich znajduje się w Chinach, a także w pozostałych mocarstwach atomowych (Stany Zjednoczone, Rosja, Indie), ale też występują one w niektórych krajach Azji Środkowej, na Grenlandii oraz w kilku państwach afrykańskich. To właśnie inwestycje w górnictwo tych krajów uważa się za mające kluczowe znaczenie zarówno dla przyszłych możliwości rozwojowych krajów zachodnich, jak i dla utrzymania ich zdolności obronnych. Coraz częściej można też spotkać opinię,

że jeżeli BIZ podejmowane przez podmioty prywatne nie pozwolą na zagospodarowanie złóż pierwiastków ziem rzadkich, projekty te powinny uzyskać odpowiednie wsparcie ze strony rządów [*The Economist*, 2021c].

O skali ewentualnego zaangażowania rządów w przedsięwzięcia, które mogą zapewnić dostęp do tych surowców, świadczą wydarzenia z początku 2021 r. na Grenlandii. Działająca na tamtym terenie spółka GREENLAND MINERALS rozpoczęła eksploatację zasobów wyspy w kopalni odkrywkowej, powstałej niedaleko osady Narsaq. To z kolei stało się przedmiotem obaw mieszkańców wyspy o stan środowiska. Z kolei zaniepokojenie Danii (Grenlandia to autonomiczne terytorium zależne od tego kraju) wzbudził fakt, że chociaż GREENLAND MINERALS powstała w Australii, to jej głównym akcjonariuszem został chiński koncern SHENGHE [*The Economist*, 2021a]. Można przypuszczać, że zgłoszona w ostatnich miesiącach kadencji prezydenta D. Trumpa chęć zakupu przez Stany Zjednoczone Grenlandii wynikała z tych samych pobudek – „uratowania” zasobów ziem rzadkich dla krajów członkowskich NATO.

1.3.2. Koncepcja zrównoważonego rozwoju

Czynnikiem, który już od pewnego czasu wpływa na BIZ, jest koncepcja zrównoważonego rozwoju. Początki tej idei wiążą się z rosnącą od kilkunastu lat troską o ochronę środowiska naturalnego, w tym zwłaszcza o konieczność wyeliminowania tzw. zagrożeń globalnych, a przede wszystkim uniknięcia katastrofalnych skutków zmian klimatycznych. Kluczową rolę w narodzinach koncepcji zrównoważonego rozwoju odegrała ONZ, w tym głównie organizowane przez nią edycje międzynarodowej konferencji.

W 2012 r. koncepcja zrównoważonego rozwoju została przedstawiona społeczności międzynarodowej na konferencji zorganizowanej w Rio de Janeiro dla upamiętnienia „Szczytu Ziemi”, czyli Konferencji Narodów Zjednoczonych na temat Środowiska i Rozwoju, która odbyła się tam w 1992 r. Natomiast formę 17 celów (zob. tabela 1.1) nadało tej koncepcji w dokumencie *Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development*, przyjętym w formie rezolucji Zgromadzenia Ogólnego ONZ 25–27 września 2015 r. w Nowym Jorku [UN, 2015]. Postęp w realizacji celów zrównoważonego rozwoju jest monitorowany w poszczególnych krajach członkowskich z użyciem specjalnych wskaźników przyjętych w 2017 r. przez Zgromadzenie Ogólne ONZ. W Polsce postęp w realizacji tych celów śledzi Główny Urząd Statystyczny (GUS).

Wśród 17 celów można znaleźć zamierzenia odnoszące się nie tylko do ochrony środowiska, lecz także do wielu innych wyzwań stojących przed ludzkością. Poszczególne cele są niekiedy różnie interpretowane. Istnieją też różnice dotyczące wagi pojedynczych celów. Ogólnie jednak są szeroko akceptowane. Co więcej, udział w ich realizacji

jest często uznawany za miernik zaangażowania przedsiębiorstwa w działanie zgodne z zasadami społecznej odpowiedzialności biznesu.

Tabela 1.1. Cele zrównoważonego rozwoju

Cel	Treść
1	wyeliminować ubóstwo we wszystkich jego formach na całym świecie
2	wyeliminować głód, osiągnąć bezpieczeństwo żywnościowe i lepsze odżywianie oraz promować zrównoważone rolnictwo
3	zapewnić wszystkim ludziom w każdym wieku zdrowe życie oraz promować dobrobyt
4	zapewnić wszystkim edukację wysokiej jakości oraz promować uczenie się przez całe życie
5	osiągnąć równość płci oraz wzmocnić pozycję kobiet i dziewcząt
6	zapewnić wszystkim ludziom dostęp do wody i warunków sanitarnych poprzez zrównoważoną gospodarkę zasobami wodnymi
7	zapewnić wszystkim dostęp do stabilnej, zrównoważonej i nowoczesnej energii po przystępnej cenie
8	promować silny, zrównoważony i inkluzywny wzrost gospodarczy, pełne i produktywne zatrudnienie oraz godną pracę dla wszystkich ludzi
9	budować stabilną infrastrukturę, promować zrównoważone uprzemysłowienie oraz wspierać innowacyjność
10	zmniejszyć nierówności w krajach i między krajami
11	uczynić miasta i osiedla ludzkie bezpiecznymi, stabilnymi, zrównoważonymi oraz sprzyjającymi włączeniu społecznemu
12	zapewnić wzorce zrównoważonej konsumpcji i produkcji
13	podjąć pilne działania w celu przeciwdziałania zmianom klimatu i ich skutkom
14	chronić oceany, morza i zasoby morskie oraz wykorzystywać je w sposób zrównoważony
15	chronić, przywrócić oraz promować zrównoważone użytkowanie ekosystemów lądowych, zrównoważone gospodarowanie lasami, zwalczać pustyńnienie, powstrzymać i odwracać proces degradacji gleby oraz powstrzymać utratę różnorodności biologicznej
16	promować pokojowe i inkluzywne społeczeństwa, zapewnić wszystkim ludziom dostęp do wymiaru sprawiedliwości oraz budować na wszystkich szczeblach skuteczne i odpowiedzialne instytucje, sprzyjające włączeniu społecznemu
17	wzmocnić środki wdrażania globalnego partnerstwa na rzecz zrównoważonego rozwoju i ożywić je, w tym zapewnić zagraniczną pomoc rozwojową, transfer technologii i sprawiedliwy system handlowy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UN, 2015.

Oczywiście analiza konsekwencji dla przedsiębiorstw, a tym samym także dla BIZ, włączenia się w realizację wszystkich 17 celów zrównoważonego rozwoju wykraczałaby poza cele niniejszego tekstu. Jednak o skali tych wyzwań możemy przekonać się, gdy spojrzymy na niektóre koszty udziału biznesu we wcielaniu w życie założeń celu 7 („zapewnienie wszystkim dostępu do stabilnej, zrównoważonej i nowoczesnej energii po przystępnej cenie”) oraz celu 13 („podjęcie pilnych działań w celu przeciwdziałania zmianom klimatu i ich skutkom”). Zgodnie z porozumieniem paryskim z 2016 r., a także ostatnimi deklaracjami rządu Stanów Zjednoczonych najistotniejszym elementem

wszelkich działań zmierzających do osiągnięcia celu 13 jest odchodzenie od węgla. Z kolei głównym narzędziem, które pozwoli to osiągnąć, ma być wprowadzenie podatku węglowego. Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi na próbie 1400 przedsiębiorstw przez firmę konsultingową VIVID ECONOMICS i wspieraną przez ONZ grupę inwestorów działających pod nazwą PRINCIPLES FOR RESPONSIBLE INVESTMENT wartość giełdowa tych badanych przedsiębiorstw spadnie o 3,1%. Spadek ten będzie jeszcze większy w przypadku konieczności przyspieszenia odchodzenia od węgla (wyniosłby 4,5%). W przypadku mniej sprawnych przedsiębiorstw spadek wartości byłby znacznie większy i wynosiłby 43% [*The Economist*, 2020b].

Kończąc ten fragment rozważań, warto wreszcie wspomnieć, że mimo tak dużych obciążeń przedsiębiorstwa działające na rynku światowym będą zmuszone ponieść je nie tylko ze względu na decyzje polityczne. Tego rodzaju kroków oczekują bowiem konsumenci, a więc odbiorcy dóbr i usług sprzedawanych przez korporacje. Właśnie możliwość społecznej oceny zgodności poszczególnych decyzji gospodarczych z celami zrównoważonego rozwoju sprawia, że uwarunkowania te muszą być brane pod uwagę także w procesie BIZ. Odnosi się to zarówno do inwestorów podejmujących działalność gospodarczą za granicą, jak i do polityki ekonomicznej tworzącej ramy tego rodzaju działalności.

1.3.3. Polityka przemysłowa

Czynnikiem, który prawdopodobnie będzie miał wpływ na wielkość i strukturę przyszłych BIZ, jest także swoisty renesans polityki przemysłowej. W ujęciu podręcznikowym polityka ta polega na wspieraniu przez państwo rozwoju wybranych przez siebie gałęzi czy branż przemysłu. Do osiągnięcia tego celu można stosować cały wachlarz środków pozostających do dyspozycji państwa. Wśród nich znajdują się choćby ulgi podatkowe, subsydia i protekcja celna.

Przez ostatnie dekady w większości krajów intensywne korzystanie z polityki przemysłowej nie znajdowało uznania wśród zarówno teoretyków ekonomii, jak i polityków. Za taką postawą przemawiał dość powszechny pogląd, że polityka przemysłowa jest relatywnie dużym zakłóceniem gospodarki rynkowej, a wybór preferowanych gałęzi przemysłu ze względu na brak kryterium selekcji jest często przypadkowy. Dowodząc słuszności takich opinii, przytaczano przykłady spektakularnych porażek polityki przemysłowej w wielu krajach (np. w Brazylii), zwracano uwagę na uwarunkowany politycznie wybór gałęzi (np. we Francji) oraz podkreślano, że niekiedy wybór taki następuje w oderwaniu od zasobów czynników produkcji posiadanych przez dany kraj (np. preferująca rozwój przemysłu ciężkiego powojenna polityka przemysłowa Japonii i Korei Południowej) [Budnikowski, 2017, s. 244–246].

Jednakże aktualnie stosunek rządów wielu krajów do polityki przemysłowej zdaje się ulegać zmianie. Liczba krajów, które w latach 2013–2018 przyjęły różnego rodzaju strategie dotyczące polityki przemysłowej, przekroczyła 80 [UNCTAD, 2018, s. 165–177]. Wśród nich znajdują się praktycznie wszystkie kraje rozwinięte, a także większość państw latynoamerykańskich i azjatyckich.

Obecne polityki przemysłowe różnią się od tych wcielanych w życie w poprzednich dekadach – przede wszystkim odejściem od wąskiego popierania niektórych gałęzi przemysłu i przejściem w stronę budowy kompleksowych projektów dotyczących całej gospodarki, w tym także, co nas interesuje, BIZ. Cechą charakterystyczną aktualnych polityk przemysłowych jest też to, że powstają w znacznym stopniu jako reakcja na zmieniające się warunki konkurowania (również wskazywane w tym rozdziale tendencje występujące w gospodarce światowej), najnowsze tendencje w zakresie postępu technicznego oraz konieczność sprostania wymogom polityki zrównoważonego rozwoju. Współczesną politykę przemysłową wyróżnia także rosnący nacisk na realizację projektów infrastrukturalnych nastawionych przede wszystkim na ułatwienie handlu międzynarodowego [The Economist, 2021d]. Spośród znanych przedsięwzięć tego rodzaju szczególną uwagę przykuwają olbrzymie projekty chińskie (Belt and Road Initiative) [The Economist, 2020a], rosyjskie (udrożnienie północnej drogi morskiej) czy – z zachowaniem odpowiednich proporcji – polskie (przekop Mierzei Wiślanej i Centralny Port Komunikacyjny).

Cechy współczesnej polityki przemysłowej są precyzyjnie przedstawione w opracowaniu UNCTAD [2018, s. 165–177]. Przede wszystkim polityka ta powinna funkcjonować w gospodarce relatywnie otwartej, a więc takiej, w której uwzględnia się szeroko rozumiane korzyści płynące z udziału w międzynarodowym podziale pracy. Oprócz tego współczesna polityka przemysłowa powinna sprostać wymogom związanym z założeniami zrównoważonego rozwoju oraz najnowszymi osiągnięciami rewolucji przemysłowej. Promując korzystanie z tych ostatnich, polityka przemysłowa winna być także prowadzona w sposób zapewniający jej inkluzywność, rozumianą jako konieczność dbałości o zapewnienie miejsc pracy, unikanie rozwiązań prowadzących do nadmiernych przemieszczeń ludności oraz degradacji niektórych regionów.

Współczesną politykę przemysłową powinna także cechować spójność. Tylko bowiem dzięki niej możliwe jest zsynchronizowanie działań podejmowanych przez wiele podmiotów aktywnych w tak różnych obszarach działalności gospodarczej, jak przemysł, usługi czy finanse. Współczesna polityka przemysłowa prowadzona przez wiele krajów spełnia także warunek elastyczności, rozumianej jako zachowanie odpowiedniej proporcji między strategicznym, scentralizowanym działaniem na poziomie gospodarki narodowej a inicjatywami lokalnymi przy jednoczesnym zachowaniu zdolności szybkiej reakcji na zmiany związane z postępowaniem technicznym.

Warunkiem funkcjonowania współczesnej polityki przemysłowej jest jej efektywność, którą zapewnia ustanowienie właściwych relacji między polityką przemysłową a polityką inwestycyjną.

1.3.4. Pandemia i zmiana sytuacji politycznej

Do czynników, które są związane z funkcjonowaniem gospodarki światowej i mogą mieć wpływ na przyszłe inwestycje bezpośrednie, należy zaliczyć także pandemię koronawirusa, która wybuchła na początku 2020 r. Jej ostateczny wpływ na gospodarkę światową i wielkość BIZ jest obecnie trudny do oszacowania. Na podstawie wielu opinii pojawiających się w literaturze można jednak stwierdzić, że wpływ pandemii na wielkość i strukturę BIZ będzie wynikał przede wszystkim z zakłóceń wywołanych przez nią w funkcjonowaniu globalnych łańcuchów wartości.

Z pewnością katalizatorem wzrostu zainteresowania społeczności międzynarodowej globalnymi łańcuchami wartości stało się przekonanie o zależności przemysłu farmaceutycznego wielu krajów zachodnich od niektórych pochodzących z Chin składników, które są niezbędne do produkcji kluczowych leków. Jednak analiza międzynarodowych łańcuchów wartości funkcjonujących w przemyśle chemicznym i farmaceutycznym dokonana na podstawie danych Światowej Organizacji Handlu (WTO) [WTO, 2020, s. 55–58] nie pozwala na sformułowanie jednoznacznych wniosków. Średnio w świecie udział wartości dodanej powstającej poza krajem eksportera stanowi w wywozie wyrobów przemysłu chemicznego i farmaceutycznego w skali świata nieco ponad jedną czwartą (25,1%). Co ciekawe, najwyższy, przekraczający 40% tego rodzaju wskaźnik jest w dwóch krajach „chińskiego kręgu kulturowego” – na Tajwanie i w Singapurze. Najciekawsze jest jednak to, że w wywozie wyrobów przemysłu chemicznego i farmaceutycznego przez Stany Zjednoczone udział wartości dodanej powstającej poza granicami tego kraju stanowił jedynie niecałe 10% i był jednocześnie o kilka punktów procentowych niższy niż ten sam wskaźnik dla Chin (ok. 14%).

Wydaje się jednak, że jeżeli nawet gospodarka Chin jest uzależniona od dostaw pochodzących ze świata zachodniego w tym samym stopniu jak on od jej dostaw, to istnieje duże prawdopodobieństwo, że może to spowodować zmianę stanowiska krajów wspólnoty euroatlantyckiej dotyczącego dalszej rozbudowy globalnych łańcuchów wartości z udziałem przedsiębiorstw zlokalizowanych w Chinach czy – szerzej – z udziałem przedsiębiorstw zlokalizowanych poza terytorium najbliższych sojuszników.

Nawet szersze działania prowadzące w tym samym kierunku może spowodować ogólna zmiana sytuacji politycznej na świecie, która już obecnie nabiera wiele cech charakterystycznych dla okresu zimnej wojny. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest niewątpliwie zmiana układu sił w gospodarce światowej. W 2014 r. Stany Zjednoczone

straciły pierwsze miejsce wśród największych gospodarek świata (na podstawie PKB liczonego metodą parytetu siły nabywczej), które zajmowały od początku poprzedniego stulecia. Ich miejsce zajęły Chiny, wracając na tę pozycję po prawie 150 latach. Nieco wcześniej trzecie miejsce na liście największych potęg gospodarczych utraciła Japonia, którą wyprzedziły Indie. W ostatniej dekadzie istotne zmiany nastąpiły także w krajach rozwijających się. Po prawie półwiekowej stagnacji najszybciej rozwijającym się kontynentem stała się Afryka. Coraz częściej można też spotkać opinię, że bieżące stulecie będzie jej stuleciem [*The Economist*, 2020c]. Co ciekawe, po ponad 100 latach pozycję największej gospodarki tego kontynentu utracił kraj, który w pewnym stopniu stanowi część świata zachodniego – Republika Południowej Afryki. Jej miejsce zajęła Nigeria.

Biorąc pod uwagę m.in. pozycję Stanów Zjednoczonych na rynku finansowym, ich udział w tworzeniu postępu technicznego oraz rynku mediów, należy stwierdzić, że wspomniane zmiany w gospodarce nie zagrażają na razie dominującej roli tego kraju w gospodarce światowej. Niewątpliwie jednak sytuacja ta skłania do refleksji, tym bardziej że jednocześnie następuje osłabienie pozycji gospodarczej tradycyjnych partnerów gospodarczych i politycznych Stanów Zjednoczonych, wspomnianej już Japonii oraz krajów Europy Zachodniej.

Najpoważniejszymi symptomami trudności gospodarczych Europy Zachodniej był doświadczony przez nią w poprzedniej dekadzie kryzys strefy euro oraz wystąpienie Wielkiej Brytanii z UE. To ostatnie wydarzenie może być także uznane za początek kryzysu funkcjonowania samej UE, czego istotą wydaje się sprzeczność między koncepcjami integracji zmierzającej do zbudowania w Europie państwa federalnego a utrzymaniem ugrupowania integracyjnego będącego organizacją niezależnych państw.

W pewnym stopniu konflikt ten był już dostrzegalny w czasie kryzysu strefy euro, kiedy stało się oczywiste, że warunkiem istnienia unii walutowej jest także wspólne prawo bankowe. Konflikt ten stał się jeszcze bardziej widoczny w czasie pandemii. Plan odbudowy przygotowany w reakcji na wychodzenie z wywołanego przez nią kryzysu przewiduje bowiem pozyskiwanie środków m.in. ze wspólnie zaciąganych kredytów. To bezprecedensowe rozwiązanie, podejmowane przede wszystkim w interesie najbardziej dotkniętych kryzysem krajów Europy Południowej, spotyka się z oporem wielu innych państw. Co więcej, w kilku z nich propozycja ta została uznana za niemożliwą do pogodzenia z własną konstytucją.

Konflikt w UE jest także widoczny na polu polityki zagranicznej, a przede wszystkim w stosunku do Rosji i Chin. Część krajów, głównie Niemcy, Francja i Włochy, w imię interesów gospodarczych jest gotowa zawierać z tymi mocarstwami porozumienia, które stoją w wyraźnej sprzeczności z interesem gospodarczym czy politycznym większości krajów ugrupowania. Między krajami UE rysują się również coraz wyraźniejsze różnice w kontekście nałożenia sankcji ekonomicznych na Rosję i Chiny w związku z ciągłym

naruszeniem przez nie powszechnie akceptowanych norm postępowania (aneksja Krymu, presja militarna wywierana na Ukrainę i brutalne niszczenie opozycji przez Rosję; prześladowanie Ujgurów i niszczenie demokracji w Hongkongu przez Chiny).

Czynnikiem osłabiającym siłę polityczną UE jest także, naszym zdaniem, narastająca ideologizacja wielu zagadnień. Dotyczy to takich kwestii, jak: ochrona środowiska naturalnego, dopuszczalność przerywania ciąży i eutanazji, stosunek do imigrantów, mniejszości seksualnych, a także do własnego dziedzictwa cywilizacyjnego i kulturalnego, w tym chrześcijaństwa. Co więcej, za sprawą – z jednej strony – poprawności politycznej, a z drugiej – masowego pojawiania się nieprawdziwych wiadomości (*fake news*) przedstawicielom kultury europejskiej, w tym także jej zamorskich emanacji, coraz trudniej w ogóle rozmawiać na temat tych różnic. Wszystko to sprawia, że zarówno Europa, jak i Ameryka Północna ponoszą straty wizerunkowe wobec wolnych od takich problemów Chin i świata islamu.

Osłabienie polityczne Europy zbiegło się także w czasie z przeciwnymi tendencjami w Chinach i Rosji. W pierwszym z tych krajów wyraźnie rysuje się tendencja do osiągnięcia pozycji politycznej równej potencjałowi gospodarczemu. Przejawem tego jest wzrost wydatków na zbrojenia i badania kosmiczne, a także wykorzystywanie potęgi militarnej do rozbudowy obszarów wpływu gospodarczego. Z kolei tendencje rysujące się w polityce rosyjskiej można określić jako usilne dążenie do odbudowy pozycji politycznej dawnego Związku Radzieckiego jako swoistej rekompensaty za brak sukcesu gospodarczego.

1.3.5. Przebudowa globalnych łańcuchów wartości

Pandemia i zmiany sytuacji politycznej w świecie w połączeniu z przedstawionymi wyżej niektórymi tendencjami widocznymi w ramach czwartej rewolucji przemysłowej i sposobu prowadzenia polityki przemysłowej mogą zapoczątkować przebudowę dotychczasowych prawidłowości decydujących o kształcie i intensywności połączeń składających się na globalne łańcuchy wartości, a tym samym stać się ważnym czynnikiem mającym wpływ na BIZ.

Według oceny UNCTAD [2020, s. 156–167] o przewidywanych zmianach w organizacji globalnych łańcuchów wartości będą decydować cztery procesy: *reshoring*, regionalizacja, replikacja (*replication*) i dywersyfikacja. Cechą trzech pierwszych jest zmniejszenie intensywności powiązań składających się na globalne łańcuchy wartości oraz wielkości obrotów handlowych odbywających się w ramach globalnych łańcuchów wartości.

Istotą *reshoringu*, będącego swego rodzaju odwróceniem *offshoringu*, jest skrócenie łańcuchów wartości i zmniejszenie liczby tworzących je ogniw, czyli defragmenta-

cja produkcji. Takie procesy miałyby dotyczyć przede wszystkim przemysłów wysokiej technologii.

Istotą procesu regionalizacji jest natomiast fizyczne skrócenie łańcuchów wartości, któremu nie towarzyszy jednak zmniejszenie liczby jego ogniw, czyli defragmentacja produkcji. Dochodzi do przenoszenia niektórych etapów produkcji z miejsc geograficznie oddalonych lub położonych na terytorium krajów z różnych względów nieuznawanych za bezpieczne na terytoria niestwarzające tego rodzaju zagrożeń. Jednym z następstw regionalizacji jest wzrost handlu regionalnego (a więc odbywającego się np. wśród krajów sąsiadujących ze sobą czy należących do jednego ugrupowania gospodarczego, politycznego lub militarnego) przy jednoczesnym zmniejszeniu obrotów z partnerami odległymi geograficznie czy politycznie.

Proces replikacji jest mniej skomplikowany od reshoringu i regionalizacji. Jego wykorzystanie jest jednak ograniczone do mniejszej liczby globalnych łańcuchów wartości. Może on bowiem być użyty wobec krótkich łańcuchów wartości, w których pewne oddalone od siebie ogniwa produkcji można połączyć w wiązki i zlokalizować w jednym miejscu blisko ostatecznego odbiorcy. Istotną cechą replikacji jest także to, że szerokie zastosowanie znajdują w niej osiągnięcia ostatniej rewolucji przemysłowej, automatyzacja i drukowanie trójwymiarowe – inaczej mówiąc: zastępowanie złożonych procesów kooperacyjnych między różnymi oddalonymi od siebie podmiotami prostym wytwarzaniem wielu replik.

Dywersyfikacja, w odróżnieniu od omówionych wyżej procesów, zakłada wzrost fragmentacji łańcuchów wartości, a także offshoringu i outsourcingu. Jednak w kontekście niektórych procesów zachodzących w gospodarce światowej (pandemia, potrzeba zapewnienia bezpieczeństwa dostaw) oraz wzrastających możliwości korzystania z najnowszych osiągnięć techniki (digitalizacja) należy stwierdzić, że rozbudowa łańcuchów wartości będzie się odbywać przede wszystkim w dziedzinie usług oraz gałęzi przemysłu wyjątkowo uzależnionych od podziału pracy. Ponadto dywersyfikacja może uczynić globalne łańcuchy wartości bardziej odpornymi na różnego rodzaju zakłócenia zewnętrzne.

Jeżeli na koniec spojrzymy jeszcze raz na istotę trzech pierwszych wymienionych procesów, zobaczymy, że ich wspólną cechą stanowi swego rodzaju rezygnacja z dążenia do maksymalizacji korzyści z międzynarodowego podziału na rzecz zapewnienia bezpieczeństwa dostaw towarów do ostatecznego odbiorcy. Wszystkie zmiany, które zachodzą w łańcuchach wartości i stanowią istotę trzech wymienionych procesów, polegają na przenoszeniu wybranych etapów powstawania podzespołów i części do lokalizacji, w których mogą one powstawać zdecydowanie taniej niż w miejscach definiowanych obecnie jako bezpieczne. Dbałość o bezpieczne funkcjonowanie sprawia, że również w przypadku procesów określanych mianem fragmentacji mamy swego

rodzaju kierunkowe ograniczenie sięgania po korzyści wynikające z międzynarodowego podziału pracy (usługi i wybrane gałęzie przemysłu).

Wspólną cechą wszystkich czterech tendencji uznawanych przez UNCTAD za decydujące dla kształtowania globalnych łańcuchów wartości jest również to, że mają doprowadzić do zmniejszania wielkości BIZ. Jest to szczególnie wyraźne w przypadku reshoringu i replikacji. W dwóch pozostałych procesach może to być hamowane przez samą ich istotę. W przypadku regionalizacji mogą to być bowiem BIZ kierowane do regionu uznawanego za bezpieczny, natomiast w przypadku fragmentacji – inwestycje w produkcję niematerialną.

1.4. Wnioski dla Polski

Na podstawie przeprowadzonych rozważań można sformułować następujące wnioski dla Polski:

1. Wielkość, struktura branżowa i kierunki polskich BIZ za granicą winny być ważnym składnikiem długookresowej strategii rozwoju gospodarczego kraju. Okazję do określenia takiego miejsca daje dyskutowana obecnie koncepcja „Krajowego planu odbudowy”.
2. Zgodnie z tendencją dominującą od kilku lat w gospodarce światowej kierunkową podstawą oddziaływania na wielkość, strukturę i kierunki geograficzne polskich BIZ powinna stać się polityka przemysłowa Polski. Ze względu na mnogość istniejących i przyszłych powiązań między BIZ, w tym zagranicznych, a przemysłem w kraju, planując wszelkie posunięcia, które mają wpływać na polskie BIZ za granicą, należy brać pod uwagę całość polityki przemysłowej państwa.
3. W polityce, która ma celu uzyskanie określonej wielkości, struktury i kierunków polskich BIZ, należy brać pod uwagę długookresowe tendencje występujące w gospodarce światowej, jeśli chodzi o postęp techniczny, koncepcje zrównoważonego rozwoju oraz następstwa pandemii.
4. Na podstawie tendencji rysujących się w postępie technicznym można stwierdzić, że w interesie Polski nie leżą BIZ lokowane za granicą z myślą o szukaniu dostępu do taniej siły roboczej. Ze względu na automatyzację i występowanie tzw. efektu bumerangu oraz w związku z wciąż relatywnie niskimi kosztami pracy w naszym kraju tego typu działanie nie miałoby uzasadnienia.
5. Ze względu na wzrost w ramach gospodarki światowej popytu na metale ziem rzadkich (związany z postępowaniem technicznym), a także spodziewane pojawienie się popytu na nie po przewidywanej zmianie struktury produkcji polskiego przemysłu celowe byłoby podjęcie BIZ nakierowanych na pozyskiwanie tych pierwiastków.

Dodatkowym argumentem przemawiającym za tym kierunkiem inwestowania jest doświadczenie zdobyte w realizacji zagranicznych projektów wydobywczych przez największe polskie firmy (KGHM, PKN ORLEN, LOTOS). Ponadto jeszcze w połowie poprzedniego dziesięciolecia niektóre polskie firmy (np. DOLNOŚLĄSKIE SUROWCE SKALNE) prowadziły rozmowy na temat możliwości dostępu do złóż tych surowców zlokalizowanych w Mongolii [Inżynier Budownictwa, 2011].

6. Realizując polskie projekty inwestycyjne za granicą, należy brać pod uwagę cele zrównoważonego rozwoju. Może to być istotne w szczególności w odniesieniu do potencjalnych inwestycji realizowanych w krajach rozwijających się, w tym zwłaszcza w Afryce.
7. Warunkiem zwiększania polskich BIZ za granicą jest zasadniczy wzrost przedsięwzięć promocyjnych, w tym zwłaszcza rozbudowa placówek dyplomatycznych w krajach rozwijających się. Dotyczy to przede wszystkim Afryki, a obecnie polskie placówki znajdują się jedynie w 12 krajach afrykańskich, przy czym aż 5 w śródziemnomorskich państwach arabskich. W 2 największych gospodarkach tego kontynentu, Nigerii i RPA, brakuje także konsulatów w odległych od stolic centrach gospodarczych: Lagosie (Nigeria) oraz Kapsztadzie i Durbanie (RPA).
8. W przypadku ewentualnej koncentracji działań promujących polskie BIZ w wybranych krajach rozwijających się należy podążać „drogą indyjską”, a więc angażować w ramach projektów jak najwięcej ludności danego kraju, a także – jeżeli jest to uzasadnione ekonomicznie – wybierać kraje, w których Polska nie jest całkowicie nieznana (np. jest w nich duża liczba absolwentów polskich uczelni, czołowi politycy są związani z Polską, funkcjonuje duża liczba polskich misjonarzy).
9. W kontekście tendencji, które zrodziły się w wyniku pandemii, a które dotyczą korekty globalnych łańcuchów wartości, Polska ze względu na stosunkowo niewielką skalę BIZ nie stoi wobec konieczności wyboru między reshoringiem, regionalizacją, replikacją i dywersyfikacją. Natomiast w związku z narastającym napięciem międzynarodowym, rozważając polskie zaangażowanie w zagraniczne BIZ, należy każdorazowo brać pod uwagę zarówno własny interes polityczny oraz militarny, jak i interesy sojuszników.

1.5. Podsumowanie

W gospodarce światowej w ostatnich kilku latach doszło do wydarzeń istotnych z punktu widzenia kształtowania się zarówno światowych, jak i polskich BIZ. Do najważniejszych należy zaliczyć: tzw. czwartą rewolucję przemysłową, związaną z procesami cyfryzacji, spowolnienie procesów globalizacji (*slowbalisation*), przekładające się

na regionalizację międzynarodowych łańcuchów wartości (łańcuchy bardziej regionalne niż globalne), oraz włączenie kwestii związanych ze zrównoważonym rozwojem (głównie chodzi o ochronę środowiska) do polityki gospodarczej państw wysoko rozwiniętych, w szczególności członków UE (w ramach UE pojawiło się wiele kwestii spornych, czasami nadmiernie zideologizowanych). Ponadto świat zmaga się z pandemią koronawirusa, co również nie pozostaje bez wpływu na BIZ.

W kontekście polskiej polityki gospodarczej dotyczącej BIZ w krajach rozwijających się wspomniane wydarzenia skłaniają nas do sformułowania rekomendacji, by zwiększyć liczbę przedsięwzięć promocyjnych w krajach rozwijających się (rozbudowa placówek dyplomatycznych). Z kolei zalecenia dla przedsiębiorstw są następujące: 1) w jak największym stopniu angażować miejscową ludność w realizowane projekty inwestycyjne, 2) realizując polskie BIZ, należy także brać pod uwagę cele zrównoważonego rozwoju oraz 3) pamiętać o BIZ nakierowanych na pozyskiwanie metali ziem rzadkich, co może być szansą dla polskiej gospodarki w obliczu zwiększającego się światowego popytu (w związku z postępem technicznym) na te pierwiastki.

Polskie inwestycje bezpośrednie w świetle dotychczasowych badań empirycznych

Umiejdzynarodawianie procesów gospodarczych osiąga w dzisiejszym świecie tak dużą intensywność, że mówi się o globalizacji gospodarki. Globalizację tę cechuje rosnąca mobilność dóbr i usług. Coraz częściej dzieli się produkcję na etapy realizowane w różnych krajach. Umiejdzynarodowieniu procesów gospodarczych towarzyszy rewolucja technologiczna, której głównymi składnikami stają się szybkie rozprzestrzenianie się innowacji produktowych i cyfryzacja gospodarki. Gwałtownie spadają koszty transakcyjne związane z prowadzeniem międzynarodowej działalności gospodarczej, a zwłaszcza koszty transportu i komunikacji. Następuje przepływ czynników produkcji, w tym przede wszystkim kapitału. Jak już wspominaliśmy, ważną formą mobilności kapitału są przepływy kapitału bezpośredniego i towarzysząca im ekspansja KTN. Znaczenie BIZ rośnie szczególnie szybko od połowy lat 80. XX w., co potwierdzają dane empiryczne pochodzące z różnych okresów i obszarów geograficznych. O ile opracowań dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych lokowanych w Polsce jest bardzo dużo, o tyle opracowań traktujących o polskich inwestycjach bezpośrednich za granicą jest względnie niewiele. W tym rozdziale dokonujemy ich przeglądu. Większość opracowań dotyczących interesującego nas tematu pochodzi z XXI w. W latach 90. XX w. oraz na przełomie stuleci ukazywały się tylko roczne raporty Narodowego Banku Polskiego (NBP). Wynika z nich, że wartość polskich BIZ była niewielka, a w odniesieniu do skali globalnej – wręcz nieistotna. Nieco więcej pisano o polskich BIZ tuż przed przystąpieniem Polski do UE w 2004 r. i latach kolejnych. Właśnie analiza badań i wyników opisywanych w tych opracowaniach jest przedmiotem naszych rozważań w podrozdziale 2.1. Część tę kończy omówienie wyników badań opublikowanych w latach 2008–2009, czyli w czasie światowego kryzysu gospodarczego, który przyniósł nie tylko załamanie gospodarek narodowych i handlu międzynarodowego, lecz także gwałtowne spadki przepływów BIZ. Podrozdział 2.2 jest zaś poświęcony efek-

tom późniejszych prac empirycznych – tych, które opublikowano w latach 2010–2019, a więc po kryzysie. W obu częściach podstawowym kryterium uporządkowania tych publikacji jest kolejność ich upowszechniania. Jednak w tych przypadkach, gdy różni autorzy piszą o podobnych kwestiach lub dochodzą do podobnych wniosków, odступujemy od chronologii, łącząc wątki rzeczowe. W tym rozdziale nie omawiamy raportów NBP, ponieważ stanowią źródło naszych badań empirycznych i odnosimy się do nich w kolejnych rozdziałach książki.

2.1. Opracowania opublikowane przed 2010 r.

Najpewniej¹ pierwszą monografią dotyczącą wyłącznie polskich inwestycji bezpośrednich za granicą jest opracowanie powstałe pod redakcją naukową Karaszewskiego [2008]. Autorzy dokonują w nim analizy polskich BIZ w latach 1990–2006. Z lektury tej pracy można wyciągnąć trzy zasadnicze wnioski. Po pierwsze, na początku XXI w. polskie przedsiębiorstwa znacznie bardziej niż w latach 90. XX w. angażowały się w projekty inwestycyjne, których efektem było podjęcie bądź rozszerzenie działalności prowadzonej za granicą. Po drugie, głównym kierunkiem międzynarodowej ekspansji polskich BIZ były kraje europejskie, w szczególności państwa członkowskie UE-15. Po trzecie, widoczna była wyraźna dominacja BIZ w sektorze usług, nie zaś w produkcji dóbr.

O tym, że polskie BIZ w latach 90. XX w. i na początku XXI w. były w początkowym stadium rozwoju, piszą także Rosati i Wiliński [2003] oraz Karpińska-Mizieleńska i Smuga [2007]. Ich zdaniem na taki stan wskazywały zarówno niewielka wartość oraz proste formy, jak i ostrożność badanych polskich przedsiębiorstw w podejmowaniu inwestycji bezpośrednich za granicą. Między innymi dlatego inwestorzy wybierali przede wszystkim rynki europejskie, w tym zwłaszcza państwa sąsiedzkie, jako miejsca lokalizacji BIZ.

Wspomniana książka pod redakcją naukową Karaszewskiego [2008] zawiera bardziej kompleksowe analizy. Oprócz – dość standardowych – badań dotyczących skali i struktury branżowej polskich BIZ, znajdujemy tam także teksty traktujące o oczekiwaniach polskich firm związanych z BIZ i stopniu realizacji tych planów. Znajduje się tam również ocena efektywności i ryzyka polskich BIZ oraz wpływu takich inwestycji na konkurencyjność i rozwój polskich firm macierzystych. Teksty te powstały na podstawie autorskich badań empirycznych przeprowadzonych w polskich przedsiębiorstwach inwestujących za granicą.

¹ Mimo dołożenia należytej staranności nie możemy wykluczyć, że jakieś opracowanie – zwłaszcza jeśli ukazało się w piśmie o zasięgu lokalnym – pominęliśmy.

Warto wspomnieć, że wcześniej powstało kilka opracowań pod redakcją naukową Karaszewskiego [1998; 2000; 2001; 2003; 2004] poświęconych BIZ w Polsce. Jest dość symptomatyczne, że BIZ w Polsce były tematem kilku książek, zanim zaczęto pisać o polskich inwestycjach bezpośrednich za granicą. To pokazuje zarówno zainteresowania badawcze autorów, jak i znaczenie kwestii napływu BIZ do Polski oraz ich odpływu z Polski.

Nie jest też tak, że przed 2008 r. nie było żadnych prac, w których pojawiał się temat polskich BIZ. W 2005 r. pod redakcją Karaszewskiego została wydana monografia, która jest generalnie poświęcona BIZ w Polsce, lecz jej ostatnia część dotyczy zagranicznych inwestycji bezpośrednich podejmowanych przez polskie przedsiębiorstwa. Na tę ostatnią część składają się teksty autorstwa: Witkowskiej [2005], Koli [2005], Studzińskiej [2005] oraz Szałuckiej [2005]. Opracowania dotyczą okresu przed przystąpieniem Polski do UE i ilustrują raczkujące wówczas BIZ polskich firm. Niektóre teksty zawierają również opisy działań podejmowanych przez pojedyncze firmy, mają więc charakter studiów przypadków.

Przywołane opracowanie Szałuckiej [2005] dotyczy przy tym BIZ nie tylko z Polski, lecz także z pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej. Podobnie jest w przypadku wcześniejszych opracowań Kalotaya [2003; 2004], który pisał o BIZ z państw środkowo-europejskich (w tym z Polski) i wschodnioeuropejskich, oraz pracy Svetličiča i Jaklič [2003], poświęconej BIZ pochodzącym z gospodarek, które przeszły transformację systemową. Z trzech wspomnianych właśnie opracowań wynika, że po zakończeniu transformacji systemowej kraje Europy Środkowej i Wschodniej istotnie zwiększyły swój udział w handlu międzynarodowym oraz zyskały na znaczeniu jako gospodarki goszczące BIZ. Jednak waga inwestycji bezpośrednich pochodzących z tych krajów pozostała niewielka. W rezultacie inwestycje te nie stanowiły istotnego czynnika kształtującego rozwój tych krajów. Ponadto Svetličič, Jaklič i Burger [2007] zbadali ok. 200 przedsiębiorstw z Czech, Estonii, Polski, Słowacji i Węgier pod względem motywów umiędzynarodawiania działalności gospodarczej, w tym dokonywania BIZ. Z ich analiz wynika, że podstawowym powodem odpływu BIZ z tych krajów była chęć wejścia na nowe rynki zbytu.

Również opracowanie pod redakcją naukową Karaszewskiego z 2007 r. dotyczy – z jednej strony – lokat kapitału zagranicznego w Polsce, z drugiej – aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw za granicą. O polskich BIZ piszą w nim: Szałucka [2007], Lizińska i Żróbek [2007], Krysiak [2007], Pęk i Goga [2007], Kola i Kuzel [2017], Siemińska [2007], Olszanowska [2007], Czaplewski i Wiśniewska [2007], Koźliński [2007] oraz Olkowska [2007]. W opracowaniach tych są analizowane zarówno czynniki kształtujące polskie BIZ, jak i skutki tych inwestycji. Opisywane są także polskie inwestycje w wybranych państwach (np. na Litwie, Ukrainie czy w Rosji), a nawet inwestycje zagraniczne dokonywane przez wybrane przedsiębiorstwa (np. PKN ORLEN).

Tak jak opracowania pod redakcją naukową Karaszewskiego z lat 2005 i 2007, artykuły Goryni, Nowaka i Wolniaka [2007; 2008a; 2008b; 2009] dotyczą zarówno BIZ napływających do Polski, jak i BIZ odpływających z Polski. W szczególności są one poświęcone ścieżkom rozwoju inwestycji zagranicznych (*investment development path*)² oraz strukturze branżowej BIZ. Na podstawie danych z lat 1996–2005 autorzy piszą o stopniowym zastępowaniu BIZ w branżach przemysłowych, które przez lata dominowały w strukturze rzeczowej takich inwestycji, BIZ dokonywanymi w sektorach usługowych. Tendencję taką zaobserwowano zarówno w BIZ napływających do Polski, jak i w polskich inwestycjach bezpośrednich za granicą. Ścieżkę rozwoju inwestycji zagranicznych w 26 państwach Europy Środkowej i Wschodniej, w tym w Polsce, oraz działania KTN pochodzących z państw, które przeszły transformację ustrojową, badał także Andreff [2003]. Podobnie jak Gorynia i in. wskazuje on na dominację początkowych etapów w ścieżce rozwoju inwestycji zagranicznych.

Z kolei Banalieva i Santoro [2008] analizowali strategie działania i kondycję ok. 700 KTN z gospodarek wschodzących, w tym gospodarek, które przeszły transformację systemową. Autorzy badali firmy m.in. z Chorwacji, Estonii, Litwy, Łotwy, Polski, Słowenii i Węgier. Z kolei Boudier-Bensebaa [2008] pisał o ścieżkach rozwoju inwestycji zagranicznych państw Europy Środkowej i Wschodniej (w tym Polski), a Malo i Norus [2009] zajmowali się strategiami wchodzenia na rynki zagraniczne przedsiębiorstw estońskich, litewskich, łotewskich i polskich. Z opracowań tych rynki zbytu wyłaniają się jako dominujący motyw dokonywania BIZ.

W kolejnym tekście Szałuckiej [2009] jest mowa o wpływie BIZ polskich przedsiębiorstw na ich konkurencyjność. Jest to pierwsze opracowanie łączące polskie BIZ z konkurencyjnością ich firm macierzystych. Ten temat był kontynuowany przez autorkę również po 2010 r. (zob. podrozdział 2.2).

2.2. Opracowania opublikowane w latach 2010–2020

Za jedną z ważniejszych prac, które powstały w latach 2010–2020 na interesujący nas temat, uważamy monografię pod redakcją naukową Karaszewskiego [2013], która była w całości poświęcona BIZ dokonany przez polskie przedsiębiorstwa. Podobnie jak w opisanej wcześniej monografii pod redakcją tego samego autora [Karaszewski, 2008] znajdują się tam analizy skali oraz struktury branżowej i geograficznej polskich

² Koncepcja ścieżki rozwoju inwestycji zagranicznych pochodzi od Dunninga [1981; 1986] i wiąże się ze zmianą pozycji inwestycji wychodzących netto danego kraju. Pozycja ta jest obliczana jako różnica między wartością zasobów BIZ odpływających z danego kraju a wartością zasobów BIZ napływających do danego kraju i zwykle jest wyrażana w przeliczeniu na jednego mieszkańca.

BIZ, przy czym tym razem okres badania jest dłuższy i kończy się na początku drugiej dekady XXI w. W opracowaniu tym są też teksty poświęcone przyczynom i skutkom aktywności inwestycyjnej polskich firm za granicą, ze szczególnym uwzględnieniem zmian konkurencyjności przedsiębiorstw macierzystych. Zamieszczono tu również studia przypadków polskich BIZ w wybranych państwach, tj. w Czechach oraz na Ukrainie. Najważniejsze wnioski płynące z tego opracowania są następujące: po pierwsze, polscy inwestorzy lokowali za granicą kapitał bezpośredni przede wszystkim w sektorze usług; po drugie, głównym kierunkiem ekspansji polskich BIZ pozostają rynki europejskie, a wśród nich państwa UE-15, czyli tzw. stare państwa członkowskie; po trzecie, za najważniejszy czynnik skłaniający do dokonywania BIZ polscy inwestorzy uznawali zdobywanie nowych rynków zbytu.

Gorynia, Nowak i Wolniak [2010a; 2010b], Gorynia, Nowak, Tarka i Wolniak [2012] oraz Gorynia, Nowak, Trąpczyński i Wolniak [2018a; 2018b; 2019] kontynuują badania dotyczące ścieżki rozwoju inwestycji zagranicznych w Polsce. Zauważają oni, że większość gałęzi przemysłu i usług w Polsce znajduje się w drugiej fazie ścieżki rozwoju BIZ, co oznacza, że napływające BIZ rosną szybko, odpływające zaś dopiero zaczynają się pojawiać (tam, gdzie ich nie było w fazie pierwszej) lub zwiększać wartość (tam, gdzie w fazie pierwszej miały wartości śladowe). Autorzy dowodzą też, że wraz z upływem czasu niektóre branże przechodzą do fazy trzeciej (ścieżki), którą cechuje dalszy wzrost odpływających BIZ i wyhamowywanie wzrostu napływających BIZ.

Ponadto Gorynia, Nowak, Trąpczyński i Wolniak [2015a; 2015b], a także Trąpczyński [2016] piszą o polskich KTN i analizują ich działalność inwestycyjną. Z ich analiz wynika, że BIZ dokonywane przez te KTN są skoncentrowane w państwach europejskich, które cechuje bliskość geograficzna i kulturowa oraz stabilność polityczna. A zatem polskie korporacje niechętnie decydują się na BIZ na rynkach odległych i mniej stabilnych w obawie przed wielorakimi rodzajami ryzyka związanego z takimi inwestycjami. Jeżeli chodzi o motywy przeprowadzania BIZ przez polskie firmy widziane przez pryzmat klasyfikacji Behrmana³ [1972], to ich kolejność jest następująca: najważniejsze są nowe rynki zbytu, a mniej istotne są wzrost wydajności, strategiczne aktywa oraz źródła surowców naturalnych.

BIZ odpływające z Polski są również przedmiotem wielu badań Goetz [2011; 2013; 2014] oraz Goetz i Jankowskiej [2016; 2019]. Z badań tych wynika, że polskie przedsiębiorstwa po przystąpieniu Polski do UE chętniej dokonują bezpośrednich inwestycji za granicą niż w okresie przedakcesyjnym. Dominują inwestycje w krajach europejskich, a spośród lokalizacji pozaeuropejskich najwięcej projektów inwestycyjnych jest

³ Behrman wyróżnił cztery rodzaje BIZ ze względu na ich cel: poszukiwanie zasobów (*resource seeking FDI*), poszukiwanie rynków zbytu (*market seeking FDI*), zorientowanie na poprawę wydajności (*efficiency seeking FDI*) oraz poszukiwanie strategicznych aktywów (*strategic asset/capabilities seeking FDI*).

realizowanych w USA. Ponadto względnie ważnymi pozaeuropejskimi państwami goszczącymi polskie BIZ są Egipt, Chiny oraz Kazachstan, w których zrealizowano wiele tych projektów. Większość pozaeuropejskich BIZ realizują nieliczne duże przedsiębiorstwa, które nierzadko są spółkami Skarbu Państwa. To oznacza, że małe i średnie przedsiębiorstwa z Polski nadal obawiają się inwestycji poza Europą. Ten wniosek potwierdza także Zdziarski [2011], wskazując, że polskie przedsiębiorstwa najbezpieczniej czują się w krajach sąsiedzkich, które dokonały transformacji systemowej.

Goetz i Trąpczyński [2016] piszą o dwustronnym przepływie BIZ między Polską a Niemcami. Z ich analizy wynika, że Niemcy są ważnym państwem goszczącym polskie BIZ, jednak nie można mówić w przypadku tej lokalizacji o wyraźnej i trwałej dominacji, która jest widoczna w przypadku niemieckiego rynku zbytu dóbr i usług z Polski.

Nawiązując do wspomnianej klasyfikacji BIZ autorstwa Behrmana, Kowalewski i Radło [2013] przeanalizowali motywy realizacji prawie 500 projektów BIZ przez przedsiębiorstwa z Polski w 44 krajach w latach 2003–2010. Badania pozwoliły stwierdzić, że głównymi motywami było poszukiwanie rynków zbytu oraz – w mniejszym stopniu – zasobów. Poszukiwanie efektywności nie miało istotnego znaczenia. Ponadto autorzy ci dowiedli też znaczenia odległości geograficznej i koncentracji polskich BIZ w krajach sąsiedzkich. Radło jest również autorem [2012] oraz współautorem [Radło, Sass, 2012] dwóch innych artykułów traktujących o polskich KTN i ich działalności inwestycyjnej za granicą. Potwierdza w nich, że polskie przedsiębiorstwa dokonują BIZ przede wszystkim w krajach sąsiedzkich, a głównymi motywami są umocnienie pozycji na rynku regionalnym oraz poszukiwanie rynków zbytu.

Obłój i Wąsowska [2012] badali związki między cechami krajów goszczących a wartością polskich inwestycji bezpośrednich w tych krajach. Ustalili, że kluczowe są wielkość rynku oraz wzrost gospodarczy w danym kraju, natomiast mniej ważny jest koszt siły roboczej. To potwierdza wcześniejsze ustalenia, zgodnie z którymi większość polskich BIZ zorientowanych jest na nowe rynki zbytu. Interesujące jest to, że ryzyko polityczne kraju przyjmującego nie zostało potwierdzone jako czynnik kształtujący napływ BIZ z Polski. Pozostaje to w sprzeczności z ustaleniami zawartymi we wcześniej opisanym opracowaniach.

Z kolei Dorożyński, Kuna-Marszałek i Świerkocki [2017] analizowali motywy realizacji BIZ przez przedsiębiorstwa ulokowane w województwie łódzkim. Ich badanie empiryczne oparte na wywiadach kwestionariuszowych oraz wywiadach pogłębionych objęło ok. 80% przedsiębiorstw z tego województwa. Także w tym przypadku poszukiwanie rynków zbytu okazało się dominującym motywem podejmowania BIZ.

BIZ odpływające z Polski są przedmiotem badań również Ciesielskiej [2014]. Jej analiza dotyczy lat 2000–2012 i wskazuje na wyraźny wzrost polskich BIZ po przystąpieniu Polski do UE. Z badań autorki wynika, że tej tendencji wzrostowej nie zatrzymał

nawet światowy kryzys gospodarczy. Ciesielska pisze, że w miarę upływu czasu polskie BIZ przechodzą z krajów bliskich do nieco bardziej odległych, chociaż dominacja ich lokalizacji w krajach europejskich pozostaje bardzo wyraźna. Autorka powtórzyła i rozszerzyła badanie [Ciesielska, Radło, Frąszczak, Spałek, 2016]. Oprócz wyników analiz skali oraz struktury geograficznej i branżowej polskich BIZ (dominacja kierunków europejskich oraz sektora usług) w monografii tej przedstawiono także rezultaty badania BIZ (istniejących w 2013 r.), a także stopnia umiędzynarodowienia spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

W kolejnych latach Ciesielska jeszcze bardziej rozszerza zakres badań, obejmując nimi BIZ z Europy Środkowej i Wschodniej oraz analizując ich aspekty instytucjonalne. Wyniki zostały opublikowane w monografii [Ciesielska-Maciągowska, 2019]. W tej książce na szczególną uwagę zasługuje rozdział poświęcony współzależnościom między odpływającymi BIZ a krajami ich pochodzenia, w tym w szczególności charakterystyką instytucji w krajach pochodzenia.

W 2020 r. Polski Instytut Ekonomiczny opublikował raport na temat polskich inwestycji bezpośrednich. Jego autorzy wskazują na zdecydowaną dominację UE jako miejsca lokowania polskich BIZ oraz na przejście z drugiej do trzeciej fazy na ścieżce rozwoju inwestycyjnego Polski [Ciesielska-Maciągowska, Gniadek, Kępka, 2020].

BIZ odpływające z Polski są przedmiotem dociekań naukowych nie tylko polskich badaczy, lecz także naukowców zagranicznych. Najczęściej Polska nie jest wyłącznym przedmiotem ich zainteresowania, ale stanowi jedną z kilku badanych gospodarek. I tak, Rugraff [2010] badał BIZ odpływające z całej Grupy Wyszehradzkiej, czyli z Czech, Polski, Słowacji i Węgier. Z kolei Bojnec i Ferto [2017] badali BIZ pochodzące z państw Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), której Polska jest członkiem. Wnioski dotyczące Polski wynikające z tych opracowań są zbliżone do już wspomnianych, czyli wskazują przede wszystkim na lokowanie BIZ w europejskim sektorze usług.

Na koniec warto wspomnieć o dwóch opracowaniach, które dotyczą umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw, czyli kolejnego zagadnienia szerszego niż BIZ odpływające z Polski. Chodzi o monografie Witek-Hajduk [2010] oraz Jarośnińskiego [2013]. Z rozważań autorów wynika, że zdecydowana większość polskich przedsiębiorstw decyduje się na stopniowe umiędzynarodowienie działalności gospodarczej, a pierwszym rynkiem zagranicznym, na którym dokonują ekspansji, są przeważnie państwa UE-15. Zdarza się jednak również tak, że w Polsce powstają przedsiębiorstwa typu *born globals*, które wybierają ścieżkę bardzo szybkiego umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Jest to zgodne z ustaleniami zawartymi w opracowaniach opisanych wcześniej, tzn. zdarzają się polskie przedsiębiorstwa decydujące się na BIZ w odległych krajach, chociaż pozostają one w zdecydowanej mniejszości.

2.3. Podsumowanie

Z dokonanego przez nas przeglądu literatury na temat polskich BIZ za granicą wynikają następujące wnioski. Po pierwsze, dopiero niedawno pojawiły się analizy dotyczące takich inwestycji. Przyczyny takiego stanu są dwie. Przed akcesją Polski do UE polskie firmy rzadko prowadziły działalność za granicą. Trudno się temu dziwić, skoro względnie niedawno zakończyła się przebudowa gospodarcza Polski nakierowana na przejście „od planu do rynku”, a zaraz po niej firmy musiały przejść modernizację i restrukturyzację niezbędne do tego, aby mogły zostać unowocześnione i umiędzynarodowione. Zarazem te nieliczne i niezbyt duże polskie BIZ nie były popularnym przedmiotem badań polskich (i zagranicznych) uczonych. Po drugie, polskie BIZ wykazują tendencję rosnącą, zauważalną zwłaszcza po akcesji Polski do UE. Jest to zrozumiałe, ponieważ członkostwo w UE uwiarygodniło Polskę jako partnera gospodarczego i uczyniło jej system ekonomiczny kompatybilnym z systemami wyżej od niej rozwiniętych państw UE. Po trzecie, polskie BIZ są skoncentrowane raczej w branżach usługowych niż przemysłowych. To też nie dziwi. Skoro przewagą Polski należy upatrywać w zasobach pracy i kapitału ludzkiego, to trudno, żeby BIZ były umiejscowione w technologicznych branżach przemysłu. Po czwarte, głównym motywem realizowania BIZ przez polskie firmy jest zdobywanie nowych rynków zbytu. Skoro inwestycje dotyczą głównie branż usługowych, to nie należy oczekiwać, że ich głównym powodem będzie zdobywanie surowców lub kooperantów produkcyjnych. Po piąte, większość polskich BIZ jest skoncentrowana w Europie, w tym zwłaszcza w państwach sąsiedzkich oraz w UE-15. Także ten wynik nie jest zaskoczeniem. Zapewne chodzi nie o generalną niechęć polskich przedsiębiorców do ryzyka, lecz o niedobór kapitału i chęć sprawdzenia się w znanych lokalizacjach. Właśnie takie – znane i przewidywalne – są państwa sąsiedzkie, w tym zwłaszcza te, które należą do UE, oraz inni członkowie Unii. Polska – abstrahując od recesji związanej z pandemią – jest coraz lepiej rozwinięta, więc podąża ścieżką wytyczoną przez wiele innych wysoko rozwiniętych gospodarek. Przechodzi od eksportu do inwestycji bezpośrednich, jako sposobu zdobywania nowych rynków zbytu.

Doceniając sektor usług oraz perspektywy jego rozwoju, a także jego innowacyjność, należy stwierdzić, że jednak zbyt mało polskich BIZ trafia do przemysłu, zwłaszcza technologicznego. A zatem naturalną rekomendacją dla twórców polskiej polityki gospodarczej jest wspieranie rozwoju polskiego przemysłu (w szczególności technologicznego), by w przyszłości mogło pojawić się więcej polskich BIZ w przemyśle.

3

Tendencje, struktura geograficzna oraz sektorowa polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1989–2019

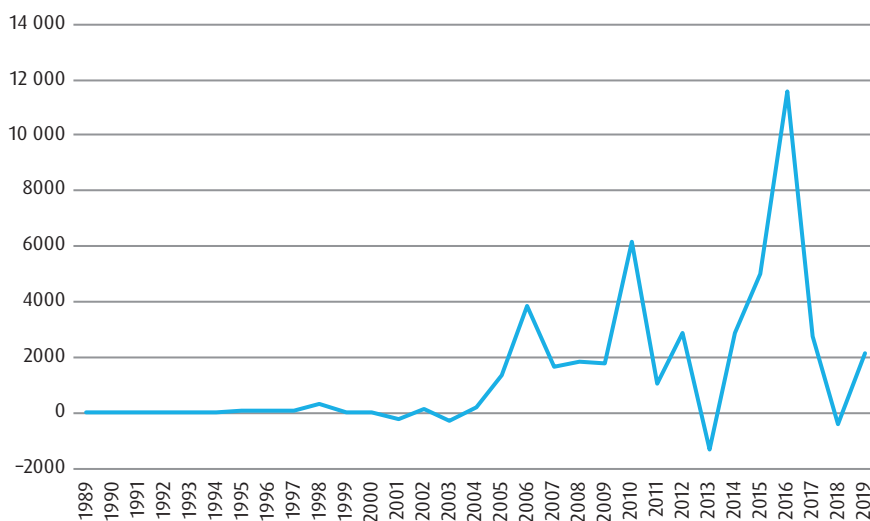
Ten rozdział poświęcony jest tendencjom oraz strukturze geograficznej i sektorowej polskich bezpośrednich inwestycji za granicą w ostatnim trzydziestoleciu. BIZ mogą być mierzone za pomocą strumieni (*flows*) oraz zasobów (*stocks*). Te dwa sposoby mierzenia BIZ stały się kryterium podziału rozdziału na dwie części. Podrozdział 3.1 dotyczy odpływów kapitału z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą, podrozdział 3.2 zaś – stanu należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą. W obu częściach są wykorzystywane dane UNCTAD, OECD, Europejskiego Urzędu Statystycznego (Eurostat) oraz NBP.

3.1. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą – analiza strumieni

Biorąc pod uwagę wartości (na podstawie danych UNCTAD/OECD) strumieni BIZ odpływających z Polski w ostatnich trzech dekadach, można wyróżnić okres przed 2005 r., w którym wartości te nie przekraczały 1 mld USD rocznie (nie więcej niż 0,05% wartości globalnych strumieni BIZ), oraz lata 2005–2019, kiedy to mieliśmy do czynienia z kilkumiliardowymi strumieniami (w 2016 r. nawet ze strumieniem wartym kilkanaście miliardów dolarów) – zob. rysunek 3.1. W tym drugim okresie wartości strumieni BIZ odpływających z Polski stanowiły od 0,08% do 0,75% (rekordowy 2016 r.) wartości światowych strumieni BIZ (zob. rysunek 3.2). A zatem widoczne jest współwystępowanie względnie wyższych wartości strumieni BIZ odpływających z Polski z jej członkostwem w UE. Jednakże nawet rekordowe 0,75% z 2016 r. to mniej w porównaniu z ponadjednoprocentowym udziałem polskiego eksportu w globalnym eksporcie

(od 2007 r. udział ten jest nie mniejszy niż 1%, a od 2015 r. przekracza 1,2%, w latach 90. XX w. zaś był bliski 0,5%) czy udziałem strumieni BIZ napływających w światowych strumieniach inwestycji bezpośrednich (w latach 1989–2019 od 0,04% do 1,75%). Z kolei udział polskiego PKB w światowym PKB (PKB w cenach bieżących podobnie jak wartości eksportu i BIZ) w latach 1989–2019 zawierał się w przedziale od 0,29% do 0,84%¹.

Rysunek 3.1. Wartości strumieni BIZ odpływających z Polski w latach 1989–2019 (w mln USD, ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (dostęp: 8.09.2020).

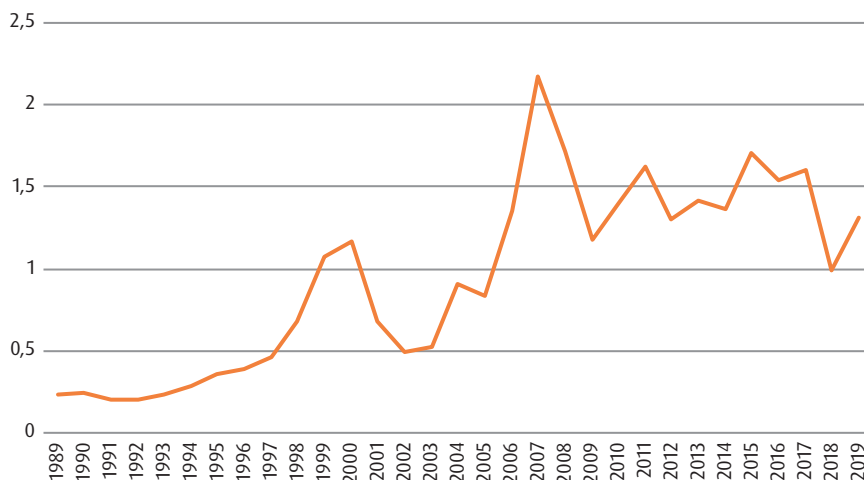
Porównując linie na rysunkach 3.1 oraz 3.2, można zaobserwować podobne tendencje w zmianie wartości strumieni BIZ. Spowolnienie gospodarcze na przełomie wieków przełożyło się na spadki wartości światowych BIZ, jak również na spadek wartości polskich BIZ w 2000 r. w porównaniu z 1999 r., a także wystąpienie dezynwestycji (wycofanie kapitału do Polski, czyli ujemna wartość strumienia) w 2001 r. Na obu rysunkach widoczne są spadki związane ze światowym kryzysem gospodarczym (lata 2008–2009) oraz pokryzysowa stagnacja czy też wahania wartości strumieni BIZ (zjawisko spowolnienia globalizacji).

Warto również wspomnieć, że w bazie danych UNCTAD dostępne są także dane dotyczące wartości strumieni BIZ odpływających z PRL, a konkretnie – statystyki za lata 1976–1988. Wahały się one przeważnie od kilku do kilkunastu milionów dolarów, a w latach 1980, 1986 oraz 1988 nieznacznie przekroczyły 20 mln USD. Te trzy ostatnie

¹ UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (dostęp: 8.09.2020).

wartości były zatem np. wyższe od wartości z okresu 1989–1993. Należy jednak pamiętać, że w pierwszych latach transformacji ustrojowej dochodziło do trudności ze zgromadzeniem danych statystycznych, stąd też nie należy wyciągać na podstawie danych z początku lat 90. XX w. zbyt daleko idących wniosków.

Rysunek 3.2. Wartości światowych strumieni BIZ odpływających w latach 1989–2019 (w bln USD, ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (dostęp: 8.09.2020).

Tabela 3.1. Wartości strumieni BIZ odpływających z Polski w latach 2010–2018 (w mln EUR, ceny bieżące)

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
5455	5865	557	-1014	2320	3746	10 473	1909	-344

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 8.09.2020).

W bazie statystycznej Eurostatu dostępne są dane dotyczące wartości strumieni BIZ odpływających z Polski tylko za okres 2010–2018 (zob. tabela 3.1). Porównując je z danymi UNCTAD/OECD, w większości przypadków obserwujemy zbliżone wartości i tendencje zmian, aczkolwiek zdarzają się wyjątki, które oddają złożoność procesu gromadzenia danych ilustrujących BIZ. Otóż według danych Eurostatu wartość strumienia w 2011 r. była na podobnym poziomie jak w 2010 r. – odpowiednio ok. 5,5 mld EUR i 5,9 mld EUR. Tymczasem dane UNCTAD/OECD wskazują istotny spadek wartości w 2011 r. w porównaniu z 2010 r. (z ok. 6,1 mld USD do ok. 1 mld USD). Z kolei w 2012 r. według danych Eurostatu wartość strumienia była ok. 10 razy niższa niż w dwóch poprzednich latach (ok. 0,6 mln EUR), według danych UNCTAD/OECD zaś w 2012 r. z Polski odpłynęły

inwestycje o wartości ok. 2,9 mld USD. Być może wystąpiły pewne trudności dotyczące kwalifikacji transakcji w latach 2011–2012 (np. niektóre transakcje mogły odbyć się na przełomie tych lat) i stąd powstały rozbieżności. Ponadto w niektórych bazach statystycznych dane dotyczące BIZ bywają korygowane na podstawie informacji, które spłyną nawet po wielu latach od publikacji początkowych danych, co również przyczynia się do powstawania rozbieżności.

Tabela 3.2. Wartości strumieni BIZ odpływających z Polski w latach 1996–2019 (ceny bieżące)

Rok	W mln USD	W mln EUR	W mln PLN
1996	53	43	143
1997	45	40	148
1998	316	282	1104
1999	31	29	123
2000	16	18	74
2001	-90	-97	-364
2002	230	228	933
2003	300	265	1170
2004	915	734	3300
2005	3399	2738	11 014
2006	8889	7063	27 552
2007	4748	3420	12 850
2008	3011	1992	6923
2009	5211	3745	16 244
2010	7226	5455	21 790
2011	8156	5867	24 169
2012	716	557	2333
2013	-1346	-1014	-4255
2014	2898	2184	9142
2015	4995	4501	18 831
2016	11 599	10 484	45 736
2017	2170	1926	8199
2018	-406	-344	-1466
2019	1290	1153	4954

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 9.09.2020, 16.10.2020).

Rozbieżności można również odnaleźć, gdy porównujemy dane NBP (dostępne za okres 1996–2019) z danymi Eurostatu czy danymi UNCTAD/OECD (zob. tabela 3.2). Na przykład dane UNCTAD/OECD wskazują na wycofanie w 2003 r. kapitału do Polski (ujemna wartość strumienia), dane NBP zaś – na odpływ kapitału z Polski (dodatnia

wartość strumienia). Aczkolwiek ponownie rozbieżności jest mniej niż sytuacji, w których wartości strumieni BIZ są zbliżone lub identyczne. Na przykład wartości w euro za lata 2010, 2012, 2013 i 2018 w tabeli 3.1 (dane Eurostatu) oraz w tabeli 3.2 (dane NBP) są takie same (z dokładnością do 1 mln USD). Podobnie jest w przypadku danych NBP w dolarach oraz danych UNCTAD/OECD za lata: 1996, 1997, 1999, 2013, 2014, 2015, 2018 i 2019. Najistotniejsze jest jednak to, że dane NBP podobnie jak dane UNCTAD/OECD potwierdzają współwystępowanie względnie wyższych wartości strumieni BIZ odpływających z Polski i jej członkostwa w UE (wyraźnie wyższe wartości strumieni począwszy od 2005 r. i rekordowy 2016 r. z odpływem o wartości ok. 11,5 mld USD).

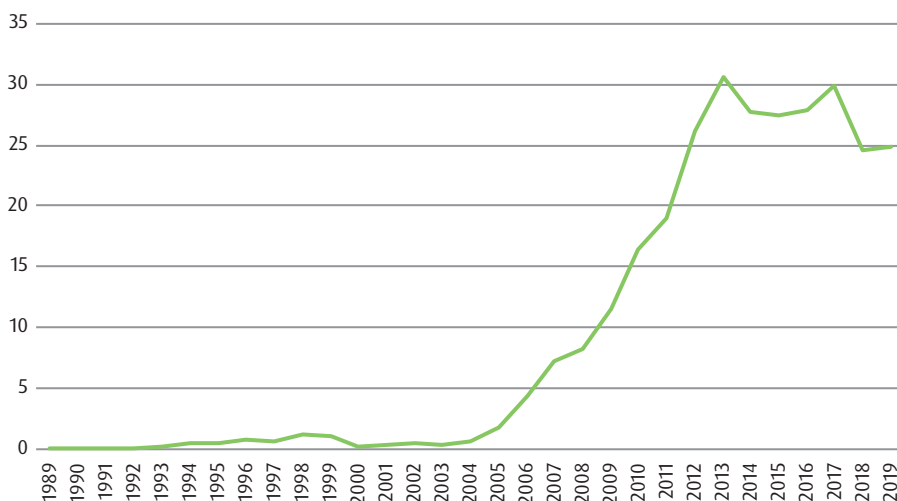
Dotychczasowa analiza wartości strumieni BIZ odpływających z Polski ujawniła występowanie zjawiska wycofywania kapitału do Polski, czyli ujemnych wartości strumieni. Obecność ujemnych wartości niestety znacząco utrudnia analizę struktury BIZ na podstawie wartości strumieni. W konsekwencji struktura geograficzna i sektorowa polskich inwestycji bezpośrednich za granicą zostanie przeanalizowana na podstawie wartości zasobów BIZ.

3.2. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą – analiza zasobów

Przed analizą struktury geograficznej i sektorowej polskich BIZ badamy ogólne tendencje zmian wartości zasobów BIZ odpływających z Polski na tle światowych BIZ. Rysunek 3.3 doskonale ilustruje współwystępowanie intensyfikacji dokonywania polskich BIZ z członkostwem Polski w UE. W 2006 r. wartości zasobów BIZ odpływających z Polski po raz pierwszy stanowiły więcej niż 0,02% wartości globalnych zasobów BIZ (zob. rysunek 3.4). W ostatnich kilku latach udział ten wynosi ok. 0,1%. Analogiczny udział wartości zasobów BIZ napływających do Polski jest ok. siedmiokrotnie wyższy, co potwierdza wcześniejsze ustalenia dotyczące różnicy skali BIZ odpływających z Polski i napływających do niej.

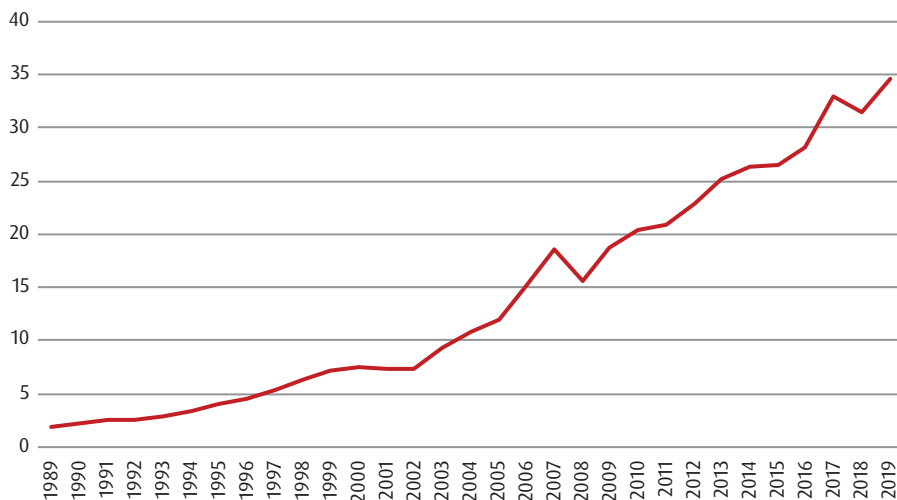
Porównując wykresy przedstawione na rysunkach 3.3 oraz 3.4, można dostrzec podobieństwa w zmianie wartości polskich i światowych BIZ. Tuż przed wybuchem światowego kryzysu finansowego, czyli w latach 2005–2007, obserwowane były wyraźne wzrosty, następnie zahamowanie wzrostu lub spadek w okresie kryzysu, a potem ponownie kilkuletnie szybkie wzrosty, które skończyły się w 2013 r. Od tamtego momentu możemy mówić o wahaniach wartości, które są syndromem wspomnianego już spowolnienia globalizacji. Podobne wnioski dotyczące zmian wartości zasobów BIZ odpływających z Polski można wysnuć na podstawie danych NBP przedstawionych w tabeli 3.3 (by nie przesycić tekstu nadmiarem danych statystycznych, w tej części pomijamy analizę danych Europejskiego Urzędu Statystycznego oraz analizę rozbieżności między danymi z różnych źródeł).

Rysunek 3.3. Wartości zasobów BIZ odpływających z Polski w latach 1989–2019 (w mln USD, ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (dostęp: 8.09.2020).

Rysunek 3.4. Wartości światowych strumieni BIZ odpływających w latach 1989–2019 (w bln USD, ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (dostęp: 8.09.2020).

Dane zawarte w tabeli 3.3 staną się punktem wyjścia do analizy struktury geograficznej i sektorowej zasobów BIZ odpływających z Polski, ponieważ przeprowadzamy

ją właśnie na podstawie danych NBP. Jest w nich mniej braków, jeśli chodzi o odpływ do wybranych krajów czy też określone branże składające się na sektory gospodarki, niż w danych OECD czy danych Europejskiego Urzędu Statystycznego.

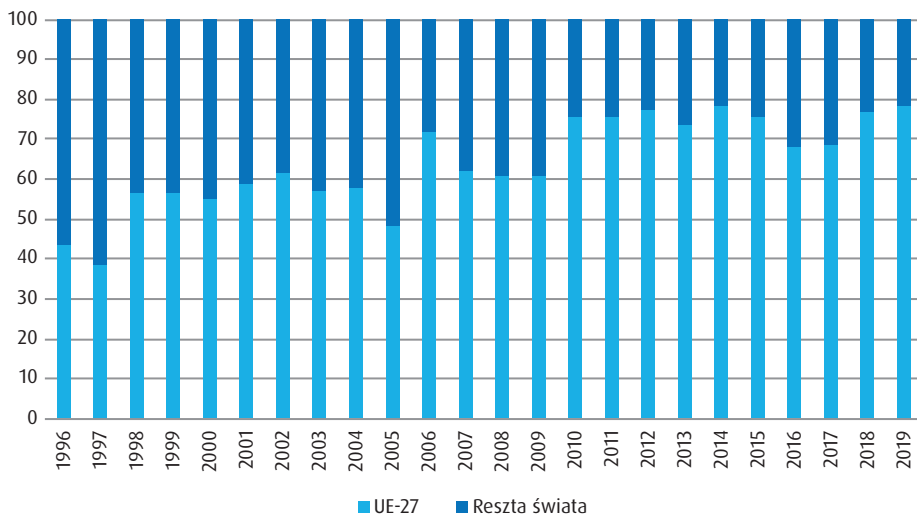
Tabela 3.3. Wartości zasobów BIZ odpływających z Polski w latach 1996–2019 (ceny bieżące)

Rok	W mln USD
1996	735
1997	678
1998	1165
1999	1024
2000	1018
2001	1156
2002	1457
2003	2147
2004	3356
2005	6279
2006	16 291
2007	4748
2008	22 520
2009	29 557
2010	44 444
2011	52 845
2012	57 364
2013	30 658
2014	27 757
2015	27 492
2016	27 874
2017	29 190
2018	24 594
2019	25 420

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 9.09.2020, 16.10.2020).

Analizę struktury geograficznej zasobów BIZ odpływających z Polski zaczynamy od ogólnego podziału na dwa kierunki inwestycji, czyli 27 państw (uwzględniamy tu Wielką Brytanię) tworzących wraz z Polską UE w latach 2013–2019 (27 państw plus Polska – UE-28), zwanych dalej UE-27, oraz resztę świata (zob. rysunek 3.5). Począwszy od 2006 r. nie mniej niż 60% zasobów BIZ odpływających z Polski lokowanych jest w UE-27. Natomiast w latach 1996–2005 znaczenie UE-27 było mniejsze, a o latach 1996–1997 można powiedzieć, że wyraźnie mniejsze.

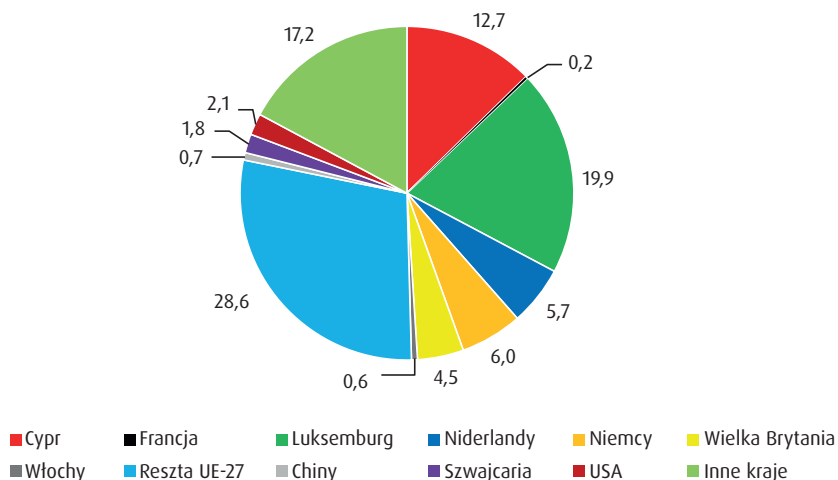
Rysunek 3.5. Struktura geograficzna zasobów BIZ odpływających z Polski w latach 1996–2019 (w %)



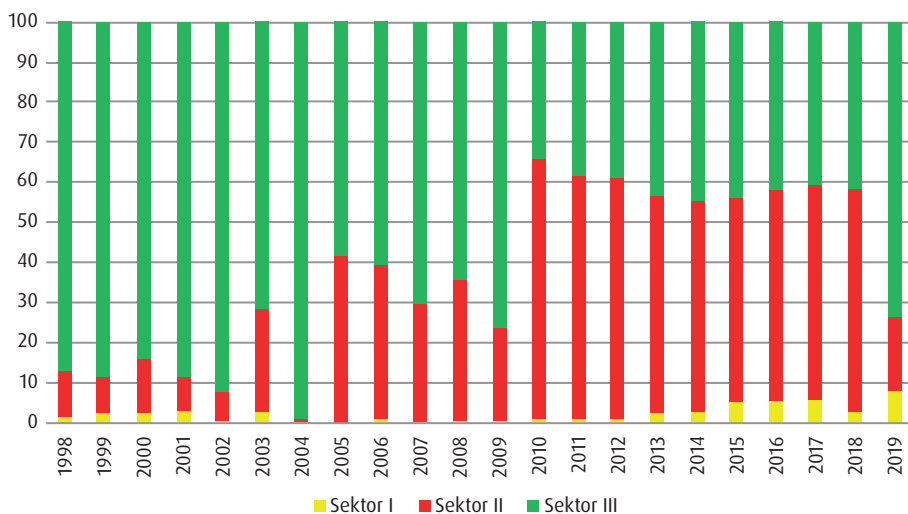
Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 16.10.2020).

W okresie przed przystąpieniem Polski do UE względnie istotne znaczenie w ramach wspomnianej reszty świata miały państwa goszczące polskie BIZ, takie jak: Chiny (ok. 24% w 1996 r., ok. 14% w latach 1997–2000, ok. 11% w latach 2001–2002 i ok. 7% w 2003 r.), Rosja (ok. 15% w 1996 r. i ok. 3% w 2003 r.), Szwajcaria (5–7% w latach 1999–2003), Turcja (5–9% w latach 1998–2003), Ukraina (ok. 3% w latach 1996–1997 oraz w 2002 r., ok. 6% w 2003 r.) oraz USA (7–9% w latach 1996–2002 i ok. 3% w 2003 r.). Natomiast począwszy od 2004 r. sytuacja stała się bardziej złożona i trudno wskazać pojedyncze kraje goszczące (należące do tzw. reszty świata) względnie ważne dla polskich BIZ w całym okresie po przystąpieniu Polski do UE. Jest to związane z faktem, że na resztę świata przypada coraz mniejszy udział (na UE-27 coraz większy), a polskie przedsiębiorstwa coraz chętniej wybierają różne odległe lokalizacje.

Jeżeli zaś chodzi o dokładniejszą strukturę geograficzną w ramach UE-27, względnie spore znaczenie mają państwa UE o największym potencjale gospodarczym, takie jak: Francja, Niderlandy, Niemcy, Wielka Brytania czy Włochy. Jednakże nie możemy mówić o trwałej wieloletniej dominacji któregoś z nich. W wybranych latach istotne są także polskie BIZ lokowane w państwach sąsiadujących. Co ważne, duże znaczenie dla polskich BIZ mają także Luksemburg oraz Cypr (wyjaśnienie tej sytuacji znajduje się w rozdziale 7).

Rysunek 3.6. Struktura geograficzna zasobów BIZ odpływających z Polski w 2019 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 16.10.2020).

Rysunek 3.7. Struktura sektorowa zasobów BIZ odpływających z Polski w latach 1998–2019 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 9.09.2020, 16.10.2020).

Na sam koniec podrozdziału dotyczącego struktury geograficznej zasobów BIZ odpływających z Polski przedstawiamy dane ilustrujące wartości zasobów BIZ za 2019 r., czyli ostatni rok, za który dostępne są statystyki (zob. rysunek 3.6). Potwierdzają one niebagatelną rolę Cypru oraz Luksemburga i znikome znaczenie Francji oraz Włoch, co

wskazuje na fakt, że duży rynek (potencjał gospodarczy) nie zapewnia intensywnych napływów BIZ z Polski w każdym roku (tak jak przeważnie ma to miejsce w przypadku napływu dóbr czy usług eksportowanych z Polski). Z kolei względnie duży udział reszty państw UE-27 skrywa znaczenie polskich BIZ lokowanych w krajach sąsiadujących (w 2019 r. dość istotne były Czechy oraz Litwa). Wreszcie widać, że znaczenie Chin, Szwajcarii czy USA jest obecnie mniejsze niż w okresie przedakcesyjnym.

Po zbadaniu struktury geograficznej przechodzimy do analizy struktury sektorowej zasobów BIZ odpływających z Polski. Przyjmujemy, że na sektor I składają się rolnictwo, rybołówstwo, leśnictwo oraz przemysł wydobywczy; na sektor II pozostałe gałęzie przemysłu i budownictwo; na sektor III zaś usługi (zob. rysunek 3.7). Możemy mówić o wyraźnej dominacji w całym badanym okresie sektora usług w strukturze zasobów BIZ odpływających z Polski (wspominaliśmy o tym w rozdziale 2). Warto też odnotować wzrost udziału sektora I w ostatnich kilku latach.

3.3. Podsumowanie

W ostatnim trzydziestoleciu wartości BIZ odpływających z Polski były wielokrotnie niższe od wartości BIZ napływających do Polski. Głównym miejscem lokowania polskich BIZ są sektory usługowe państw członkowskich UE, choć trzeba pamiętać, że współcześnie zaciera się różnica między dobrami a usługami, a wiele usług stanowi nieodłączną część dóbr. Nie można zatem wykluczyć, że choć formalnie odnotowujemy polskie BIZ w sektorze usług, to te usługi są kluczowe z punktu widzenia funkcjonowania zagranicznego przemysłu.

Wnioski te skłaniają nas do sformułowania rekomendacji dla twórców polskiej polityki gospodarczej, by ta bardziej wspierała polskie przedsiębiorstwa w dokonywaniu BIZ w różne gałęzie przemysłu i różne branże usługowe zarówno w UE, jak i poza nią. Należy bardziej zdywersyfikować lokaty polskiego kapitału bezpośredniego za granicą i dokonywać inwestycji na większą skalę. Mimo że współczesne gospodarki rozwinięte w większości opierają się na sektorze usług, to potrzebne jest także swoiste zakotwiczenie w przemyśle. Wydaje się, że największą odporność na różne turbulencje występujące w gospodarce światowej daje oparcie gospodarki narodowej i BIZ na dwóch fundamentach – na przemyśle i na sektorze usług. Punktem odniesienia w przypadku tych zaleceń może być gospodarka Niemiec i niemieckie inwestycje bezpośrednie za granicą.

4

Wybrane polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle i działalności badawczo-rozwojowej

W tym rozdziale omawiamy przykładowe polskie BIZ – głównie w przemyśle, choć niektóre przykłady dotyczą także sektora usług. O potrzebie wspierania polskiego przemysłu i BIZ polskiego przemysłu wspominaliśmy już w poprzednich rozdziałach. Nie oznacza to, że traktujemy sektor usług oraz BIZ w sektorze usług jako coś mniej ważnego czy gorszego. Doświadczenia światowego kryzysu gospodarczego, który rozpoczął się pod koniec pierwszej dekady XXI w., jak również globalnego kryzysu wywołanego przez pandemię wskazują, że najlepszą strategią gospodarczą jest dywersyfikacja i dbanie zarówno o przemysł, jak i o sektor usług. Wysoko rozwinięte gospodarki, w których większość PKB czy zatrudnienia przypada na sektor usług, powinny także mieć solidny fundament w postaci przemysłu (ważne jest jednak dla nich również rolnictwo i bezpieczeństwo żywnościowe).

4.1. Czechy, Litwa, Niemcy oraz Kanada – inwestycje PKN ORLEN

PKN ORLEN jest największym polskim koncernem paliwowym. Dokonał bezpośrednich inwestycji zagranicznych zarówno w Europie, jak i poza nią. W tym podrozdziale omówione są dokładniej jego inwestycje w Czechach, na Litwie, w Niemczech oraz Kanadzie.

Od czerwca 2004 r. na podstawie umowy z Funduszem Majątku Narodowego Republiki Czeskiej PKN ORLEN był większościowym akcjonariuszem (94,03%) czeskiego holdingu UNIPETROL A.S., zajmującego się przerobem ropy naftowej, dystrybucją paliw oraz produkcją petrochemiczną, a od 2018 r. jest jedynym akcjonariuszem.

Kluczowymi spółkami Holdingu są CESKA RAFINERSKA, największy przetwórcza ropy naftowej w Republice Czeskiej, PARAMO, największy czeski producent i dostawca m.in. paliw samochodowych, olejów napędowych i przemysłowych, CHEMOPETROL, główny dostawca półproduktów dla przemysłu chemicznego oraz branży farmaceutycznej i tworzyw sztucznych, BENZINA, największy dystrybutor i sprzedawca paliw w Czechach [PKN ORLEN, 2020b].

Od kwietnia 2009 r. PKN ORLEN jest jedynym właścicielem spółki ORLEN LIETUVA (wcześniej AB MAZEIKIU NAFTA) – jednej z największych spółek na Litwie. Wraz z przejęciem kontroli w spółce stał się jednocześnie największym udziałowcem morskiego terminalu przeładunkowego w Butyndze. ORLEN LIETUVA jest jedyną rafinerią przerobu ropy naftowej w krajach nadbałtyckich mającą pozycję lidera rynków paliwowych Litwy, Łotwy i Estonii. Spółka wykorzystuje trzy główne kanały sprzedaży produktów paliwowych, którymi są: litewski rynek lokalny, eksport lądowy na Łotwę i Ukrainę oraz do Polski i Estonii, a także eksport drogą morską do Europy Zachodniej i USA z wykorzystaniem terminalu Klajpedos Nafta [PKN ORLEN, 2020c].

Założony w 2003 r. ORLEN DEUTSCHLAND, którego PKN ORLEN jest jedynym właścicielem, zajmuje się detaliczną sprzedażą paliw w Niemczech w ramach zarządzanej przez tę spółkę siecią paliw pod marką STAR. Sieć liczy ponad 500 stacji paliw [PKN ORLEN, 2020d].

ORLEN UPSTREAM odpowiada za realizację strategii PKN ORLEN w zakresie poszukiwania, rozpoznawania oraz wydobywania ropy naftowej i gazu ziemnego. Obecnie spółka prowadzi działania operacyjne w Polsce i Kanadzie – od 2013 r. za pośrednictwem spółki zależnej ORLEN UPSTREAM CANADA [PKN ORLEN, 2020a].

Po omówieniu poszczególnych projektów inwestycyjnych przechodzimy do statystyk, które można odnaleźć w międzynarodowych bazach danych i które ilustrują opisane przedsięwzięcia. Jest to wyzwanie, ponieważ przeważnie dostępne są dane dotyczące lokowania BIZ w konkretnych krajach lub w wybranych branżach. Natomiast nam potrzebne są dane dotyczące strumieni BIZ odpływających z Polski do danego państwa i lokowanych w danej branży. Takie dane są ujęte w bazie Europejskiego Urzędu Statystycznego¹. Niestety, dotyczą tylko lat 2008–2017, więc możemy szukać jedynie tych, które ilustrują BIZ dokonane przez PKN ORLEN na Litwie oraz w Kanadzie. W przypadku Litwy nie ma danych dotyczących produkcji koksu i produktów rafinacji ropy naftowej. Są dane bardziej zagregowane odnoszące się do produkcji produktów rafinacji ropy naftowej, chemikaliów, wyrobów farmaceutycznych oraz wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych. I tak w 2008 r. wartość strumienia BIZ napływających na Litwę, a pochodzących z Polski w ramach tej branży wyniosła –20 mln EUR. Odpowiednio w kolej-

¹ Zob. Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat> (dostęp: 31.10.2020).

nych 4 latach było to zaś: 401 mln EUR, 197 mln EUR, 99 mln EUR oraz –22 mln EUR. Należy przypuszczać, że wyższe wartości w latach 2009–2010 są związane z projektem inwestycyjnym PKN ORLEN z 2009 r. Jeżeli zaś chodzi o Kanadę, to warto przyjrzeć się wartościom strumieni BIZ odpływających z Polski i lokowanych w kanadyjskim górnictwie i przemyśle wydobywczym. W latach 2010–2017 wyniosły one odpowiednio: 26 mln EUR, –1 mln EUR, –26 mln EUR, 0, 110 mln EUR, 554 mln EUR, 2700 mln EUR, 372 mln EUR. Należy przypuszczać, że wysokie wartości w latach 2014–2017 są związane z działalnością ORLEN UPSTREAM KANADA, który funkcjonuje od 2013 r.

4.2. Wietnam – inwestycja GRUPY ADAMED

1 sierpnia 2020 r. weszła w życie umowa o wolnym handlu między UE a Socjalistyczną Republiką Wietnamu (EVFTA). Jej celem jest liberalizacja i ułatwienie handlu, a także pośrednio inwestycji między UE a Wietnamem, który pod względem wielkości jest drugim po Singapurze partnerem handlowym UE w ramach Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN) [Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii, 2020].

Warto w tym kontekście wspomnieć o bezpośredniej inwestycji zagranicznej dokonanej w Wietnamie przez GRUPĘ ADAMED, która od 2017 r. realizuje *de facto* pierwszy istotny polski projekt inwestycyjny w tym kraju; w przeszłości wartości strumieni BIZ odpływających z Polski do Wietnamu (nie licząc reinwestycji zysków oraz inwestycji związanych z instrumentami dłużnymi czy pożyczkami) były śladowe (zob. tabela 4.1).

Tabela 4.1. Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Wietnamie w postaci akcji lub innych form udziałowych (wartości strumieni w mln USD)

Rok	Wartość BIZ
2010	0,3
2011	0
2012	0
2013	0
2014	1
2015	0,6
2016	–6,5
2017	37,8
2018	0
2019	0,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 28.07.2020, 25.10.2020).

Inwestycja ta związana jest z zakupem pakietu kontrolnego wietnamskiego przedsiębiorstwa DAVIPHARM, które wytwarza różnego rodzaju produkty lecznicze zarówno na rynek wietnamski, jak i rynki ościenne. Wiąże się z szeroko zakrojonym planem inwestycyjnym, m.in. transfer know-how GRUPY ADAMED [2020]. Możemy zatem tu mówić o tzw. pakiecie BIZ łączącym przepływ kapitału oraz wiedzy.

Ponownie warto odwołać się do statystyk ujętych w bazie danych Europejskiego Urzędu Statystycznego. Niestety, nie ma danych dotyczących wartości strumienia BIZ odpływających z Polski i lokowanych w wietnamskim czy – nawet szerzej – azjatyckim przemyśle farmaceutycznym. Są tylko dane dotyczące BIZ w branży farmaceutycznej poza UE dokonane w latach 2013–2017. Wartości te wynoszą odpowiednio: 41 mln EUR, 31 mln EUR, 19 mln EUR, –77 mln EUR oraz 52 mln EUR². Można domniemywać, że w najwyższej wartości (z 2017 r.) zawarta jest także inwestycja dokonana przez GRUPĘ ADAMED w Wietnamie.

4.3. Szwajcaria, USA oraz wybrane państwa UE – przypadek działalności badawczo-rozwojowej

O ile w poprzednich podrozdziałach zaczęliśmy analizę od informacji dotyczących przedsiębiorstw, a potem przechodziliśmy do statystyk ilustrujących branżę, o tyle w tym podrozdziale zaczynamy od danych branżowych. Chodzi o gałąź usługową obejmującą działalność badawczo-rozwojową.

Nie jest wielkim zaskoczeniem, że polskie bezpośrednie inwestycje za granicą w tej branży są niewielkie, Polska nie należy bowiem do liderów innowacyjności oraz prac badawczo-rozwojowych. Natomiast ciekawe jest to, że większość inwestycji w tę działalność była lokowana poza UE (zob. tabela 4.2).

Tabela 4.2. Wartości zasobów BIZ odpływających z Polski – przypadek działalności badawczo-rozwojowej (w mln EUR)

Gospodarka goszcząca/rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Świat	82	84	100	-8	-9	-10	-11	-6
Szwajcaria	68	71	77	-13	-15	-16	-17	-15
USA	3	4	7	1	1	0	0	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat> (dostęp: 31.10.2020).

Większość polskich BIZ w zagraniczne prace badawczo-rozwojowe związana była ze Szwajcarią, przy czym do 2012 r. kapitał z Polski był tam lokowany, po czym nastąpiło

² Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat> (dostęp: 31.10.2020).

(z nieustalonych przez nas przyczyn – być może chodziło o kwestie unikania opodatkowania, ponieważ Szwajcaria posiada pewne regulacje zbliżone do tych stosowanych w ramach podatkowych) jego wycofanie do Polski. Drugim w kolejności (biorąc pod uwagę średnią z lat 2010–2017) państwem lokowania polskich BIZ w działalność badawczo-rozwojową są USA. Jeżeli zaś chodzi o lokowanie polskiego kapitału bezpośredniego w UE, to miało to miejsce w Bułgarii, Czechach, Francji, Irlandii, Niemczech, Rumunii, na Słowacji oraz w Wielkiej Brytanii, jednakże średnie wartości zasobów BIZ były o wiele mniejsze niż średnia wartość zasobów ulokowanych w USA.

Ciekawość niewątpliwie wzbudza to, jakie przedsiębiorstwa odpowiadają za projekty inwestycyjne w branży badawczo-rozwojowej. Ustalenie tego nie jest proste, ponieważ dane dotyczące tego rodzaju działalności często są zastrzeżone. Wykorzystując bazę danych Orbis³, na podstawie zakresu działalności czy też informacji ze sprawozdań finansowych próbujemy zidentyfikować filie polskich przedsiębiorstw zaangażowanych w prace badawczo-rozwojowe. Przykładami takich przedsiębiorstw mogą być: COMARCH R&D SARL (Francja), COMARCH INC (USA), COMARCH AG (Niemcy), CD PROJEKT (USA), MASPEX CZECH, MASPEX ROMANIA, MASPEC SLOVAKIA, WIELTON (Francja), NOWY STYL (Francja, Niemcy), ASSECO (Bułgaria, Czechy, Słowacja).

4.4. Podsumowanie

Omówione w tym rozdziale polskie BIZ to jedynie przykładowa ilustracja zjawiska. Z przeprowadzonej analizy wyłania się jednak wniosek, że skuteczna polityka przemysłowa może być kluczowa dla sukcesu polskiego przemysłu za granicą. Dlatego też podtrzymujemy wcześniejsze wnioski o potrzebie wspierania przez rząd międzynarodowej ekspansji polskiego przemysłu. I choć mogą pojawiać się głosy krytyczne dotyczące nadmiernego interwencjonizmu państwowego, to wydaje się, że cel może usprawiedliwić nawet czasami nadmiernie rozbudowane działania państwa.

Ponadto z analiz przykładowych polskich inwestycji bezpośrednich za granicą wynika, że niełatwo powiązać statystyki dostępne w międzynarodowych bazach danych ze sprawozdaniami finansowymi przedsiębiorstw. Bardzo przydatne byłoby stworzenie bazy danych z wartościami BIZ, która zawierałaby informacje o chociażby przykładowych projektach inwestycyjnych kryjących się za daną wartością. Bez takiej informacji „sucha” liczba często nie jest w stanie oddać specyfiki procesu inwestycyjnego, a wnioski sformułowane na podstawie analizy statystycznej czy ekonometrycznej nierzadko bywają dość abstrakcyjne.

³ Orbis, <https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search> (dostęp: 31.10.2020).

5

Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w branżach usługowych – metody pomiaru

Jak już pisaliśmy, Polska jest coraz bardziej aktywnym inwestorem zagranicznym, co pokazują dane NBP. Aktywność polskich (bądź zarejestrowanych w Polsce) podmiotów wyraźnie wzrosła od przystąpienia Polski do UE w 2004 r. Wskazuje to na atrakcyjność rynków zagranicznych (głównie europejskich) dla polskich przedsiębiorstw, jak również na umiejętność właścicieli tych firm skorzystania z możliwości, jakie daje swoboda przepływu kapitału w UE. Wprawdzie na tle regionu Europy Środkowej i Wschodniej wartości zaangażowania kapitałowego inwestorów polskich za granicą w stosunku do PKB są przeciętne, to wraz z postępującą konwergencją ekonomiczną można spodziewać się dalszego wzrostu wartości polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych [EY, 2013]. W związku z rosnącą rolą usług w gospodarce zagadnieniem wartym zbadania jest to, jaka część tych inwestycji przypada na usługi. Odpowiedź na to pytanie wydaje się prosta ze względu na dostępność danych na temat BIZ, publikowanych od lat przez NBP, jednak specyfika świadczenia usług sprawia, że analiza tego zjawiska jest o wiele bardziej złożona.

W rozdziale tym omawiamy różne metody pomiaru zaangażowania inwestorów bezpośrednich w sektorze usług na przykładzie Polski. Wartością dodaną jest zestawienie tych metod, ponieważ w wielu pracach wykorzystuje się różne źródła, nie zawsze wskazując na różnice między nimi. Brak jednolitej metody sprawia, że opracowania są *de facto* nieporównywalne, choć wewnętrznie spójne.

5.1. Różnice między danymi na temat inwestycji w sektorze usług pochodzącymi z bilansu płatniczego i FATS

Zaangażowanie polskich inwestorów bezpośrednich za granicą można analizować albo na podstawie danych pochodzących z bilansu płatniczego, albo na podstawie specjalnie zaprojektowanego do celów badania handlu usługami systemu statystyk zagranicznych jednostek zależnych – Foreign Affiliates Trade in Services Statistics (FATS). Nie są to jednak zbiory danych porównywalne ze względu na istotne różnice metodyczne będące podstawą ich tworzenia. Dalej przedstawiamy najważniejsze różnice między tymi dwoma sposobami gromadzenia informacji na temat bezpośrednich inwestycji za granicą.

Dane dotyczące BIZ sporządzane według wytycznych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) i znajdujące się w bilansach płatniczych państw pozwalają pokazać inwestycje dokonane przez rezydenta jednego kraju (inwestora bezpośredniego) w celu osiągnięcia długotrwałej korzyści z kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwo rezydenta innego kraju. Inwestor bezpośredni powinien posiadać co najmniej 10% akcji zwykłych (tj. udział w kapitale) lub uprawnienia do 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy (lub udziałowców) przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania [OECD, 2008]. Statystyki te ukazują: wielkość kapitału zainwestowanego w filie przez inwestora bezpośredniego (w postaci pieniężnej lub jako aport rzeczowy), reinwestowane zyski, należności i zobowiązania związane z zadłużeniem między przedsiębiorstwami powiązаныmi kapitałowo (głównie kredyty inwestorów bezpośrednich). Obejmują one jedynie transakcje przypadające na inwestora bezpośrednio, bez względu na wielkość udziałów innych inwestorów. Publikowane dane dotyczą inwestycji łącznie we wszystkich sektorach (rolniczym, przemysłowym, usługowym) bądź – coraz powszechniej – w rozbiciu na branże. Dane te dotyczące Polski dostarczają szczegółowych informacji także oddzielnie dla działalności usługowej. Publikuje je NBP w formie zestawień rocznych, oddzielnie BIZ w Polsce i polskie BIZ za granicą, zarówno strumienie przepływów (napływy i odpływy), jak i stan należności oraz zobowiązań. Szczegółowe dane w rozbiciu na branże dostępne są od 2010 r. Zebrane w tabeli 5.1 dane pokazują wartość polskich BIZ za granicą w 2019 r. (strumienie i stan należności) i wskazują na duży poziom szczegółowości informacji, które są publicznie dostępne.

Innym źródłem wiedzy na temat działalności filii zagranicznych jest opracowany stosunkowo niedawno system statystyczny FATS [Eurostat, IMF, OECD UN, UNCTAD, UNWTO, WTO, 2010], dotyczący handlu usługami przez filie zagraniczne. Zapewnia on spójność między metodyką pomiaru międzynarodowego handlu usługami stosowaną przez MFW, której odzwierciedleniem są bilanse płatnicze, i metodyką WTO, w której wyróżniono cztery sposoby świadczenia usług w obrocie międzynarodowym: a) handel transgraniczny (sposób 1), zagraniczna konsumpcja usług (sposób 2), obec-

ność handlowa w kraju świadczenia usługi (sposób 3) oraz obecność osób fizycznych świadczących usługi (sposób 4). Tak szerokie traktowanie międzynarodowych przepływów usług sprawia, że do analizy świadczenia usług w trybie obecności handlowej (sposób 3) statystyki bilansu płatniczego nie są wystarczające. W tym trybie usługi są bowiem nabywane przez usługobiorcę od podmiotu, który wprawdzie jest zależny od zagranicznego usługodawcy (jako jego filia, oddział czy przedstawicielstwo), jednak działa w obrębie tego samego terytorium ekonomicznego, na którym znajduje się konsument usługi [Bombińska, 2017], a więc są to transakcje między rezydentami tego samego terytorium.

Tabela 5.1. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w podziale na rodzaje działalności gospodarczej podmiotów bezpośredniego inwestowania, stan należności i strumienie odpływu w 2019 r. (w mln USD)

Opis	Kod PKD	Akcje i inne formy udziałów kapitałowych	Instrumenty dłużne			Ogółem
		netto	netto (4 = 5 - 6)	aktywa	pasywa	netto (7 + 3 + 4)
1	2	3	4	5	6	7
Stan należności z tytułu BIZ						
Usługi (łącznie)	GTU	16 035,7	1816,1	6804,4	4988,3	17 851,8
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli	G	2633,3	683,4	2103,6	1420,2	3316,7
Transport i gospodarka magazynowa	H	618,7	163,7	213,8	50,2	782,3
Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	I	644,4	-8,4	40,6	49,0	636,0
Informacja i komunikacja	J	804,6	9,9	341,5	331,6	814,5
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	K	4517,1	945,4	1973,3	1027,9	5462,5
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	L	789,2	117,8	729,0	611,3	907,0
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	M	4774,4	471,7	1072,1	600,4	5246,1
Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	N	946,3	-595,6	255,4	851,0	350,7

cd. tabeli 5.1

Opis	Kod PKD	Akcje i inne formy udziałów kapitałowych	Instrumenty dłużne			Ogółem
		netto	netto (4 = 5 - 6)	aktywa	pasywa	netto (7 + 3 + 4)
1	2	3	4	5	6	7
Stan należności z tytułu BIZ						
Edukacja	P85	0,0	2,7	2,7	0,1	2,7
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	Q	31,1	-4,7	12,5	17,2	26,5
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	R	-0,4	20,4	40,7	20,2	20,0
Pozostała działalność usługowa	S	277,0	9,2	18,4	9,2	286,1
Strumienie odpływu						
	akcje i inne formy udziałów kapitałowych	re inwestycje zysków	instrumenty dłużne			ogółem odpływ kapitału
	netto	netto	netto (4 = 5 - 6)	aktywa	pasywa	netto (7 = 2 + 3 + 4)
1	2	3	4	5	6	7
Usługi (łącznie)	-1929,4	620,9	1334,8	748,8	-586,0	26,3
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli	101,7	113,7	508,5	438,9	-69,6	723,9
Transport i gospodarka magazynowa	4,5	23,5	77,6	86,7	9,0	105,6
Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	-34,8	125,4	11,5	4,3	-7,2	102,1
Informacja i komunikacja	-0,3	81,6	6,4	1,6	-4,7	87,7
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	-1536,0	172,7	1041,0	87,6	-953,4	-322,3
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	-41,1	200,3	-23,5	22,3	45,9	135,7
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	-466,2	-148,2	70,3	173,2	102,9	-544,1
Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	34,7	52,5	-333,0	-46,4	286,7	-245,8

	akcje i inne formy udziałów kapitałowych	reinwestycje zysków	instrumenty dłużne			ogółem odpływ kapitału
	netto	netto	netto (4 = 5 - 6)	aktywa	pasywa	netto (7 = 2 + 3 + 4)
1	2	3	4	5	6	7
Edukacja	0,0	0,0	6,7	0,8	-5,9	6,7
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	0,5	-0,7	6,8	11,5	4,7	6,6
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0,0	0,0	-15,9	0,0	15,9	-15,9
Pozostała działalność usługowa	7,6	0,1	-21,5	-31,7	-10,3	-13,8

Uwaga: w przypadku strumieni odpływu kapitału znak (+) oznacza odpływ kapitału z Polski, znak (-) oznacza wycofanie do Polski.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 16.10.2020).

Obecność handlowa obejmuje świadczenie usług „przez usługodawcę jednego Członka poprzez obecność handlową na terytorium któregośkolwiek innego Członka” [Układ ogólny w sprawie handlu usługami, Dz.U. z 1998 r. nr 34, poz. 195; GATS]. Została ona zdefiniowana w art. XXVIII (d) GATS jako jakiegokolwiek rodzaj działalności gospodarczej lub profesjonalnej, włączając: 1) ustanowienie, nabycie lub utrzymywanie osoby prawnej albo 2) tworzenie lub utrzymywanie oddziału lub przedstawicielstwa w celu świadczenia usługi na terytorium innego państwa. Ustanowienie obecności handlowej wiąże się zazwyczaj z uzyskaniem statusu rezydenta zwykle po roku od założenia działalności, w związku z czym sprzedaż dokonywana przez takie przedsiębiorstwa nie jest rejestrowana w bilansie płatniczym. Do niedawna, ze względu na brak bardziej szczegółowych danych na temat działalności zagranicznych podmiotów zależnych, jako przybliżenie wartości świadczonych usług za pomocą obecności handlowej stosowano jedynie wartość zasobów BIZ.

Jednakże statystyki dotyczące BIZ i działalności zagranicznych podmiotów zależnych odzwierciedlają różne aspekty roli przedsiębiorstw wielonarodowych w gospodarce światowej. Dlatego niezbędna była harmonizacja obu systemów. Powierzono ją w 1994 r. międzynarodowemu zespołowi ekspertów, którzy przygotowali zbiór rekomendacji *Manual on Statistics of International Trade in Services* (MSITS), ogłoszony w 2002 r., a następnie zrewidowany w 2010 r. Jednym z zaleceń zespołu było utworzenie nowego źródła statystyk, tj. wspomnianego już FATS. Proces tworzenia tych statystyk postępował powoli i stopniowo, np. dopiero 2009 r. był pierwszym rokiem, dla którego w FATS zgromadzono dane dotyczące wszystkich państw członkowskich UE.

Zgodnie z rekomendacjami zawartymi w MSITS dane składające się na FATS dotyczą tych filii, których głównym udziałowcem (*majority owned*), tzn. posiadającym co najmniej 50% udziału w kapitale, jest pojedynczy zagraniczny inwestor (lub powiązana grupa inwestorów działających wspólnie). Można więc założyć, że statystyki FATS w pewnym sensie są podzbiorem statystyk obejmujących BIZ, które z kolei obejmują inwestorów mających minimum 10% udziałów w kapitale. Jednocześnie jednak dane zbierane na potrzeby FATS mają szerszy zasięg niż te odnoszące się do BIZ, dotyczą one bowiem ogółu działalności filii, a nie ograniczają się do części transakcji przypadających na inwestora zagranicznego. Więcej jest także informacji na temat działalności tych jednostek, ponieważ FATS mogą zawierać dane dotyczące liczby filii, wartości dodanej, wielkości sprzedaży (obrotów), produkcji, zatrudnienia, eksportu i importu dóbr oraz usług tych przedsiębiorstw. Mimo informacji zawartych w nazwie dotyczą one nie tylko przedsiębiorstw usługowych, lecz także produkujących dobra, chociaż przewiduje się wyższy stopień dezagregacji danych odnośnie do działalności usługowej. Podobnie jak w danych statystycznych dotyczących BIZ FATS obejmuje zarówno jednostki działające na terytorium danego państwa (inward FATS), jak i przedsiębiorstwa należące do krajowych podmiotów prowadzące działalność za granicą (outward FATS).

Statystyki FATS są sporządzane przez poszczególne państwa (dobrowolnie) i dostępne w międzynarodowych bazach danych WTO, Eurostatu i OECD. Między nimi występują różnice dotyczące liczby krajów i lat, których dotyczą zawarte w nich dane, oraz ich zakresu. W bazie udostępnionej przez WTO¹ znajdują się informacje na temat: sprzedaży², liczby zagranicznych podmiotów zależnych i liczby pracowników w tych podmiotach dla ok. 40 krajów sprawozdawców (w tym UE-28)³. Wartości te podane są według rodzaju podstawowej działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Klasyfikacja działalności opiera się głównie na Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Rodzajów Działalności, wersja 4 (ISIC Rev. 4). W bazie Eurostatu⁴ zakres danych jest szerszy niż

¹ WTO (1), <https://data.wto.org> (dostęp: 29.05.2021).

² Do pomiaru sposobu świadczenia usług według GATS powinna być używana wartość produkcji. Dla większości branż usługowych jest to taka sama wartość jak sprzedaż (lub obrót), ponieważ zazwyczaj w sektorze usług nie ma ani produkcji w toku, ani zapasów. Jednakże dla niektórych usług, takich jak handel hurtowy i detaliczny lub pośrednictwo finansowe, najlepszą miarą świadczenia usług w formie obecności handlowej jest produkcja, a nie sprzedaż lub obrót. „Handel hurtowy i detaliczny” dotyczy bowiem sprzedanych towarów, podczas gdy wartość produkcji oznacza marżę handlową zrealizowaną na towarach zakupionych w celu odsprzedaży. Podobnie wartość produkcji lepiej odzwierciedla świadczenie usług pośrednictwa finansowego i w zakresie ubezpieczeń [Wettstein, Liberatore, Magdeleine, Maurer, 2019]. Źródłem informacji na temat wartości produkcji w 13 branżach usługowych w podziale na 4 sposoby świadczenia w 200 krajach jest aneks do bazy TISMOS, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_datasets_e.htm#TISMOS (dostęp: 29.05.2021).

³ Liczba krajów sprawozdawców zmienia się w zależności od zbioru danych. Na przykład dane dotyczące sprzedaży realizowanej przez podmioty zależne na terytorium kraju sprawozdawcy są dla 45 krajów, natomiast w odniesieniu do sprzedaży realizowanej za granicą – dla 36 państw.

⁴ Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> (dostęp: 27.05.2021).

w bazie WTO: państwa członkowskie są zobowiązane do raportowania danych na temat liczby przedsiębiorstw zależnych, przychodów i liczby zatrudnionych, ale dodatkowo część nich dobrowolnie gromadzi informacje na temat wartości dodanej w cenach czynników produkcji, inwestycji brutto w dobra materialne oraz kosztów osobowych. Klasyfikacją stosowaną do podziału działalności gospodarczej jest NACE Rev. 2 od 2010 r. i NACE Rev. 1 dla lat 2004–2009 [Eurostat, 2012]. W bazie OECD⁵ zakres informacji jest jeszcze szerszy, bo oprócz wyżej wymienionych obejmuje także nadwyżkę operacyjną brutto, eksport i import, wydatki na B + R, liczbę personelu związanego z B + R, przy czym dostępność danych jest różna w zależności od kraju sprawozdawcy. W przeciwieństwie do bazy WTO, a podobnie jak w Eurostacie zgromadzono informacje dotyczące przedsiębiorstw nie tylko zaklasyfikowanych jak usługowe, lecz także prowadzących inną działalność gospodarczą (według ISIC, rev. 4).

W tabeli 5.2 zgromadzono dostępne informacje pochodzące z omówionych źródeł odnoszące się do polskich podmiotów usługowych, które prowadzą działalność za granicą. Dotyczą one uzyskiwanych przez nie przychodów lub realizowanej przez nie sprzedaży⁶, a także liczby zatrudnionych i przedsiębiorstw za granicą oraz inwestycji brutto w dobra materialne dokonywanych przez te podmioty. Dane przedstawione w tabeli nie zostały poddane żadnym zabiegom zmierzającym do ich ujednoczenia (np. są przedstawione w różnych walutach – w zależności od źródła, z którego pochodzą) w celu uwypuklenia podobieństw i różnic między tymi zbiorami danych.

Tabela 5.2. Działalność przedsiębiorstw usługowych należących do podmiotów polskich prowadzących działalność za granicą (outward FATS)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Rodzaj działalności	przychody z działalności, obroty (w mln EUR; Eurostat)							
Usługi rynkowe ogółem	9052	11 320	12 447	10 910	10 938	11 958	11 195	13 342
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli	7251	9226	9699	9623	9582	9787	8532	11 103
Transport i magazynowanie	962	848	806	175	181	762	600	690
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne	142	253	487	254	250	303	677	-
Informacja i komunikacja	285	476	1092	272	507	641	622	539
Usługi finansowe i ubezpieczeniowe	95	139	134	181	29	62	50	52
Obsługa rynku nieruchomości	4	4	1	8	9	2	19	36

⁵ OECD, <https://stats.oecd.org> (dostęp: 27.05.2021).

⁶ Wartość sprzedaży w pozycji „handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów silnikowych i motocykli” nie jest wykazywana, ponieważ sprzedaż w tej branży odnosi się głównie do towarów i dlatego nie jest istotna dla pomiaru świadczenia usług według sposobu 3. Działalność podmiotów w tym zakresie jest widoczna w pozycji „przychody z działalności, obroty”. W pozostałych pozycjach dane się dublują.

cd. tabeli 5.2

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	238	269	84	227	154	96	196	191
Usługi administracyjne i wspierające	48	60	95	130	196	293	442	625
Edukacja	-	-	-	-	-	-	-	-
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	-	-	-	0	-	0	40	-
Kultura, rozrywka, rekreacja	-	-	-	-	-	-	-	25
Usługi pozostałe	20	29	30	-	-	8	6	26
	Sprzedaż (w mln USD; WTO)							
Usługi rynkowe ogółem	2385	2911	3531	1709	1799	2408	2946	2529
Transport i magazynowanie	1274	1179	1036	232	240	845	664	779
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne	188	352	626	337	332	336	749	-
Informacja i komunikacja	377	662	1403	361	673	711	688	609
Usługi finansowe i ubezpieczeniowe	126	193	172	240	38	69	55	59
Obsługa rynku nieruchomości	5	6	1	11	12	2	21	41
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	315	374	108	301	204	106	217	216
Usługi administracyjne i wspierające	64	83	122	173	260	325	489	706
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	-	-	-	0	-	0	44	-
Kultura, rozrywka, rekreacja	-	-	-	-	-	-	-	28
Usługi pozostałe	26	40	39	-	-	9	7	29
	Liczba zatrudnionych za granicą (Eurostat, WTO, OECD do 2016 r.)							
Usługi rynkowe ogółem	39 342	39 336	41 391	35 577	47 656	57 147	59 498	56 431
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli	14 102	14 694	16 336	18 616	23 163	24 691	26 267	30 058
Transport i magazynowanie	1628	1029	1010	1048	849	939	1002	1348
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne	3857	5357	7231	4558	10 030	12 032	14 659	-
Informacja i komunikacja	7746	7915	9939	3604	5267	5845	5642	4311
Usługi finansowe i ubezpieczeniowe	1781	2481	2941	4226	4261	4324	3881	3968
Obsługa rynku nieruchomości	15	26	29	27	25	11	78	108
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	7359	6079	733	1011	794	3881	3747	3012
Usługi administracyjne i wspierające	1267	1628	3019	2400	3166	5280	3799	11 947
Edukacja	-	-	-	-	-	-	-	-
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	-	-	-	0	-	0	237	-
Kultura, rozrywka, rekreacja	-	-	-	-	-	-	-	296
Usługi pozostałe	1410	40	41	-	-	66	71	668
	Liczba przedsiębiorstw zagranicznych (Eurostat, WTO, OECD do 2016 r.)							
Usługi rynkowe ogółem	1107	1253	1293	1022	1156	1514	1542	1667
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli	575	638	642	553	590	671	686	818
Transport i magazynowanie	190	197	191	55	61	204	212	213

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne	19	23	37	39	40	42	41	6
Informacja i komunikacja	61	70	82	67	129	162	174	157
Usługi finansowe i ubezpieczeniowe	72	93	89	82	97	140	129	117
Obsługa rynku nieruchomości	31	30	27	22	23	41	33	42
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	88	105	127	120	128	130	132	144
Usługi administracyjne i wspierające	41	58	56	58	60	93	93	120
Edukacja	-	-	14	8	9	10	6	3
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	-	-	2	0	2	0	15	14
Kultura, rozrywka, rekreacja	-	-	2	2	1	4	4	7
Usługi pozostałe	20	26	24	16	16	17	17	26
	Inwestycje brutto w dobra materialne (w mln PLN; OECD)							
Usługi rynkowe ogółem	491	610	816	928	1306	1464	1021	-
Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli	324	379	469	567	770	837	589	-
Transport i magazynowanie	28	16	8	25	172	50	17	-
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne	28	103	184	113	176	188	284	-
Informacja i komunikacja	16	29	105	59	67	54	57	-
Usługi finansowe i ubezpieczeniowe	16	21	25	29	42	29	17	-
Obsługa rynku nieruchomości	16		8	71	29	276	35	-
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	56	25	13	50	38	21	9	-
Usługi administracyjne i wspierające	0	12	8	17	13	17	9	-
Edukacja	-	-	-	-	-	-	-	-
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	-	-	-	0	-	0	4	-
Kultura, rozrywka, rekreacja	-	-	-	-	-	-	-	-
Usługi pozostałe	0	16	0	-	-	0	0	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie: WTO (1), <https://data.wto.org> (dostęp: 27.05.2021); OECD, <https://stats.oecd.org> (dostęp: 27.05.2021); Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> (dostęp: 27.05.2021).

5.2. Dane na temat inwestycji w sektorze usług z bazy TISMOS

W 2019 r. WTO udostępniła jeszcze jeden zbiór przydatny do badań dotyczących handlu usługami według sposobów świadczenia, a mianowicie – TISMOS (Trade in Services data by Mode of Supply)⁷, w którym zgromadzono informacje na temat świadczenia usług przez 200 krajów w latach 2005–2017. Są w nim także zagregowane

⁷ Dyrekcja Generalna ds. Handlu Komisji Europejskiej sfinansowała jego powstanie.

dane dotyczące UE-28 z lat 2010–2017⁸. Baza TISMOS jest jedyną bazą danych pozwalającą na określenie wartości usług świadczonych według wszystkich czterech sposobów, jednak jest to baza eksperymentalna, w konsekwencji obarczona ryzykiem błędu oszacowań. Oprócz danych handlowych pochodzących z bilansów płatniczych państw oraz z FATS wykorzystano w niej – w przypadku braku statystyk – dane szacunkowe (uzyskane z wykorzystaniem wielu różnych metod szacowania handlu, w tym modele grawitacji). Pozwoliło to na uzupełnienie brakujących danych w przypadku krajów, które ich nie przekazały albo nimi nie dysponują. W celu przyporządkowania danych pochodzących z bilansów płatniczych do poszczególnych rodzajów świadczenia każdej kategorii usług przypisano sposób dominujący świadczenia albo gdy nie można było wskazać jednego sposobu, zastosowano wagi udziałów. I tak np. uznano, że 75% usług informatycznych jest świadczonych według sposobu 1, a 25% – według sposobu 4 itd. Te udziały nie zmieniają się w czasie i są takie same dla wszystkich krajów, chyba że dany kraj prowadził własne badania i nadał inne wagi (w przypadku Polski to nie nastąpiło) [Wettstein, Liberatore, Magdeleine, Maurer, 2019].

Tabela 5.3. Tabela przejścia między EBOPS 2010 a ISIC Rev. 4

Kod EBOPS	Opis	Kod ISIC Rev. 4	Opis
SA	uszlachetnianie		
SB	naprawy		
SC	usługi transportowe	H	transport i magazynowanie
SDB1SK21	ochrona zdrowia	Q	opieka zdrowotna i pomoc społeczna
SDB2SK22	edukacja	P	edukacja
SDASDB3	podróże zagraniczne	I	zakwaterowanie i usługi gastronomiczne
SE	budownictwo	F	budownictwo
SFSG	usługi ubezpieczeniowe i finansowe	K	usługi finansowe i ubezpieczeniowe
SH	opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej		
SISK1	usługi telekomunikacyjne, informatyczne, informacyjne i audiowizualne	J	informacja i komunikacja
SJSJ34	pozostałe usługi biznesowe	L + M + N	obsługa rynku nieruchomości; działalność profesjonalna, naukowa i techniczna; usługi administracyjne i wspierające
SK23	usługi kulturalne i rekreacyjne	R	kultura, rozrywka, rekreacja
SK24	pozostałe usługi osobiste	S	usługi pozostałe
SWSJ34	ogółem usługi handlowe (dystrybucja)	G	handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych i motocykli

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Wettstein i in., 2019.

⁸ TISMOS, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_datasets_e.htm#TISMOS (dostęp: 29.05.2021).

Tabela 5.4. Świadczenie usług za granicą (sposób 3) przez przedsiębiorstwa z Polski w latach 2005-2017

Opis	Kod EBOPS	w mln USD													
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Usługi transportowe	SC	405	543	765	1029	796	829	767	674	151	156	550	432	536	
Podróże zagraniczne	SDASDB3	299	373	559	817	677	169	317	564	304	299	303	675	888	
Ochrona zdrowia	SDBTSK21	3,6	4,9	8,2	12	9	0	0	0	0	0	0	41	51	
Edukacja	SDBZSK22	0,0019	0,0059	0,024	0,053	0,032	0,035	3,1	2,5	1,3	1,4	0,72	1,9	0,51	
Budownictwo	SE	604	807	1074	1355	1116	1166	1427	1423	1350	1317	1181	1320	1489	
Usługi ubezpieczeniowe i finansowe	SFSG	53	60	101	131	98	117	180	160	224	36	64	51	60	
Usługi telekomunikacyjne, informatyczne, informacyjne i audiowizualne	SISK1	0	0	0	294	231	271	475	1008	259	483	511	494	617	
Pozostałe usługi biznesowe	SJXSJ34	104	144	221	357	292	337	406	198	419	406	366	613	803	
Usługi kulturalne i rekreacyjne	SK23	0,063	0,1	0,25	0,61	0,27	9,2	19	22	7	5,5	3,7	10	1,7	
Pozostałe usługi osobiste	SK24	0,7	0,85	1,1	1,4	1,1	21	32	31	36	26	7,1	5,3	6,2	
Ogółem usługi handlowe (dystrybucja)	SWSJ34	741	954	1344	1945	1661	2173	2901	2819	2890	2876	2456	2135	2559	
Usługi ogółem	SOXSW	2211	2889	4074	5943	4881	5093	6528	6901	5641	5606	5441	5779	7011	

cd. tabeli 5.4.

Opis	Kod EBOPS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Procentowy udział branż w usługach ogółem świadczonych za granicą według sposobu 3														
Opis	Kod EBOPS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Usługi transportowe	SC	18	19	19	17	16	16	12	10	3	3	10	7	8
Podróże zagraniczne	SDASDB3	14	13	14	14	14	3	5	8	5	5	6	12	13
Ochrona zdrowia	SDB1SK21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Edukacja	SDB2SK22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Budownictwo	SE	27	28	26	23	23	23	22	21	24	23	22	23	21
Usługi ubezpieczeniowe i finansowe	SFSG	2	2	2	2	2	2	3	2	4	1	1	1	1
Usługi telekomunikacyjne, informatyczne, informacyjne i audiowizualne	SISK1	0	0	0	5	5	5	7	15	5	9	9	9	9
Pozostałe usługi biznesowe	SJXSJ34	5	5	5	6	6	7	6	3	7	7	7	11	11
Usługi kulturalne i rekreacyjne	SK23	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pozostałe usługi osobiste	SK24	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Ogółem usługi handlowe (dystrybucja)	SWSJ34	34	33	33	33	34	43	44	41	51	51	45	37	36
Usługi ogółem	SOXSW	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: TISMOS, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_datasets_e.htm#TISMOS (dostęp: 29.05.2021).

Ponieważ dane FATS są sporządzane w podziale według rodzaju działalności (klasyfikacja ISIC), a dane bilansu płatniczego (EBOPS – *extended balance of payments*), które są podstawą bazy TISMOS i określania wielkości świadczenia usług według czterech sposobów dotarcia z nimi do konsumentów, są przygotowywane na podstawie klasyfikacji produktowej, niezbędne było przygotowanie tabeli przejścia między ISIC Rev. 4 a EBOPS 2010. Ustalenia w tym zakresie przedstawiamy w tabeli 5.3.

W przypadku Polski dane umieszczone początkowo (jeszcze w 2019 r.) w zbiorze TISMOS dotyczące eksportu lub inwestycji za granicą w sektorze usług ogółem nie były spójne z danymi wynikającymi z sum częściowych. W szczególności duże wątpliwości budziła wartość usług rekreacyjnych i kulturalnych świadczona za pomocą sposobu 3. Według danych TISMOS ich wartość, wynikająca z oszacowania za pomocą modelu grawitacji, w 2017 r. była identyczna z wartościami w UE-28, ale też w Gruzji, Sudanie, Demokratycznej Republice Konga. W obecnej wersji bazy danych TISMOS (połowa 2021 r.) przyjęta wartość usług rekreacyjnych i kulturalnych nie budzi już tak dużych wątpliwości – dane dla Polski są identyczne z danymi dla Gruzji, Sudanu i Demokratycznej Republiki Konga, ale już wielokrotnie mniejsze niż dane dla UE. Wyeliminowano także niespójności w zakresie sumowania wartości częściowych.

W tabeli 5.4 przedstawiamy dane dotyczące obecności handlowej podmiotów polskich świadczących usługi za granicą w rozbiciu na branże.

5.3. Podsumowanie

Podsumowując, możemy stwierdzić, że badanie dotyczące zaangażowania podmiotów pochodzących z Polski za granicą w przypadku prowadzenia przez nich działalności usługowej jest kolejnym krokiem w kierunku syntezy wiedzy na temat inwestycji w sektorze usług i ukazuje to zagadnienie z wielu różnych perspektyw. Z jednej strony, badanie usług sprawia wiele problemów statystycznych z powodu kłopotów z pomiarem wartości handlu zagranicznego, z drugiej jednak strony, zmiany, jakie w tym zakresie zachodzą w statystyce międzynarodowej, powodują, że możliwe mogą stać się badania o wysokiej naukowej wartości dodanej i przydatności przy podejmowaniu strategicznych decyzji praktycznych.

Podobnie jak w poprzednim rozdziale przekonujemy się, jak sposób gromadzenia statystyk może ograniczać bądź ubogacać badania BIZ. Nasze rekomendacje dotyczą tego, żeby w badaniach nad BIZ używać danych gromadzonych przez różne instytucje, w których przyjmuje się różne punkty widzenia. W tej monografii również stosujemy takie podejście w przekonaniu, że pogłębia to wiedzę na temat polskich BIZ.

6

Polskie inwestycje bezpośrednie w USA. Czy inwestycje podążają za polskimi emigrantami?

W tym rozdziale badamy polskie BIZ w USA, w szczególności motywy ich podejmowania. Zastanawiamy się, czy są związane z emigracją obywateli Polski za Ocean Atlantycki. Ponadto analizujemy przykłady projektów inwestycyjnych realizowanych przez polskich przedsiębiorców w USA.

Wybór partnera gospodarczego naturalnie nie jest przypadkowy. USA są podobnie jak państwa członkowskie UE najważniejszym sojusznikiem politycznym i gospodarczym Polski. A obecność prawie dziesięciomilionowej Polonii w USA jest kolejnym argumentem, by analizować polskie inwestycje bezpośrednie w tym kraju.

6.1. Przegląd opracowań dotyczących związku między migracjami a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi

Literatura dotycząca relacji między przepływem kapitału i emigracją oparta jest na szerokim spektrum podejść metodologicznych, począwszy od teoretycznych analiz, na badaniach, które są oparte na danych empirycznych i mają na celu potwierdzenie teoretycznych konstrukcji stworzonych z myślą o poszczególnych krajach, sektorach i ograniczonych okresach, skończywszy. Ponadto badania teoretyczne i badania empiryczne mają dać odpowiedzi na różne pytania. Badania na temat roli BIZ w przepływie siły roboczej są rzadkie, większość autorów koncentruje się analizie migracji i BIZ oraz ich wpływu na wzrost i rozwój ekonomiczny.

Zgodnie z neoklasyczną teorią handlu migracja i BIZ są najczęściej traktowane jako substytuty [De Melo, 1999]. Badania empiryczne wykazują jednak, że relacja ta ma czę-

sto podwójny charakter, przepływy te bowiem nie tylko są substytutami, ale mogą być również uzupełnieniem [Jayet, Marchal, 2016]. W tym kontekście w badaniach często wykorzystuje się dane dotyczące BIZ i migracji dla poszczególnych rynków lub sektorów ekonomicznych [Foad, 2012]. Badania oparte na przepływach BIZ i emigracji wskazują też często, że przepływy siły roboczej są wrażliwe na różnice w wynagrodzeniach i są czasami odwracane, nawet w obliczu stałych przepływów kapitałowych [Candau, 2013]. Wyniki analiz przepływu siły roboczej przy uwzględnieniu kwalifikacji sugerują, że migracja wykwalifikowanej siły roboczej jest połączona z napływem BIZ, natomiast odpływy BIZ (substytucyjne przepływy kapitału) są związane z migracją niewykwalifikowanej siły roboczej, co jest sprzeczne z modelem Heckschera–Ohlina, który jest wskazywany w wielu podręcznikach w ekonomii [Comolli, 2018].

Wyniki badań związków między BIZ a migracją oparte na badaniach empirycznych często zależą od stopnia rozwoju ekonomicznego: np. analizy wpływu BIZ na emigrację w krajach rozwijających się [Phyo, Goto, Kakinaka, 2019] wskazują na pozytywne relacje między przepływami, podczas gdy w przypadku krajów rozwiniętych te dwie zmienne wykazują negatywne uzależnienie.

Nieco unikalną ocenę relacji między BIZ a migracją międzynarodową przedstawiają Alcaraz i Salamanca [2018], koncentrując się na danych z UE, Ameryki Północnej i Ameryki Południowej. Badacze ci korzystają z metody szacowania modelu tobitowego oraz modelu grawitacyjnego i wskazują, że emigracja do Ameryki Południowej z Ameryki Północnej i UE jest uzależniona od przepływu BIZ z tych regionów. Jednakże obliczony współczynnik tej relacji jest stosunkowo niski.

Autorzy innych prac, w których oceniana jest rola BIZ w migracji, badają wpływ napływu BIZ do krajów rozwijających się na emigrację do tych krajów [Xu, Sylwester, 2016]. Przykładowe pytania, które zadają, dotyczą tego: czy niemieckie BIZ w Wietnamie zwiększają emigrację do Niemiec z Wietnamu, w jakim zakresie BIZ zwiększają zatrudnienie i płace w Wietnamie, na ile wzrastają transfer informacji i popyt na pracę generowany przez BIZ. Jeden z wniosków sformułowanych przez tych badaczy potwierdza, że BIZ zwiększa emigrację do kraju źródłowego BIZ.

Jednakże badania nad relacjami między przepływami migracji i BIZ są stosunkowo rzadkie, a gdy już są prowadzone, ich autorzy mają tendencję do analizowania wpływu imigracji i BIZ na odbiorcę/kraj przyjmujący kapitał i siłę roboczą, a nie na kraj wysyłający. Na przykład dane dotyczące Hiszpanii [Mihi-Ramirez, Arteaga-Ortíz, Ojeda-González, 2019] wskazują, że emigracja do tego kraju wzrasta w okresie podniesionego napływu BIZ. Ten wynik nie jest zaskakujący, jako że oba procesy są zależne od koniunktury i wzrost gospodarczy często powoduje zwiększony napływ kapitału i siły roboczej.

W tym rozdziale – w odróżnieniu od większości badań – skupiamy się na relacji między odpływem BIZ a emigracją z perspektywy kraju wysyłającego, co oznacza, że

kraj wysyłający eksportuje zarówno pracę, jak i kapitał. Naszym celem jest lepsze zrozumienie relacji między tymi dwoma odplywami, co może skuteczniej przyczynić się do formułowania polityki ekonomicznej w tych dziedzinach.

6.2. Polskie inwestycje bezpośrednie w USA – ogólna charakterystyka

W drugiej połowie lat 90. XX w. oraz w pierwszych latach XXI w. wartości strumieni BIZ odplywających z Polski do USA były niewielkie (kilka milionów dolarów). Ponadto dochodziło też do wycofania do Polski (tzw. dezinwestycje) kapitału o wartości kilkunastu milionów dolarów. Dopiero w drugiej połowie pierwszej dekady XXI w. pojawiły się strumienie o wartościach nawet wyższych od 100 mln USD. Najwyższe wartości strumieni były w latach 2010–2013 (w rekordowym 2010 r. był to prawie 1 mld USD), po których nastąpił wyraźny spadek oraz ponowne dezinwestycje (zob. tabela 6.1).

Tabela 6.1. Polskie inwestycje bezpośrednie w USA w latach 1996–2019 (w mln USD)

Rok	Wartości strumieni BIZ odplywających z Polski do USA	Wartości zasobów BIZ odplywających z Polski do USA
1996	2,0	50,0
1997	5,0	50,0
1998	5,0	103,0
1999	-12,0	85,7
2000	2,8	95,4
2001	3,0	100,7
2002	-19,9	78,6
2003	-14,4	71,5
2004	7,4	79,8
2005	61,5	137,6
2006	133,7	186,9
2007	40,2	241,4
2008	162,2	409,4
2009	15,5	431,1
2010	958,7	1964,3
2011	319,9	2020,4
2012	284,9	2020,2
2013	168,7	626,2
2014	19,5	752,4
2015	-51,6	831,5

cd. tabeli 6.1

Rok	Wartości strumieni BIZ odpływających z Polski do USA	Wartości zasobów BIZ odpływających z Polski do USA
2016	-15,5	894,3
2017	95,6	809,1
2018	-83,0	721,0
2019	49,3	529,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 9.09.2020, 16.10.2020).

Analogiczne tendencje występowały w przypadku wartości zasobów BIZ odpływających z Polski do USA. A zatem obserwujemy niewielkie wartości pod koniec XX w. i na początku XXI w., następnie wyraźny wzrost wartości pod koniec pierwszej dekady oraz na początku drugiej dekady XXI w. oraz zauważalny spadek wartości w 2013 r. i stagnację w ostatnich kilku latach.

Tabela 6.2. Filie polskich przedsiębiorstw w USA (stan na 2019 r.)

Filie z udziałem większościowym (polskie przedsiębiorstwo macierzyste posiada więcej niż 50% akcji/udziałów przedsiębiorstwa działającego w USA)	Filie z udziałem mniejszościowym (polskie przedsiębiorstwo macierzyste posiada nie więcej niż 50% akcji/udziałów przedsiębiorstwa działającego w USA)
BRAINLY INC	SILVAIR, INC.
I3D INC	BIG BLUE MARBLE INC.
AMREST LLC	SILVAIR, INC. (CALIFORNIA)
BALANCED NUTRITION LLC	EMMERSON CAPITAL USA CORP
ROBINSON NEVADA MINING CO	FRUGOTON LTD.
CPW AMERICA CO	TPI COMPOSITES, INC.
POSITIVE SOFTWARE USA LLC	CHILDREN'S PLACE, INC. (THE)
AITON CALDWELL INC	SILVAIR, INC.
SKATE PRESS LTD	BIG BLUE MARBLE INC.
COMARCH INC	SILVAIR, INC. (CALIFORNIA)
PCC CHEMAX INC	
BLOOBER TEAM NA INC.	
FOSHAN CINRI SELENA CHEMICAL CO	
5.7. FLT USA L.L. C	
BRASCO INC	
SECO WARWICK USA HOLDING LLC	
PUZZLEFLOW SOLUTIONS INC.	
MEDICALGORITHMICS US HOLDING CORPORATION	
BPX USA	
ALUPROF SYSTEM USA, INC	

Filie z udziałem większościowym (polskie przedsiębiorstwo macierzyste posiada więcej niż 50% akcji/udziałów przedsiębiorstwa działającego w USA)
SYNTHOS US INC.
PERMA-FIX MEDICAL CORPORATION
AMREST FSVC LLC
SELVITA INC
COMARCH POINTSHUB, INC.
LUBAWA USA
CI GAMES USA INC
CD PROJEKT INC
FRONTLINE STUDIOS LLC
TELEFONIKA KABLE AMERICA
SELENA USA INC
OCCIDENTAL RESOURCES INC
CORTRIA CORP
AMERPOL INTERNATIONAL INC
S H 3 INC
TERNA ENERGY USA HOLDINGS
ENLASO CORP
SECO WARWICK CORP
RETECH SYSTEMS LLC
FX ENERGY INC
ROBINSON HOLDINGS USA LTD

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Orbis, <https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search> (dostęp: 13.01.2021).

Obecnie w USA działają filie polskich przedsiębiorstw z różnych branż. Oprócz wielu firm z branży IT odnajdziemy też przedsiębiorstwa farmaceutyczne, kosmetyczne czy chemiczne (zob. tabela 6.2). A zatem są to branże perspektywiczne, w których często wykorzystuje się nowoczesne technologie. Na szczególną uwagę zasługuje firma COMARCH, która jest jedną z największych firm informatycznych w Polsce i ma swoje filie w ponad 30 krajach na pięciu kontynentach. Filie w USA są m.in. operatorami systemów lojalnościowych dla lotnisk w Ameryce Północnej. Przedsiębiorstwo zostało założone w 1993 r. w Krakowie przez profesora Akademii Górniczo-Hutniczej J. Filipiaka i jego 12 studentów. Jest to przykład polskiej korporacji transnarodowej, która powstała na bazie małego przedsiębiorstwa [COMARCH, 2021]. Warto również wspomnieć o firmie MEDICALGORITHMICS z dwóch powodów. Po pierwsze, dokonywała BIZ na rynku amerykańskim w 2008 r., czyli jeszcze przed okresem wyraźnego wzrostu polskich BIZ w USA. Po drugie, jest jednym z pionierskich polskich przedsiębiorstw

wcześnie umiędzynarodowionych (*born globals*). W połowie pierwszej dekady XXI w. firma opracowała nowatorskie wówczas rozwiązania w zakresie przetwarzania sygnałów i danych w aplikacjach medycznych, takich jak monitoring i diagnostyka pracy serca. Przejawem wczesnego umiędzynarodowienia było to, że po kilku latach od powstania firmy ok. 80% jej przychodów pochodziło ze sprzedaży za granicą [Blanke-Ławniczak, 2014, s. 38–39].

W tabeli 6.2 nie odnajdziemy wszystkich polskich przedsiębiorstw, które dokonały BIZ w USA, a jedynie te, które znajdują się w bazie Orbis w 2021 r. Dlatego wymieniamy kolejne firmy, które należą do ważnych polskich inwestorów w USA [KPMG, 2018]:

- KORONA – jeden z największych na świecie producentów świec i dostawca marek własnych, tzw. *private label* dla międzynarodowych koncernów oraz jeden z największych producentów świec zapachowych w Europie; w USA firma rozpoczęła działalność w 2014 r., inwestując w zakład produkcyjny o wartości 18 mln USD, ulokowany w stanie Virginia;
- COM. 40 – warta 30 mln USD fabryka wielkopolskiej firmy była trzecią co do wielkości zagraniczną inwestycją typu *greenfield* w Stanach Zjednoczonych w 2009 r.; docelowo zatrudnienie w zakładzie w Virginii, produkującym meble i akcesoria dla sklepów IKEI, miało znaleźć ponad 800 osób;
- SELENA – producent chemii budowlanej w 2008 r. otworzył zakład produkcyjny w stanie Indiana, wytwarzający towary na rynek amerykański, kanadyjski i meksykański; ze względu na poprawiające się wyniki finansowe w tamtejszym regionie firma zdecydowała się na poszerzenie oferty produktowej pod koniec 2013 r.;
- BRAINLY – polska platforma wspierająca uczniów w rozwiązywaniu szkolnych zadań jest obecna w ponad 35 krajach; w 2017 r. firma z Krakowa przejęła amerykański serwis edukacyjny BASK, który specjalizował się w tworzeniu krótkich filmów do nauki; aby zdobyć amerykański rynek, firma otworzyła biuro w Nowym Jorku;
- KGHM – w 2012 r. polski potentat miedziowy KGHM kupił kanadyjską spółkę QUADRA FNX, która posiada kopalnie w Kanadzie, Stanach Zjednoczonych i Chile; kopalnia w Arizonie (Carlota Mine) zajmuje się ługowaniem na hałdach, a w Nevadzie (Robinson Mine) odkrywkowym wydobywaniem miedzi i złota;
- INGLOT – polski producent kosmetyków otworzył swój pierwszy salon sprzedaży w Nowym Jorku w 2009 r.; w USA ma już ponad 30 punktów sprzedaży, z czego najwięcej znajduje się w Kalifornii;
- ASSECCO – jeden z największych wytwórców oprogramowania w Europie dokonuje ekspansji za granicą poprzez przejęcia SAPIENS INTERNATIONAL CORPORATION z GRUPY ASSECO; w 2014 r. przejął amerykańską spółkę KNOWLEDGE PARTNERS INTERNATIONAL (KPI), specjalizującą się w doradztwie w zakresie zarządzania podejmowaniem decyzji, a także w usługach i szkoleniach;

- CINKCIARZ.PL – internetowy kantor wymiany walut, z którego usług korzystają m.in. przedsiębiorstwa, instytucje oraz klienci indywidualni; należy do organizacji SWIFT, zrzeszającej największe banki oraz instytucje finansowe; poza Polską CINKCIARZ.PL funkcjonuje pod nazwą CONOTOXIA; w 2015 r. firma otworzyła biuro w Chicago i stała się oficjalnym sponsorem zespołu Chicago Bulls.

6.3. Testowanie przyczynowości Grangera między liczbą polskich emigrantów w USA a wartościami polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w USA

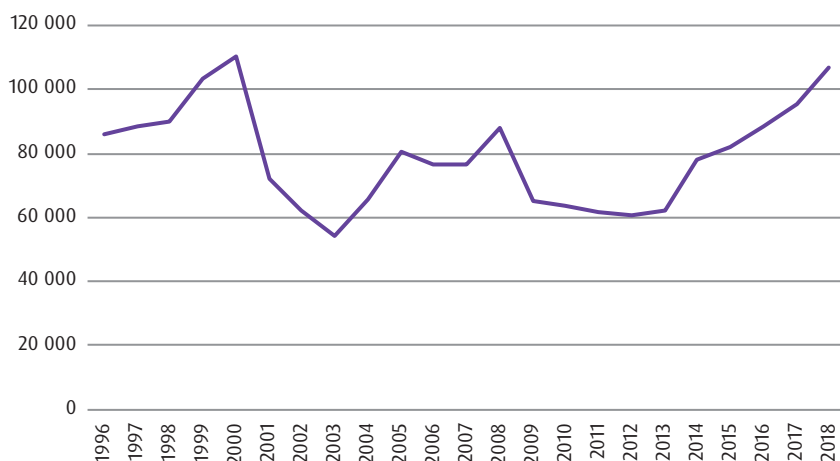
USA są państwem, w którym mieszka największa Polonia na świecie. Polacy częściej zaczęli emigrować do USA z przyczyn politycznych już w XIX w. po powstaniach listopadowym i styczniowym. Kolejne fale emigracji z przyczyn politycznych miały miejsce po II wojnie światowej oraz w latach 80. XX w. po wprowadzeniu stanu wojennego w PRL. Ponadto wystąpiło kilka fal emigracji zarobkowych, od drugiej połowy XIX w. aż do 1939 r., jak również w ostatnich dwóch dekadach XX w. Te liczne fale migracji składają nas do przetestowania przyczynowości w sensie Grangera [1969] między liczbą polskich emigrantów w USA a wartościami polskich BIZ w tym kraju.

Jeżeli chodzi o wartości BIZ, to sprawa jest względnie prosta, ponieważ skorzystamy z danych zawartych w tabeli 6.1, dotyczących wartości strumieni i zasobów BIZ (dwa osobne testy przyczynowości). Bardziej problematyczne jest ustalenie wielkości emigracji Polski do USA w poszczególnych latach badanego okresu, obejmującego drugą połowę lat 90. XX w. oraz niemal dwie dekady obecnego wieku. Dane GUS dotyczą jedynie emigracji z Polski do USA na pobyt stały. GUS uwzględnia wyłącznie udokumentowane fakty emigracji, czyli wymeldowanie się z pobytu stałego w Polsce w związku z wyjazdem za granicę – w tym przypadku do USA. W statystykach GUS nie są zatem brane pod uwagę legalna emigracja czasowa ani żadne formy nielegalnej emigracji bez względu na jej okres¹. W tej sytuacji zdecydowaliśmy się na wykorzystanie statystyk amerykańskich dotyczących liczby tzw. wiz nieimigracyjnych wydanych obywatelom Polski w poszczególnych latach. Wizy nieimigracyjne są przeznaczone dla turystów, osób podróżujących w celach służbowych, studentów lub wykwalifikowanych pracowników, którzy zamierzają przebywać w USA przez określony czas z zamiarem realizacji określonych celów. Zgodnie z amerykańskimi przepisami wizowymi większość osób ubiegających się o wizę nieimigracyjną musi wykazać pracownikowi kon-

¹ GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/migracje-zagraniczne-ludnosc/glowne-kierunki-emigracji-i-imigracji-na-pobyt-staly-w-latach-1966-2018,4,2.html> (dostęp: 2.05.2021).

sularnemu, że łączą je silne więzy z krajem ojczystym oraz że zamierzają opuścić USA po czasowym pobycie. Zdajemy sobie sprawę, że szacunek liczby polskich emigrantów (zob. rysunek 6.1) na podstawie liczby wydanych wiz nieimigracyjnych jest niedoskonały, ponieważ liczba ta będzie zawyżona chociażby przez turystów z Polski. Zważywszy na znaczące różnice dochodowe i cenowe pomiędzy oboma krajami oraz koszty podróży, prawdopodobnie bardzo niewielu posiadaczy wiz turystycznych przebywa w USA bez poszukiwania nawet krótkoterminowego zatrudnienia. Wielu Polaków pozostaje też w USA dłużej niż okres wyznaczony przez wizę turystyczną (6 miesięcy), zwłaszcza że w tym państwie nie ma mechanizmów, które sygnalizują organom emigracyjnym nielegalny pobyt byłych turystów. Stąd dane dotyczące wiz turystycznych są lepszym przybliżeniem migracji niż uwzględnienie wyłącznie legalnych emigrantów na pobyt stały na podstawie danych GUS.

Rysunek 6.1. Szacunkowa liczba polskich emigrantów do USA na podstawie liczby wydanych wiz nieimigracyjnych w latach 1996–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Center for Immigration Studies, <https://cis.org> (dostęp: 14.04.2021); Department of State-Bureau of Consular Affairs, <https://travel.state.gov/content/travel/en/legal/visa-law0/visa-statistics/annual-reports/report-of-the-visa-office-2000.html> (dostęp: 14.04.2021).

Szacunkowa liczba emigrantów z Polski do USA w latach 1996–2018 zawiera się w przedziale 54–111 tys. Rekordową grupę (ponad 110 tys. osób) zanotowano w 2000 r., po czym nastąpił najpierw wyraźny spadek liczby emigrantów, a potem jej stabilizacja na poziomie ok. 60–80 tys. Dopiero od 2014 r. obserwujemy wyraźny wzrost i w 2018 r. ponownie została przekroczona wartość 100 tys. osób.

Porównując zmiany wartości strumieni/zasobów BIZ odpływających z Polski do USA oraz szacunkowej liczby polskich emigrantów do USA w latach 1996–2018, trudno odnaleźć wspólne tendencje. Znajduje to odzwierciedlenie w wynikach testu przyczy-

nowości Grangera² między liczbą emigrantów a wartościami strumieni/zasobów BIZ (zob. tabela 6.3). A zatem nie możemy mówić o przyczynowości między liczbą emigrantów a wartościami strumieni/zasobów BIZ, czyli w skali makroekonomicznej polskie inwestycje bezpośrednie w USA nie podążają za polskimi emigrantami. Nie wyklucza to oczywiście pojedynczych przypadków (skala mikroekonomiczna), gdy polskie przedsiębiorstwo macierzyste decyduje się na uruchomienie filii zagranicznej w USA na podstawie doświadczeń emigracyjnych kogoś związanego z tym przedsiębiorstwem.

Tabela 6.3. Wyniki testu przyczynowości w sensie Grangera – wartości statystyk testowych Walda

Przyczyna w sensie Grangera	Skutek w sensie Grangera	Wartość statystyki testowej Walda	Wniosek
Szacunkowa liczba emigrantów z Polski do USA na podstawie liczb tzw. wiz nieimigracyjnych	wartość strumienia BIZ odpływających z Polski do USA (w mln USD)	5,7761 (liczba opóźnień w modelu VAR: 4 – wybrana na podstawie kryteriów informacyjnych)	brak przyczynowości
Szacunkowa liczba emigrantów z Polski do USA na podstawie liczb tzw. wiz nieimigracyjnych	wartość zasobu BIZ odpływających z Polski do USA (w mln USD)	1,9533 (liczba opóźnień w modelu VAR: 4 – wybrana na podstawie kryteriów informacyjnych)	brak przyczynowości

Źródło: opracowanie własne na podstawie oszacowań modelu wektorowej autoregresji (VAR) uwzględniającej fakt niestacjonarności zmiennych (szacunkowa liczba emigrantów oraz wartości strumieni/zasobów BIZ są szeregami czasowymi zintegrowanymi w stopniu pierwszym) w programie STATA.

W tym kontekście warto przywołać dwa przykłady – po pierwsze, firmę SKRIWARE, czyli kierowany przez K. Górnwicza start-up, który rozwinął swój autorski ekosystem edukacyjny oparty na technologii druku 3D i na cieszącej się coraz większą popularnością metodyce STEAM. Choć firma ma niespełna 4 lata, stworzone przez nią roboty uczą programowania dzieci z ponad 20 krajów świata. Utworzenie filii zagranicznej tego polskiego przedsiębiorstwa w USA można powiązać właśnie z doświadczeniami emigracyjnymi prezesa Górnwicza, który jako stażysta pracował w USA (czasowa, kilkumiesięczna emigracja), oraz faktem, iż warszawską spółkę od początku jej działalności wspierają eksperci z czołowych światowych uczelni (m.in.: Uniwersytetu Harvarda, Dartmouth College czy teksańskiego Uniwersytetu A&M), którzy nadzorowali tworzenie autorskich kursów edukacyjnych [Mambiznes.pl, 2019b; Górnwicz, 2021]. Po drugie, warte uwagi są firma APOLLO CAPITAL i osoba D. Dymeckiego, który w 2014 r. wraz z żoną i dziećmi przeprowadził się do USA, aby tworzyć i rozwijać oddział swojej polskiej firmy. Na podstawie tych doświadczeń pojawiła się koncepcja utworzenia w USA pierwszego hubu dla polskich firm. APOLLO CAPITAL jest zatem założoną przez

² Dana zmienna objaśniająca (niezależna) jest przyczyną zmiennej objaśnianej (zależnej) w sensie Grangera, jeżeli jej uwzględnienie w modelu ekonometrycznym sprawia, że model lepiej (w większym stopniu) wyjaśnia zmienną zależną niż model bez danej zmiennej niezależnej.

polских przedsiębiorców amerykańską firmą, której misją jest wspieranie polskich firm w rozwoju na rynku USA (m.in. otwarcie tam oddziału, finansowanie ekspansji, dystrybucja, pozyskiwanie tam finansowania, wspieranie eksportu do USA) [Mambiznes.pl, 2019a; APOLLO CAPITAL, 2021].

Wspominając doświadczenia emigracyjne jako przykładowy motyw dokonywania BIZ przez polskie przedsiębiorstwa w USA, warto wymienić główne powody inwestowania w tym państwie. Na podstawie wywiadów eksperckich z właścicielami i dyrektorami sprzedaży polskich firm działających na rynku amerykańskim (INGLOT, SELENA, HTL STREFA, DRUTEX, TZMO, MERCATOR MEDICAL, REC GLOBAL) oraz badania ilościowego przeprowadzonego wśród 258 polskich firm działających na tym rynku ustalono, że do ważnych motywów inwestowania w USA należą świadomość, że budowanie globalnego biznesu nie może odbyć się bez największej globalnie gospodarki, oraz chęć budowy wizerunku globalnego gracza. Ponadto dla bardzo wielu polskich firm USA stanowią po prostu kolejny rynek w międzynarodowym rozwoju (naturalna droga w rozwoju ekspansji) [Portal Promocji Eksportu, 2015].

6.4. Podsumowanie

Odpowiedź na pytanie postawione w tytule rozdziału jest przecząca. Związek przyczynowo-skutkowy między emigracją do USA a polskimi BIZ w tym państwie nie został potwierdzony przez testy przyczynowości Grangera. Nie wyklucza to jednak przypadków, gdy polskie przedsiębiorstwa decydują się na uruchomienie filii zagranicznej w USA na podstawie doświadczeń emigracyjnych właścicieli przedsiębiorstwa.

W świetle przedstawionych wniosków rekomendujemy większe wykorzystanie, np. dzięki pomocy pracowników dyplomacji, doświadczenia bardzo licznej Polonii w promowaniu polskiego biznesu w USA. Bardziej intensywne polskie BIZ na rynku amerykańskim mają szansę wzmocnić gospodarczy sojusz między Polską a USA. Należy również dbać o sojusz polityczny i militarny z tym państwem, co także może umocnić więzi gospodarcze i ułatwić prowadzenie polskich BIZ na rynku amerykańskim.

Inwestycje fantomowe polskich firm na przykładzie polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Luksemburgu i na Cyprze

Napływ BIZ wiąże się z tworzeniem aktywów trwałych lub ich przenoszeniem z innych lokalizacji. Miejsce lokalizacji inwestycji powinno więc skutkować powstawaniem kapitału rzeczowego i miejsc pracy, rozwojem otoczenia i sieci partnerów biznesowych. Zdarza się jednak, że pewne lokalizacje charakteryzują zupełnie inne cechy.

W tym rozdziale badamy inwestycje zagraniczne polskich firm w Luksemburgu i na Cyprze. Sprawdzamy, jak ważne są te kraje dla lokalizacji inwestycji polskich firm za granicą (np. według danych z bazy Orbis¹ udział Luksemburga i Cypru w liczbie wszystkich zagranicznych lokalizacji polskich inwestycji za granicą wynosi 36%) przy zastrzeżeniu, że dokonane tam polskie BIZ są specyficzne. W trakcie badania uwzględniamy fakt rzeczywistego prowadzenia działalności operacyjnej, dzięki czemu określa się właśnie specyfikę inwestycji poprzez ich cel.

7.1. Inwestycje faktyczne kontra inwestycje fantomowe

Strategie firm opierające się wyłącznie na rynku krajowym ograniczają rozwój przedsiębiorstw, ponieważ popyt wewnętrzny uniemożliwia osiągnięcie rosnących korzyści skali. Aby powiększyć rynki zbytu i wypracować większe zyski wynikające z korzyści skali, firmy rozszerzają działalność na rynki zagraniczne, dokonując inwestycji bezpośrednich [Markusen, 1984; Cieślik, 1987; Helpman, Melitz, Yeaple, 2004].

¹ Orbis, <https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search> (dostęp: 31.10.2020).

W wyniku realizacji BIZ powstają samodzielnie działające zależne podmioty – filie i oddziały² [Fonfara, Gorynia, Najlepszy, Schroeder, 2000; Gorynia, 2007]. Jednym z podziałów BIZ jest klasyfikacja, według której wyróżnia się dwa rodzaje inwestycji bezpośrednich – pionowe i poziome. Kiedy inwestycji zagranicznych dokonuje się w celu utworzenia oddziału produkcyjnego lub usługowego dostarczającego wybrany proces do firmy macierzystej, mówimy o pionowych BIZ [Helpman, 1984; Helpman, Krugman, 1985; Oshri, Kotlarsky, Rottman, Willcocks, 2009]. Ich efektem jest wymiana handlowa, a konkretnie – handel półproduktami lub usługami biznesowymi [Chilimoniuk-Przeździecka, 2018]³. Jest to efekt realizacji strategii fragmentacji łańcucha wartości i umiędzynarodowienia jego procesów w przedsiębiorstwie [Helpman, 1984; Helpman, Krugman, 1985]. Poziome BIZ oznaczają zaś tworzenie od podstaw (*greenfield*) lub nabywanie zakładów produkcyjnych lub sieci dystrybucyjnych w kraju goszczącym (*brownfield*) w tych samych branżach co w kraju pochodzenia inwestora.

Zgodnie z tymi definicjami każda inwestycja bezpośrednia będzie oznaczać w sferze produkcyjnej wytwarzanie i sprzedaż towarów na rynku lub eksport komponentów do odbiorców zagranicznych, a w sferze usług niematerialnych – świadczenie usług usługobiorcom krajowym lub ich eksport za granicę. Jednak, jak się okazuje w praktyce, nie wszystkie BIZ dotyczą rzeczywistej integracji gospodarczej.

Przedsiębiorstwa, działając nie tylko w jednym kraju, prowadzą działalność gospodarczą za pomocą jednostki dominującej i jej oddziałów. Taka identyfikacja jest możliwa, gdy dany podmiot gospodarczy przyporządkowany jest do kraju, w którym został zarejestrowany. W sytuacji, gdy dana firma będąca inwestorem dokonuje nabycia akcji lub innych udziałów własnościowych w podmiocie zarejestrowanym w innym kraju, jest to transakcja ujmowana jako zagraniczna inwestycja bezpośrednia i w bilansie płatniczym kraju stanowi zobowiązanie kraju przyjmującego kapitał (z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich). W celu statystycznego przyporządkowania zobowiązań i należności wynikających z danej inwestycji kluczowe jest więc określenie siedziby inwestora oraz oddziału.

Nie zawsze jednak w kraju siedziby podmiotu powstałego w wyniku inwestycji zostanie utworzony oddział inwestora. Wyjaśnieniem tego, dlaczego pewne lokalizacje są traktowane jako miejsca transferu kapitału międzynarodowego, są najczęściej kwestie podatkowe. Badania wskazują, że koncentracja działalności holdingowej w korzystnym otoczeniu podatkowym może powodować wysokie wartości BIZ, które są całkowicie nie-

² W ustawie z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2004 r. nr 173, poz. 1807) określa się przedstawicielstwo zagraniczne terminem „oddział zagraniczny”.

³ Z danych WTO wynika, że ponad połowa importu dóbr produkcyjnych na całym świecie dotyczy obecnie dóbr pośrednich (towary podstawowe, części i komponenty), a ponad 70% importu usług na świecie stanowią usługi biznesowe. Obliczenia własne na podstawie: WTO (2), <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WsdbExport.aspx?Language=E> (dostęp: 4.10.2019).

związane z wielkością lokalnej gospodarki [Hines, Rice, 1994; Tørsløv, Wier, Zucman, 2018; Damgaard, Elkjaer, Johannesen, 2019]. Z pierwszych publikacji, które powstały na ten temat, wynika, że firmy amerykańskie lokują kapitał w niektórych lokalizacjach, tworząc przy tym niewielkie zasoby majątku trwałego w postaci zakładów, wyposażenia czy miejsc pracy [Hines, Rice, 1994].

Jeśli chodzi o przyciąganie inwestycji do pewnych lokalizacji, badacze wskazują ponadto ważną rolę jednostek specjalnego przeznaczenia (*special purpose entity*, SPE). Dla wielu przedsiębiorstw opłacalna jest alokacja aktywów i zobowiązań finansowych do tego typu podmiotów zlokalizowanych w krajach, których jurysdykcja sprzyja ich powstawaniu poprzez istnienie dobrych warunków instytucjonalnych lub reżimów podatkowych [Clifford, 2019; Desai, Foley, Hines, 2006; Dischinger, Riedel, 2011]. Również w bazach danych (np. NBP czy OECD) przedstawia się statystyki dotyczące BIZ z wyłączeniem SPE (ewentualnie dane dla BIZ w SPE przedstawia się oddzielnie).

Główną przyczyną powstawania podmiotów typu SPE jest chęć redukcji ryzyka, jakie niesie za sobą prowadzenie działalności gospodarczej przez spółkę zależną. Firma matka dąży do uniezależnienia finansowego swojego oddziału i jego potencjalne straty w ten sposób nie są obciążeniem finansowym dla bilansu podmiotu nadrzędnego. Ponadto podmioty specjalnego przeznaczenia mogą również zapewniać większą poufność w kontekście danej działalności operacyjnej, ponieważ wymagania dotyczące ujawniania informacji w przypadku takich podmiotów są zazwyczaj znacznie mniejsze niż wobec dużych przedsiębiorstw, a w szczególności tych, których papiery wartościowe znajdują się w obrocie giełdowym.

Oba wymienione czynniki – podatki i poufność – spowodowały, że w gospodarce światowej ukształtowała się grupa szczególnych gospodarek, zwanych rajami podatkowymi (*tax havens*) albo centrami finansowymi (*offshore financial centres*) [Haberly, Wójcik, 2015]. Takie gospodarki charakteryzują się m.in.:

- dogodnym systemem podatkowym, który gwarantuje brak podatków albo niskie opodatkowanie; umożliwianiem bycia stroną korzystnych umów o unikaniu podwójnego opodatkowania;
- brakiem kontroli dewizowej i ograniczeń dewizowych;
- stabilnością polityczną i gospodarczą;
- rozwiniętą infrastrukturą;
- ochroną tajemnicy bankowej i rozwiniętym sektorem bankowym;
- korzystnym systemem prawnym;
- swobodnym dostępem do kapitału;
- ochroną tajemnicy handlowej⁴.

⁴ Więcej na temat rajów podatkowych zob. np.: Lipowski 2002, 2004; *The Economist*, 2007; Folfas, 2008.

Tworzenie oddziałów w takich lokalizacjach powoduje, że w statystykach makro dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych ujmuje się dane, które nie zawsze właściwie odzwierciedlają skalę działalności operacyjnej na rynkach krajów napływu kapitału, jak również pochodzenie inwestycji bezpośrednich w przypadku, gdy podmioty z rajów podatkowych dokonują dalszych inwestycji zagranicznych. Na globalnym rynku inwestycji zagranicznych ma miejsce zjawisko tzw. inwestycji fantomowych (*phantom investments*), które są pozbawione zasadniczej cechy BIZ, nie wiążą się bowiem z działalnością operacyjną tworzonego podmiotu i nie mają rzeczywistych powiązań z lokalną gospodarką (tak jak inwestycje faktyczne, *real investments*). Wyniki najnowszych badań wskazują, że inwestycje fantomowe mogą stanowić nawet 40% globalnych BIZ [Damgaard, Elkjaer, Johannesen, 2019].

W podrozdziałach 7.3 i 7.4 dokonujemy oceny skali inwestycji fantomowych polskich firm na przykładzie Luksemburga i Cypru jako miejsca docelowego napływu kapitału bezpośredniego z Polski. Luksemburg i Cypr ze względu na członkostwo w UE nie są typowymi rajami podatkowymi (jak np. kraje karaibskie) i w związku z tym nie charakteryzują się wszystkimi czy nawet większością wspomnianych cech. W szczególności nie oferują zerowych lub prawie zerowych stawek podatkowych (choć oferują stawki niższe w porównaniu z większością państw członkowskich UE). Natomiast w swoim systemie prawnym mają regulacje pozwalające korporacjom transnarodowym względnie łatwo zakładać spółki specjalnego przeznaczenia, a przede wszystkim regulacje umożliwiające tym spółkom imitowanie rzeczywistej działalności gospodarczej i wykazywanie powiązań z lokalną gospodarką oraz gwarantujące poufność faktycznych celów BIZ. Podobne rozwiązania można odnaleźć w systemach prawnych Irlandii, Niderlandów oraz Szwajcarii [Folfas, 2008].

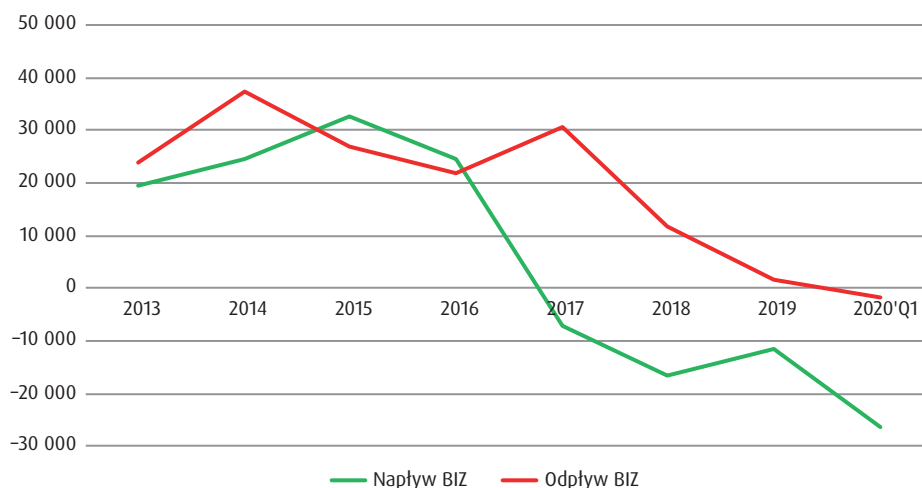
7.2. Światowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Luksemburgu i na Cyprze

Zanim przejdziemy do badania polskich BIZ w Luksemburgu i na Cyprze, koncentrujemy się na światowych BIZ lokowanych w tych krajach. Większość światowych BIZ określanych jako fantomowe znajduje się w niewielkiej grupie krajów znanych jako raje podatkowe, są to: Luksemburg, Niderlandy, Hongkong, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Bermudy, Singapur i Kajmany. Goszczą one łącznie ponad 40% światowych BIZ, choć wytwarzają zaledwie ok. 3% globalnego PKB. Taka dysproporcja pośrednio dowodzi, że duża część BIZ lokowanych w tych krajach ma charakter fantomowy [Damgaard i in., 2019].

Luksemburg, który ma niewiele ponad 0,5 mln mieszkańców, jeszcze do 2016 r. odnotowywał napływ BIZ podobny jak Stany Zjednoczone. Aktywa produkcyjne wyko-

rzystywane w tej małej gospodarce⁵ nie odzwierciedlają tej wielkości inwestycji. Prawdopodobne jest więc to, że większość inwestycji przepływa przez Luksemburg i jest lokalizowana w innych gospodarkach. Okazuje się bowiem, że do 2016 r. wartości strumieni BIZ napływających do Luksemburga były na podobnym poziomie do wartości strumieni BIZ odpływających z Luksemburga (zob. rysunek 7.1). Począwszy od 2017 r. ma miejsce wycofywanie kapitału bezpośredniego z Luksemburga do gospodarek macierzystych (ujemne wartości strumieni napływających BIZ), co utrudnia obserwowanie zjawiska przepływu kapitału przez Luksemburg. Aczkolwiek często dezinwestycje związane są z działalnością spółek specjalnego przeznaczenia, co potwierdzałoby specyfikę BIZ w Luksemburgu.

Rysunek 7.1. Wartości strumieni BIZ napływających do Luksemburga i odpływających z Luksemburga w latach 2013–2020 (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD, <https://stats.oecd.org/index.aspx?lang=en#> (dostęp: 27.09.2020).

Cypr, chociaż charakteryzuje się znacznie mniejszymi wartościami napływu i odpływu kapitału bezpośredniego w porównaniu z Luksemburgiem, każdego roku przyciąga jednak znacznie więcej kapitału bezpośredniego spoza UE niż z państw UE (zob. tabela 7.1). Kraj ten stanowi popularne miejsce rejestracji spółek z udziałem kapitału z Ukrainy czy Rosji. Również odpływ BIZ z Cypru w znacznie większym stopniu dotyczy gospodarek pozaeuropejskich niż wewnątrzspółnotowych. Z kolei w przypadku Luksemburga w niektórych latach napływy spoza UE były większe niż z państw UE (np. 2013–2014),

⁵ Populacja Luksemburga to ok. 602 tys. osób (dane z 2018 r.). Kraj ten jest jednym z głównych ośrodków finansowych świata. Ma tam siedzibę 166 banków, w tym Europejski Bank Inwestycyjny Unii Europejskiej. Podatki stanowią 37% PKB Luksemburga [Luxembourg Trade & Invest, 2020].

ale bywały też okresy, w których większa była rola kapitału wewnętrznego, jeśli chodzi zarówno o napływy, jak i o odpływy BIZ.

Tabela 7.1. Wartości strumieni BIZ w Luksemburgu i na Cyprze z uwzględnieniem kierunków do/z państw UE oraz innych państw w latach 2013–2018 (w mln USD⁶, w cenach bieżących)

Rok	Cypr		Luksemburg	
	UE-27	poza UE-27	UE-27	poza UE-27
	napływ BIZ do Cypru		napływ BIZ do Luksemburga	
2013	2451	20 580	160 144	484 018
2014	3888	38 408	85 443	100 723
2015	9277	14 157	343 238	250 503
2016	4663	5720	91 309	108 610
2017	-37 106	53 414	-85 076	180 468
2018	-2555	8836	-195 650	-179 816
	odpływ BIZ z Cypru		odpływ BIZ z Luksemburga	
2013	3658	23 433	84 594	403 983
2014	10 736	44 720	121 345	99 124
2015	4060	34 381	440 050	258 581
2016	3993	4262	104 458	58 026
2017	3074	11 578	529 082	-262 285
2018	5896	-7986	-183 591	-171 779

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=bop_fdi6_geo (dostęp: 15.09.2020).

7.3. Polskie inwestycje bezpośrednie w Luksemburgu i na Cyprze

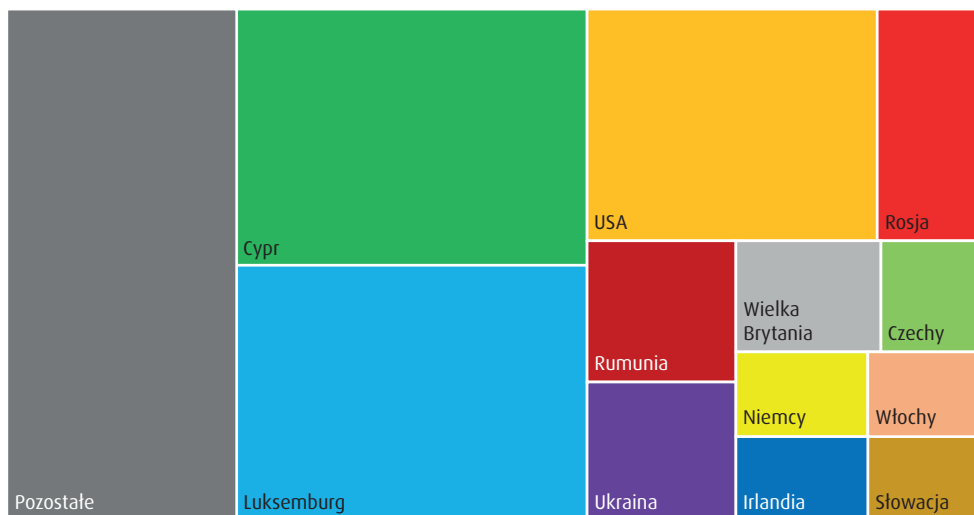
Jak wskazują dane z bazy Orbis, Cypr i Luksemburg stanowią dwa najpopularniejsze miejsca lokalizacji polskiego kapitału bezpośredniego pod względem liczby oddziałów polskich firm za granicą (zob. rysunek 7.2). Względnie duże znaczenie tych dwóch krajów w umiejscowieniu oddziałów polskich firm za granicą są powodem tego, by przyrzeć im się dokładniej.

Udziały Luksemburga i Cypru jako gospodarok goszczących polskie inwestycje bezpośrednie w ogóle BIZ odpływających z Polski jawią się jako wysokie (zob. tabela 7.2). Na przykład według danych NBP w 2006 r. wartość polskich BIZ w Luksemburgu stano-

⁶ Przeliczono z euro według kursu na ostatni dzień roboczy danego roku [Alpha Vantage, <https://www.alpha-vantage.co>, dostęp: 15.10.2020].

wiła ok. 38% wartości strumienia BIZ odpływających z Polski. Ten sam udział w 2008 r. wyniósł ok. 36%, w 2009 r. – ok. 25%, w 2010 r. – ok. 32%, a w 2011 r. – aż ok. 50%. Z kolei w latach 2012–2015 mieliśmy do czynienia z wycofaniami z Luksemburga do Polski kapitału o niemałych wartościach. Rekordową wartość strumienia, stanowiącą ok. 49% wartości wszystkich polskich inwestycji bezpośrednich za granicą, przyniósł 2016 r. Również w przypadku Cypru w niektórych latach mamy do czynienia ze strumieniami o wartości bezwzględnej przekraczającej miliard dolarów. Potwierdzają to zarówno dane NBP, jak i dane OECD. Choć w niektórych przypadkach dane obu instytucji różnią się dość znacznie, w szczególności jeśli chodzi o całkowitą wartość polskich BIZ, to wnioski formułowane na podstawie tych źródeł dotyczące wartości inwestycji w Luksemburgu oraz na Cyprze znacząco od siebie nie dobiegają. Większe niż 5% dysproporcje odnotowuje się dla BIZ w latach: 2006 (dla Cypru), 2007–2008 (dla Luksemburga oraz Cypru) i 2005 (dla Luksemburga).

Rysunek 7.2. Struktura geograficzna zagranicznych inwestycji bezpośrednich polskich firm według liczby oddziałów w 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Orbis, <https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search> (dostęp: 29.05.2020).

Zacniemy od struktury polskich BIZ ze względu na rodzaj kapitału. W przypadku Luksemburga trudno wskazać jedną wyraźnie dominującą formę zaangażowania kapitału (zob. rysunek 7.3). Na przykład w latach 2006–2013 oraz 2016 r. możemy mówić o wyraźnej dominacji inwestycji w akcje i inne formy udziałów kapitałowych. Z kolei w 2014 r. i latach 2017–2018 zauważalnie przeważa pozostały kapitał, który stanowią instrumenty dłużne. Reinwestowane zyski w inwestycjach dokonywanych przez polskie

firmy w Luksemburgu w całości inwestycji nie stanowiły większości, choć w poszczególnych latach okresu objętego analizą występowały prawie każdego roku.

Tabela 7.2. Wartości strumieni BIZ odpływających z Polski do Luksemburga i na Cypr w latach 1999–2018 według źródeł danych (w mln USD, ceny bieżące)*

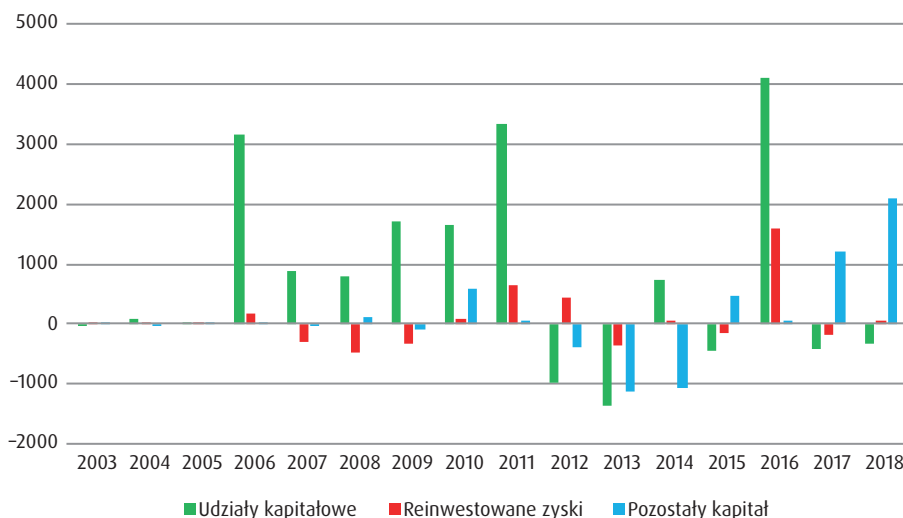
Rok	Świat		Luksemburg		Cypr	
	NBP	OECD	NBP	OECD	NBP	OECD
1999	31		-11		-6	
2000	16		-38		-3	
2001	-90		-64		56	
2002	230	136	-16	-16	35	35
2003	300	-300	10	10	-51	-51
2004	915	166	78	78	6	6
2005	3399	1347	37	37	77	77
2006	8889	3857	3345	3354	41	45
2007	4748	1680	547	607	73	77
2008	3011	1859	1087	387	75	287
2009	5211	1806	1292	1292	57	57
2010	7226	6147	2298	2298	951	951
2011	8156	1026	4045	4045	1803	1803
2012	716	2901	-920	-920	382	382
2013	-1346	-1346	-2851	-2851	621	621
2014	2898	2898	-283	-282	3805	3806
2015	4995	4996	-112	-129	2998	2998
2016	11 599	11 600	5726	5724	-1617	-1616
2017	2170	2760	628	628	-1836	-1835
2018	-406	-406	1827	1828	366	366

* Kolorami zaznaczono różnice w wartościach większe niż 5%.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?F=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 9.09.2020); OECD, https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_FLOW_PARTNER (dostęp: 10.09.2020).

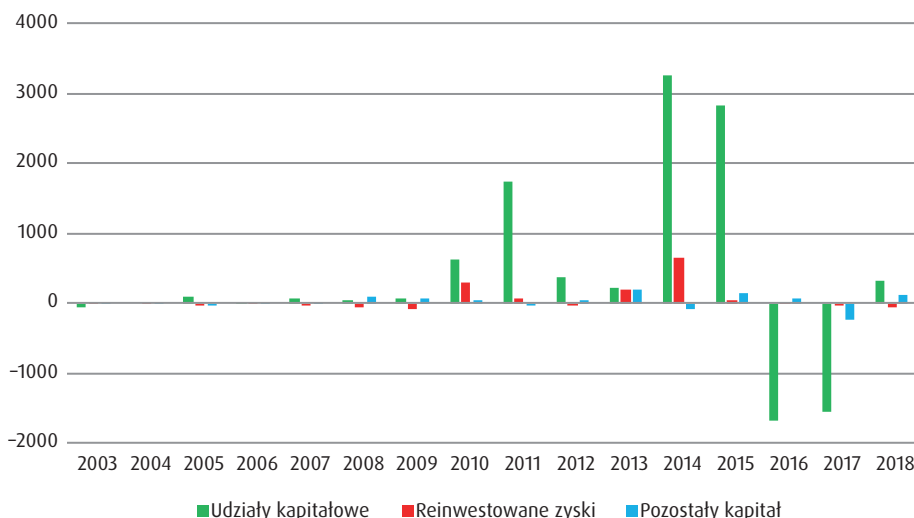
Jeżeli zaś chodzi o polskie inwestycje bezpośrednie na Cyprze, to w większości lat badanego okresu wyraźnie dominują inwestycje w akcje i inne formy udziałów kapitałowych (zob. rysunek 7.4). Warto jednak zauważyć, że w latach 2008–2010 oraz 2013–2014 względnie wysokie są wartości reinwestowanych zysków. W przypadku tego kierunku inwestycji kapitał dłużny nie ma szczególnie dużego udziału w całości inwestycji polskich firm na Cyprze.

Rysunek 7.3. Struktura kapitałowa strumieni BIZ odpływających z Polski do Luksemburga w latach 2003–2018 (w mln USD, ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 11.09.2020).

Rysunek 7.4. Struktura kapitałowa strumieni BIZ odpływających z Polski na Cypr w latach 2003–2018 (w mln USD, ceny bieżące)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 11.09.2020).

Następnie badamy strukturę sektorową i branżową polskich inwestycji bezpośrednich w Luksemburgu i na Cyprze. Niestety ani OECD, ani NBP nie dostarczają danych ilustrujących BIZ odpływające do danego kraju i określonego sektora (branży). Dlatego

do celów niniejszej analizy wykorzystujemy dane z Europejskiego Urzędu Statystycznego. Są one dostępne jedynie za lata 2013–2017, więc zdecydowaliśmy się na analizę stanu należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich (skumulowanych strumieni BIZ, zwanych także zasobami BIZ), by móc pokazać sytuację w długim okresie mimo bardzo ograniczonej liczby lat, za które dostępne są dane.

Tabela 7.3. Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w Luksemburgu na koniec lat 2013–2017 – struktura sektorowa (w mln USD⁷, ceny bieżące)

Rok	Rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo	Przemysł (wraz z górnictwem i budownictwem)	Usługi
2013	0	234	8906
2014	0	627	6302
2015	0	1364	5333
2016	0	912	6574
2017	0	1061	5123

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 11.09.2020).

Tabela 7.4. Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w wybranych luksemburskich branżach usługowych na koniec lat 2013–2017 (w mln USD⁸, ceny bieżące)

Rok	Działalność holdingów finansowych	Działalność firm centralnych; doradztwo związane z zarządzaniem	Działalność związana z administracyjną obsługą biura i pozostała działalność wspomagająca prowadzenie działalności gospodarczej
2013	3692	-550	3397
2014	2203	-160	3398
2015	2351	-188	3386
2016	3755	2160	488
2017	2735	1263	204

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 11.09.2020).

W przypadku zarówno Luksemburga, jak i Cypru najistotniejsze są polskie inwestycje w sektorze usług (zob. tabele 7.3 i 7.5). W szczególności chodzi o działalność holdingów finansowych, działalność firm centralnych (*head offices*) oraz doradztwo związane z zarządzaniem (zob. tabele 7.4 i 7.6). W przypadku Cypru ważna jest także

⁷ Przeliczono z euro według kursu na ostatni dzień roboczy danego roku; Alpha Vantage, <https://www.alphavantage.co> (dostęp: 15.10.2020).

⁸ Przeliczono z euro według kursu na ostatni dzień roboczy danego roku; Alpha Vantage, <https://www.alphavantage.co> (dostęp: 15.10.2020).

działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, a w Luksemburgu działalność związana z administracyjną obsługą biura⁹.

Tabela 7.5. Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich na Cyprze na koniec lat 2013–2017 – struktura sektorowa (w mln USD¹⁰, ceny bieżące)

Rok	Rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo	Przemysł (wraz z górnictwem i budownictwem)	Usługi
2013	0	7	6677
2014	0	-75	7808
2015	0	72	9089
2016	0	42	3385
2017	0	-88	1697

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 11.09.2020).

Tabela 7.6. Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w wybranych cypryjskich branżach usługowych na koniec lat 2013–2017 (w mln USD¹¹, ceny bieżące)

Rok	Działalność holdingów finansowych	Działalność firm centralnych; doradztwo związane z zarządzaniem	Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna
2013	3053	2402	2385
2014	4247	3098	3083
2015	5927	1586	1789
2016	1607	1149	1126
2017	357	1067	1037

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 11.09.2020).

Uzupełniając przeprowadzoną analizę, możemy przyrzeć się strukturze sektorowej i branżowej polskich inwestycji bezpośrednich w Luksemburgu i na Cyprze również dzięki danym z bazy Orbis. W tych danych o firmach zlokalizowanych w Luksemburgu nie zidentyfikowano żadnego przedsiębiorstwa z sektora produkcji przemysłowej. Z kolei ponad połowa firm polskich w Luksemburgu wskazuje działalność usługową wspomagającą jako branżę, w której prowadzi działalność operacyjną. Druga grupa przedsiębiorstw (17% firm ogółem) wskazuje trusty, fundusze i podobne podmioty

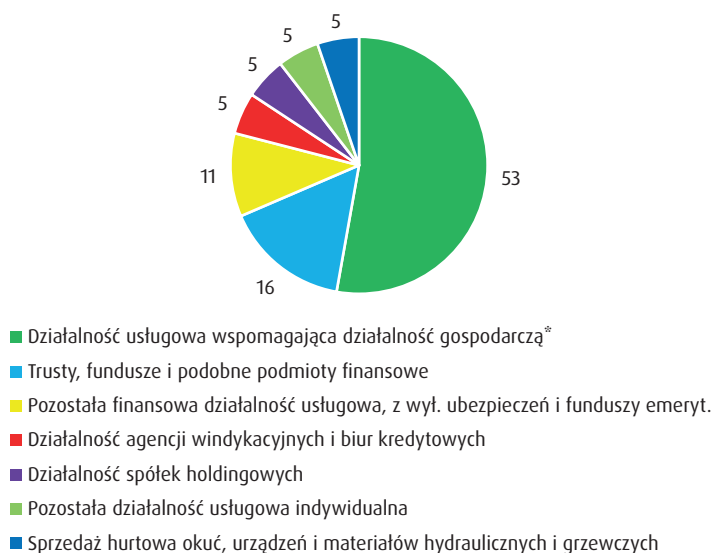
⁹ Wymienione w tekście i tabelach nazwy branż usługowych pochodzą ze statystycznej klasyfikacji działalności gospodarczej NACE Rev. 2.

¹⁰ Przeliczono z euro według kursu na ostatni dzień roboczy danego roku; Alpha Vantage, <https://www.alpha-vantage.co> (dostęp: 15.10.2020).

¹¹ Przeliczono z euro według kursu na ostatni dzień roboczy danego roku; Alpha Vantage, <https://www.alpha-vantage.co> (dostęp: 15.10.2020).

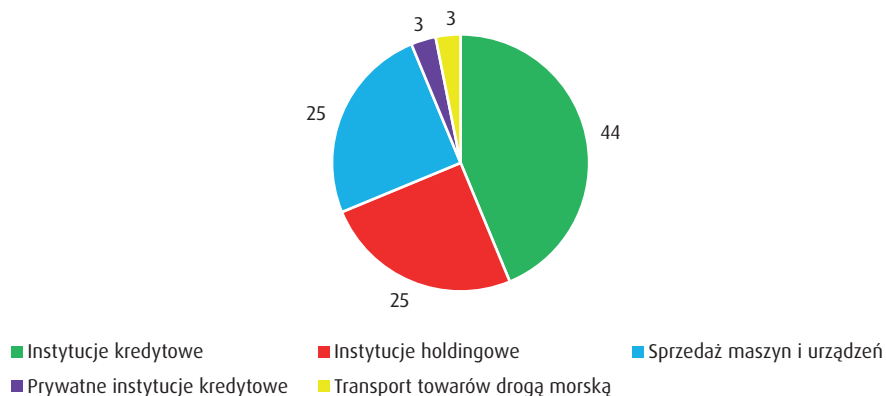
finansowe. Te i kolejne rodzaje działalności odnoszą się w większości do różnych aktywności związanych z bliżej nieokreślonymi usługami biznesowymi i finansowymi oraz działalnością spółek holdingowych (zob. rysunek 7.5).

Rysunek 7.5. Struktura branżowa oddziałów polskich przedsiębiorstw w Luksemburgu według liczby zarejestrowanych podmiotów – stan na 2019 r. (w %)



* Pozostała działalność wspomagająca prowadzenie działalności gospodarczej, gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 82.99).
 Źródło: opracowanie własne na podstawie: Orbis, <https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search> (dostęp: 29.05.2020).

Rysunek 7.6. Struktura branżowa filii polskich przedsiębiorstw na Cyprze – stan na 2019 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Orbis, <https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search> (dostęp: 29.05.2020).

Z kolei jeśli chodzi o polskich inwestorów na Cyprze, to struktura branżowa w porównaniu z inwestycjami w Luksemburgu jest znacznie mniej zróżnicowana. Trzy główne rodzaje działalności to: instytucje kredytowe (44% firm), instytucje holdingowe (25%) oraz sprzedaż maszyn i urządzeń (25%). Ponadto pojawiają się kategorie – prywatne instytucje kredytowe oraz usługi transportu morskiego (zob. rysunek 7.6).

7.4. Polskie przedsiębiorstwa i ich filie w Luksemburgu oraz na Cyprze

W tym podrozdziale dane zgromadzone w bazie Orbis wykorzystujemy do tego, by przyrzeć się działalności wybranych przedsiębiorstw. Przenalizowaliśmy informacje o 57 polskich przedsiębiorstwach, które mają filie zagraniczne w Luksemburgu, oraz informacje o 56 polskich przedsiębiorstwach, które dokonały BIZ na Cyprze.

Z danych Orbis wynika, że spośród firm, które dokonały inwestycji bezpośrednich w Luksemburgu, połowa jest właścicielem co najmniej jednej filii działającej w Luksemburgu, która z kolei była lub jest właścicielem co najmniej jednego przedsiębiorstwa działającego poza Luksemburgiem (przykłady firm – zob. tabela 7.7). A zatem prawdopodobnym motywem dokonywania polskich inwestycji bezpośrednich w Luksemburgu było stworzenie przedsiębiorstw pośredników (np. holdingów) w dokonywaniu kolejnych BIZ. Polscy inwestorzy potraktowali Luksemburg jako pośredniczącą gospodarkę goszczącą, za pomocą której dokonuje się inwestycji bezpośredniej w innym kraju, ewentualnie za pośrednictwem filii luksemburskiej tworzona jest kolejna filia działająca w Polsce. Ten drugi model powiązań inwestycyjnych, czyli polska firma powołuje spółkę w Luksemburgu, która z kolei jest właścicielem firmy w Polsce, wydaje się bardzo częsty. Główną przyczyną stosowania tego rodzaju rozwiązań są kwestie podatkowe. Spółki prowadzone w Luksemburgu mają mniej obciążeń fiskalnych w porównaniu z reżimem podatkowym w Polsce. W Luksemburgu panują bardzo atrakcyjne podatkowo warunki do zakładania spółek – np. tamtejsze przepisy pozwalają spółce osobowej zapłacić podatek dopiero w momencie, gdy wypłacony zostanie zysk. Luksemburg cechuje najniższa w Europie stawka VAT, wynosząca od 3% do 17%.

Najbardziej rozpowszechnioną w Luksemburgu formą spółki korzystającą z wysokiego poziomu poufności jest *société à responsabilité limitée* (SÀRL). Anonimowości sprzyja również fakt, że szefowie takich firm nie pojawiają się w publicznych rejestrach. Ten rodzaj firmy jest podmiotem prawnym, w którego przypadku trudno zidentyfikować osoby go reprezentujące. Kolejną zaletą prawodawstwa w Luksemburgu jest to, że tamtejsze prawo nie określa minimalnej wysokości wkładów/kapitału *société en commandite spécial* (SCSp). Nazwa SCSp nie musi zawierać w sobie nazwy (firmy) wspólnika o nieograniczonej odpowiedzialności (*general partner*). Co prawda, wyciąg z umowy spółki

konieczny do rejestracji musi zawierać wskazanie współników ponoszących solidarną odpowiedzialność, nazwę spółki, przedmiot jej działalności, siedzibę statutową, wskazanie osób zarządzających spółką i sposobu jej reprezentacji oraz oznaczenie czasu trwania spółki. Istotne jest jednak to, że prawo luksemburskie gwarantuje całkowitą poufność wspomnianych danych, a przy tym anonimowość komandytariuszy. Ten zakres ochrony danych wysoce cenią sobie fundusze typu *private equity*.

Tabela 7.7. Lista wybranych polskich przedsiębiorstw, które dokonały bezpośredniej inwestycji w Luksemburgu

Nazwa przedsiębiorstwa macierzystego	Nazwa filii zagranicznej zlokalizowanej w Luksemburgu	Charakterystyka filii (prawdopodobna przyczyna inwestycji bezpośredniej w Luksemburgu)	Źródło informacji
EUROCASH S.A.	LEXLUX2 SÀRL	spółka LEXLUX2 SÀRL jest spółką holdingową mającą kontrolę nad 14 przedsiębiorstwami (głównie zajmującymi się handlem oraz dystrybucją)	GRUPA EUROCASH, 2010
ELEMENTAL HOLDING S.A.	ELEMENTAL CAPITAL SÀRL	spółka ELEMENTAL CAPITAL SÀRL służyła do nabywania przedsiębiorstw działających w innych krajach (np. Niemcy, Wielka Brytania, Finlandia); obecnie jest właścicielem filii działającej w Finlandii	ELEMENTAL HOLDING, 2016; ELEMENTAL HOLDING, 2017; Tesla-recycling.pl, 2016; Bankier.pl, 2016; Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
ELEMENTAL HOLDING S.A.	FINEX SICAV SIF S.A. – PRIVATE EQUITY VII	spółka jest właścicielem 5 filii w Polsce oraz 1 filii brytyjskiej	Money.pl, 2019a; Parkiet, 2017; Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
KRUK S.A.	SECAPITAL SÀRL, PRESCO INVESTMENTS SÀRL, PROSPERO CAPITAL SÀRL	spółki zajmują się inwestycjami w pakiety wierzytelności oraz certyfikaty funduszy sekurytyzacyjnych; spółki są właścicielami filii działających w Polsce i Luksemburgu	GRUPA KRUK, 2020; Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
DRESSLER HOLDING SP. Z O.O.	DRESLER MANAGEMENT SÀRL	spółka jest właścicielem filii działającej w Luksemburgu (INVEST IPO44 SCSP), będącej właścicielem FK OLESIEJUK SP. Z O.O., działającej w Polsce	Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
CAPITAL PARK S.A.	CP DEVELOPMENT SÀRL, PATRON WILANOW SÀRL, CP PROPERTY SÀRL	„przedmiotem działalności spółek jest działalność holdingowa”; spółki są właścicielami przedsiębiorstw działających w Polsce (REZYDENCJA PAŁACOWA SP. Z O.O., RM1 SP. Z O.O.)	CAPITAL PARK, 2018; Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
INTERMA TRADE S.A.	BRIJU SOLO INVESTMENTS SÀRL, SOLO INVESTMENTS PARTNERSHIP SCSP	właściciele innych filii działających w Luksemburgu oraz BRIJU SUROWCE BRIJU SECUR SP. Z O.O., działającej w Polsce	Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)

Nazwa przedsiębiorstwa macierzystego	Nazwa filii zagranicznej zlokalizowanej w Luksemburgu	Charakterystyka filii (prawdopodobna przyczyna inwestycji bezpośredniej w Luksemburgu)	Źródło informacji
EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODWAŃ S.A.	EUCO SARL, EUCO SCSP	dominującym segmentem działalności spółek jest działalność inwestycyjna; są właścicielami spółek działających w Polsce (EUCO CESJE SP. Z O.O. oraz KANCELARIA RADCÓW PRAWNYCH EUCO S.K.A.)	EUCO, 2015; Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
ABRIS CAPITAL PARTNERS	PL HOLDINGS SÀRL	spółka celowa, która była większościowym akcjonariuszem FM BANKU PBS S.A.	Biznes.onet, 2014
JKM SP. Z O.O.	VICTORIA HOUSE S.A.	spółka jest właścicielem 9 przedsiębiorstw działających w Niemczech	Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
NORMA INVESTMENTS SP. Z O.O.	NORMA INVESTMENTS SÀRL	właściciel 2 spółek działających w Polsce i 1 działającej w Niemczech	Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
REINO CAPITAL S.A.	REINO RF CEE REAL ESTATE SCA, SICAV-RAIF	spółka jest właścicielem REINO RF INVESTMENTS SÀRL, która jest z kolei właścicielem REINO DYWIDENDA 2 SP. Z O.O.	Bankier.pl, 2019; Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
NOVIVA SP. Z O.O.	AURORA ONE SOCIETE EN COMMANDITE SPECIALE	właściciel 7 spółek działających w Polsce	Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
POLISH ALTERNATIVE INVESTMENTS FUNDUSZ	POLISH EQUITY PARTNERS SARL	właściciel filii w Luksemburgu i 3 filii działających w Polsce	Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
IPOPEMA 103 FUNDUSZ INWESTYCYJNY ZAMKNIĘTY AKTYWÓW NIEPUBLICZNYCH	GOODMAN CORDOVAN LOGISTICS (LUX) SÀRL	właściciel GELF FIZPARTNER SP. Z O.O., działającej w Polsce	Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
IPOMEMA 19 FUNDUSZ INWESTYCYJNY ZAMKNIĘTY AKTYWÓW NIEPUBLICZNYCH	BCS MANAGEMENT SÀRL	właściciel filii działającej w Luksemburgu	Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
EAGLE GLOBAL ASSET MANAGAMENT SP. Z O.O.	EAGLE GLOBAL ASSET MANAGAMENT SCSP	właściciel 6 filii działających w Polsce	Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)

Źródło: opracowanie własne.

Na przykład w 2014 r. pojawiła się informacja, że kilkanaście polskich firm znalazło się na liście przedsiębiorstw korzystających z luksemburskiej lokalizacji w celach optymalizacji podatkowej. Są to: ABRIS CAPITAL PARTNERS (międzynarodowy fundusz *private equity*, należą do niego m.in. PBP BANK, SIÓDEMKA, MASTERLEASE), ADVENT INTERNATIONAL CORPORATION (międzynarodowy fundusz *private equity*; BOLIX, ULTIMO, WSIP), spółka ARTAL GROUP, EUROBANK EFG GROUP, EQT (grupa inwestycyjna), FINMECCANICA GROUP (grupa przemysłowa), GOODMAN GROUP (deweloper), GRAYMONT GROUP (firma z branży budowlanej), INTELSAT GLOBAL (firma telekomunikacyjna), LION CAPITAL (fundusz *private equity*), PACIFIC CENTURY GROUP (grupa inwestycyjna), SKANDINAVISKA ENSKILDA BANKEN (bank), TIGER GLOBAL MANAGEMENT (fundusze hedginowe oraz *private equity*), VIVA GROUP, VTS GROUP (producent central klimatyzacyjnych). W opracowanym przez Międzynarodowe Konsorcjum Dziennikarstwa Śledczego (ICIJ) materiale przedstawiono ponad 548 ułatwień podatkowych, które oferuje się w reżimie podatkowym Luksemburga [Newsweek.pl, 2014].

Na Cyprze oficjalnie zarejestrowane są 54 podmioty należące do polskich firm (przykłady firm zob. tabela 7.8). Szacunki jednak wskazują na znacznie większą liczbę tamtejszych filii – od kilku do kilkunastu tysięcy. Informacje, zgodnie z tamtejszym reżimem prawnym, nie jest trudno ukryć, a inwestycje *de facto* nie dotyczą fizycznych aktywów. Nie chodzi o budowę fabryk czy akwizycje. Główną przesłanką powoływania spółek na Cyprze jest transfer środków pieniężnych, np. związany z przekazaniem prawa do marki, znaku handlowego czy oprogramowania, za których użytkowanie spółka w Polsce ponosi koszty. Dodatkowo, warto podkreślić, że cypryjski podatek od dochodów ze sprzedaży praw do tzw. własności intelektualnej (w tym praw autorskich) wynosi na wyspie zaledwie 2%.

Z formalnego punktu widzenia są to inwestycje, choć nie dotyczą ani kapitałowych udziałów (nabycie akcji lub innych form udziałów kapitałowych), ani instrumentów dłużnych. Jak wskazują analitycy i badacze, powstające w ten sposób firmy służą głównie do optymalizacji podatkowej, a inwestycje należy traktować jako fantomowe.

Wśród najbardziej znanych polskich przedsiębiorstw obecnych na tym rynku należy wymienić: EUROCASH S.A., ASSECO POLAND S.A., INTER CARS S.A., LPP S.A. i RUCH CHORZÓW S.A. Informacje na temat poszczególnych przedsiębiorstw wskazują, że niewiele z nich prowadzi faktyczną działalność operacyjną na tamtejszym rynku. Po pierwsze, inwestycje mogą dotyczyć przejmowania podmiotów nadrzędnych wobec innych przedsiębiorstw, jak to miało miejsce w przypadku EUROCASH, który w 2018 r. przejął zarejestrowany w Nikozji fundusz DOMELIUS LTD, przez co stał się właścicielem sieci sklepów spożywczych MILA, działających w Polsce.

Tabela 7.8. Lista wybranych polskich przedsiębiorstw, które dokonały bezpośredniej inwestycji na Cyprze

Nazwa przedsiębiorstwa macierzystego	Nazwa filii zagranicznej zlokalizowanej na Cyprze	Charakterystyka filii (prawdopodobna przyczyna inwestycji bezpośredniej na Cyprze)	Źródło informacji
EUROCASH S.A.	DOMELIUS LTD	w 2018 r. EUROCASH S.A. nabył 100% udziałów w kapitale zakładowym spółki prawa cypryjskiego DOMELIUS LTD z siedzibą w Nikozji; dzięki tej transakcji przejął kontrolę nad spółkami zależnymi od DOMELIUS, tj. MILA HOLDING S.A. (dawniej: GRUPA 700 MARKET-DETAL S.K.A.), MILA S.A. (dawniej: MARKET-DETAL SPJ.), INVESTPOL 700 MILA S.J. oraz KOJA-MILA S.J.; wartość transakcji wyniosła 350 mln PLN; w wyniku tej transakcji spółka EUROCASH stała się właścicielem sieci 187 sklepów spożywczych MILA	Money.pl, 2018
ASSECO POLAND S.A.	GLADSTONE CONSULTING LTD	w 2005 r. spółka GLADSTONE została nabyta przez SOFTBANK – firmę, która weszła w skład GRUPY ASSECO w 2007 r.; umowa została zawarta pod kilkoma standardowymi warunkami zawieszającymi (np. że do czasu przeniesienia własności udziałów strony będą wykonywać swoje zobowiązania wynikające z umowy); spółka GLADSTONE została założona w 1999 r.; podstawową działalnością GLADSTONE są profesjonalne usługi konsultingowe w zakresie systemów informatycznych dla instytucji finansowych; GLADSTONE zatrudnia międzynarodowy zespół ekspertów o wieloletnim doświadczeniu w doradztwie IT dla sektora bankowego	Bankier.pl, 2005; Computerworld, 2007
INTER CARS S.A.	INTER CARS (CYPRUS) LTD	spółka INTER CARS CYPRUS LTD zajmuje się dystrybucją części zamiennych do samochodów osobowych oraz pojazdów użytkowych	INTERCARS, 2020
LPP S.A.	GOTHALS LTD	spółka LPP S.A. w 2013 r. zawarła z GOTHALS LTD z siedzibą w Nikozji na Cyprze umowę, zgodnie z którą przeniosła na rzecz GOTHALS LTD znaki towarowe słowne i słowno-graficzne House, MOHITO i Sinsay oraz znaki dodatkowe do wyżej wymienionych; ponadto w wyniku transakcji LPP S.A. objęła za wkład niepieniężny (aport) w postaci znaków towarowych 39,819 udziałów w kapitale zakładowym GOTHALS LTD; w dniu zawarcia tej transakcji spółka GOTHALS LTD przeniosła znaki towarowe na JARADI LTD (spółkę prawa Zjednoczonych Emiratów Arabskich z siedzibą w Dubaju); aby umożliwić korzystanie przez LPP S.A. ze znaków towarowych JARADI LTD udzieliło odpłatnej licencji GOTHALS LTD, GOTHALS LTD zaś udzieliło LPP SA odpłatnej dalszej licencji w tym zakresie	Macmoney, 2014; LPP S.A., 2019
KOMPUTRONIK S.A.	CONTANISIMO LTD	KOMPUTRONIK S.A. posiada 100% udziałów i taki sam procent ogólnej liczby głosów w organie stanowiącym spółki CONTANISIMO LTD z siedzibą w Nikozji na Cyprze	Grafika.prakiet.pl, 2014

cd. tabeli 7.8

Nazwa przedsiębiorstwa macierzystego	Nazwa filii zagranicznej zlokalizowanej na Cyprze	Charakterystyka filii (prawdopodobna przyczyna inwestycji bezpośredniej na Cyprze)	Źródło informacji
PBG S.A.	MULTAROS TRADING COMPANY LTD	PBG S.A. nabył w 2011 r. od ELEKTRIM S.A. 100% kapitału zakładowego w spółce MULTAROS TRADING COMPANY LTD, stając się w ten sposób właścicielem RAFAKO S.A.; w grudniu 2019 r. rozpoczęto postępowanie sanacyjne spółki MULTAROS wobec PBG S.A.	Elektrim, 2011; Money.pl, 2019b
REDAN S.A.	RAIONIO LTD	RAIONIO LTD jest spółką zależną REDAN S.A., która jest od 2018 r. w likwidacji	REDAN S.A., 2017
BIOTON S.A.	GERMONTA HOLDINGS LTD	obie spółki są jednostkami zależnymi BIOTON S.A.: MINDAR HOLDINGS LTD z siedzibą w Nikozji (Cypr), w której BIOTON S.A. posiadała 100% udziałów, oraz GERMONTA HOLDINGS LTD z siedzibą w Nikozji (Cypr), w której BIOTON S.A. posiadała 100% udziałów; spółka po uzyskaniu zgody Rady Nadzorczej aktualnie prowadzi działania mające na celu dokonanie likwidacji spółki GERMONTA HOLDINGS LTD z siedzibą w Nikozji (Cypr); do 2019 r. za pośrednictwem tych podmiotów spółka matka dokonywała inwestycji m.in. na Ukrainie	Orbis, https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search (dostęp: 25.07.2020)
BIOTON S.A.	MINDAR HOLDINGS LTD		
EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ S.A.	CARASCOLA INVESTMENTS LTD	EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ S.A. posiada 100% udziałów w CARASCOLA INVESTMENTS LTD; według informacji zawartej w <i>Skonsolidowanym sprawozdaniu z działalności EUROPEJSKIEGO CENTRUM ODSZKODOWAŃ S.A. za 2014 r.</i> dominującym segmentem działalności jest działalność inwestycyjna	SILO, 2015
EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ S.A.	CELTIC INVESTMENTS LTD	spółka w 100% zależna od CPD S.A.; według stanu na 30 czerwca 2018 r. miała wygaszoną działalność operacyjną oraz nie posiadała znaczących aktywów	CPD S.A., 2019
EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ S.A.	LAKIA ENTERPRISES LTD	spółka w 2012 r. należała do CELTIC INVESTMENT LTD. LAKIA ENTERPRISES LTD; była wówczas jedynym wspólnikiem spółki pod firmą DEVIN INVESTMENTS SP. Z O.O.	CPD S.A., 2012
EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ S.A.	POLOCEAN – S STARZYNSKI	firma transportowa, powstała w 1991 r.	b2bhint.com, 2020
EUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ S.A.	SCRM HOLDINGS LTD	SCRM HOLDINGS LTD zatrudnia czterech pracowników we wszystkich swoich lokalizacjach; w grupie SCRM HOLDINGS LTD jest 15 firm	DUN & BRADSTREET, 2020
RUCH CHORZÓW S.A.	GANBIST LTD	GANBIST posiada kapitał zakładowy w wysokości 63 050 EUR, a w punkcie pierwszym planu już tylko 1000 EUR; spółka RUCH CHORZÓW S.A. dokonała wniesienia aportem znaków towarowych do spółki zależnej będącej spółką prawa cypryjskiego GANBIST LTD, realizując na tej transakcji zysk w wysokości 12 707 246,93 PLN	Dziennik Zachodni, 2012
CONOTOXIA HOLDING SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ	CONOTOXIA HOLDING CYPRUS LTD	CONOTOXIA LTD jest zarejestrowana na Cyprze i podlega nadzorowi CYSEC (Cyprus Securities and Exchange Commission); jest członkiem INVESTOPER COMPENSATION FUND; świadczy usługi na rynku OTC zgodnie z najwyższymi standardami	CINKCIARZ.PL, 2020

Źródło: opracowanie własne.

Korzystanie z podatkowych zalet cypryjskiej lokalizacji jest względnie mało skomplikowane, jeśli chodzi zarówno o formalności, jak i o koszty. Proces optymalizacji podatkowej polega na tym, że właściciele firm najpierw rejestrują na Cyprze spółkę, a następnie sprzedają jej większość swoich udziałów w przedsiębiorstwie polskim. Znacznie niższy niż w Polsce podatek CIT dla przedsiębiorstw skutkuje tym, że do cypryjskiego budżetu przedsiębiorstwo oddaje zaledwie 12,5%. Ponadto na Cyprze nie pobiera się podatku, którego podstawą byłyby zyski kapitałowe.

7.5. Podsumowanie

Luksemburg i Cypr, przyciągający ponad jedną trzecią polskiego kapitału ulokowanego za granicą, oferują polskim inwestorom przede wszystkim możliwość zakładania spółek specjalnego przeznaczenia oraz poufność informacji korporacyjnych, a także możliwość obniżenia podatków. Kraje te wykorzystuje się jako pośrednie ogniwo w łańcuchu w ramach grup kapitałowych. Można uznać, że duża część polskich inwestycji zagranicznych w Luksemburgu i na Cyprze to tzw. inwestycje fantomowe, a nie faktyczne. Nie tworzą środków trwałych ani miejsc pracy, ale są jedynie przejawem umiędzynarodowienia wewnątrz korporacyjnych operacji finansowych nastawionych na optymalizację podatkową lub mitygację ryzyka inwestycji.

Luksemburg i Cypr (a także częściowo Niderlandy) są krajami goszczącymi inwestycje fantomowe z całego świata. Taka sytuacja jest korzystna dla tych krajów, jednak przynosi straty podatkowe przede wszystkim pozostałym państwom członkowskim UE. Od wielu lat niestety brakuje woli politycznej, by zlikwidować funkcjonowanie rajów podatkowych wewnątrz UE. A to właśnie rekomendujemy, jeżeli UE ma pozostać wspólnotą państw mających takie same prawa i obowiązki.

Zakończenie

Przeprowadzone badania pozwalają na pozytywną weryfikację hipotezy postawionej we wstępie: wartość polskich BIZ za granicą jest wielokrotnie mniejsza niż wartości BIZ napływających do Polski, a najważniejszymi rynkami goszczącymi polskie BIZ są państwa członkowskie UE.

Ponadto w monografii pokazaliśmy, że polskie BIZ skoncentrowane są raczej w branżach usługowych niż przemysłowych, choć nie można wykluczać, że są to branże usługowe bardzo blisko związane z gałęziami przemysłu (współcześnie często dobro jest sprzedawane razem ze związanymi z nim usługami). W tym miejscu należy wskazać na ograniczenie dotyczące danych statystycznych ilustrujących BIZ. Otóż w przypadku struktury przedmiotowej (rzeczowej) BIZ uwzględniany jest podział na rodzaje działalności gospodarczej podmiotów bezpośredniego inwestowania, co wydaje się niewystarczające, gdy weźmiemy pod uwagę specyfikę globalnych łańcuchów wartości oraz zacieranie się różnic między dobrami a usługami. Dlatego też oprócz „suchych” danych statystycznych omówiliśmy przykładowe polskie BIZ. Głównym motywem dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskich przedsiębiorców jest zdobycie nowych rynków zbytu i dlatego najczęściej wybierają oni właśnie rynki w krajach europejskich.

Z jednej strony, wspomniane wnioski mogą wskazywać na ograniczenia, które utrudniają Polsce zostanie ważnym w skali międzynarodowej krajem macierzystym BIZ. Wydaje się, że BIZ w kapitało- i technologicznych branżach przemysłowych są tutaj kluczowe. Z drugiej strony, specjalizacja usługowa oraz specjalizacja regionalna również mogą stanowić szansę rozwoju. W szczególności chodzi o usługi oparte na pracy wykształconych pracowników (kapitale ludzkim) czy też na kapitale cyfrowym (zbiory danych) oraz wykorzystanie jednolitego rynku europejskiego. Wszak usługi nie wykluczają innowacyjności, a w obliczu cyfryzacji gospodarki światowej i zacierania się różnic między dobrami a usługami zyskują na znaczeniu.

Ponadto można odnaleźć inne optymistyczne sygnały. Po pierwsze, są to projekty inwestycyjne realizowane przez państwowe przedsiębiorstwa przemysłowe. Po drugie, zdarzają się wśród nich projekty inwestycyjne w odległych geograficznie lokalizacjach, w szczególności w Ameryce Północnej oraz Azji Południowo-Wschodniej. Po trzecie,

istnieją w Polsce firmy typu *born globals* oraz przedsiębiorstwa inwestujące za granicą w usługi badawczo-rozwojowe lub przemysł co najmniej średniej technologii.

Podsumowując: pozycja Polski jako gospodarki macierzystej BIZ i potężnych KTN jest bardzo oddalona od pozycji państw zachodnioeuropejskich. Mimo ciągłej intensyfikacji zagranicznej aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw prawdopodobnie minie jeszcze wiele dekad, zanim Polska stanie się ważnym w skali międzynarodowej krajem źródłowym BIZ. Wydaje się, że adekwatna polityka przemysłowa może być kluczowa, jeśli chodzi o skrócenie tego czasu.

Uważamy, że badania nad polskimi BIZ należy kontynuować, zwłaszcza w obliczu zmian w gospodarce światowej wywołanych zarówno przez pandemię, jak i przez przyspieszające procesy cyfryzacji. Niewykluczone, że wymienione zjawiska w istotny sposób zmienią globalne łańcuchy wartości. Warto zbadać, jak w obliczu tych zmian kształtują się szanse i zagrożenia dla polskich BIZ.

Bibliografia

- Alcaraz, J., Salamanca, E. (2018). Migration and Outward FDI: A Double Direction Approach, *Review of International Business and Strategy*, 28(2), s. 240–257.
- Andreff, W. (2003). The Newly Emerging TNCs from Economies in Transition: A Comparison with Third World Outward FDI, *Transnational Corporations*, 12(2), s. 73–118.
- APOLLO CAPITAL (2021). <http://www.apollocapital.pl> (dostęp: 15.05.2021).
- b2bhint.com (2020). *POLOCEAN – S. STARZYNSKI SHIPPING LTD*, <https://b2bhint.com/en/company/cy/poloecean-s-starzynski-shipping-limited-C43342> (dostęp: 20.10.2020).
- Banalieva, E., Santoro, M.D. (2009). Local, Regional, or Global? Geographic Orientation and Relative Financial Performance of Emerging Market Multinational Enterprises, *European Management Journal*, 27(65), s. 344–355.
- Bankier.pl (2005). *SOFTBANK: Nabycie udziałów w spółce Gladstone Consulting Ltd.*, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/SOFTBANK-Nabycie-udzialow-w-spolce-Gladstone-Consulting-Ltd-1350717.html> (dostęp: 20.10.2020).
- Bankier.pl (2016). *ELEMENTAL HOLDING S.A. Zakup przez spółkę zależną Emitenta udziałów w Kat-Metal Oy z siedzibą w Tervajoki – fińskiej spółce z branży recyklingu zużytych katalizatorów samochodowych i płytek drukowanych*, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/ELEMENTAL-HOLDING-S-A-Zakup-przez-spolke-zalezna-Emitenta-udzialow-w-Kat-Metal-Oy-z-siedziba-w-Tervajoki-finskiej-spolce-z-branzy-recyklingu-zuzytych-katalizatorow-samochodowych-i-plytek-drukowanych-7482273.html> (dostęp: 18.07.2020).
- Bankier.pl (2019). *REINO CAPITAL S.A.: Przeprowadzenie pierwszej transakcji nabycia aktywów do luksemburskiego funduszu inwestycyjnego REINO RF CEE Real Estate SCA SICAV – RAIF w ramach procesu First Closing*, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/REINO-CAPITAL-SA-Przeprowadzenie-pierwszej-transakcji-nabycia-aktywow-do-luksemburskiego-funduszu-inwestycyjnego-REINO-RF-CEE-Real-Estate-SCA-SICAV-RAIF-w-ramach-procesu-First-Closing-7795223.html> (dostęp: 19.07.2020).
- Behrman, J.N. (1972). *The Role of International Companies in Latin America: Autos and Petrochemicals*. Lexington (MA): Lexington Books.
- Biznes.onet (2014). *KNF nakazała PL HOLDINGS S.A. R.L. sprzedaż akcji FM BANK PBP do końca '14*, <http://biznes.onet.pl/wiadomosci/finanse/knf-nakazala-pl-holdings-s-a-r-l-sprzedaz-akcji-fm-bank-bbp-do-konca-14/fjjh6> (dostęp: 11.07.2020).
- Blanke-Ławniczak, K. (2014). Polskie przedsiębiorstwa typu Born Global – case study, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 799, s. 38–39.
- Bojnec, S., Ferto, I. (2017). Effects of Globalization and Corruption on the Outward FDI in OECD Countries, *Ekonomický časopis*, 65(3), s. 201–219.
- Bombińska, E. (2017). Obecność handlowa (GATS-3) jako forma świadczenia usług w handlu międzynarodowym, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 498.

- Boudier-Bensebaa, F. (2008). FDI Assisted Development in the Light of the Investment Development Path Paradigm: Evidence from Central and Eastern European Countries, *Transnational Corporations*, 17(1), s. 37–67.
- Budnikowski, A. (1998). *Ochrona środowiska jako problem globalny*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Budnikowski, A. (2017). *Ekonomia międzynarodowa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Candau, F. (2013). Trade, FDI and Migration, *International Economic Journal*, 27(3), s. 441–461.
- CAPITAL PARK (2018). *Roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe grupy kapitałowej CAPITAL PARK za 2017 r.*, <http://inwestor.capitalpark.pl/wp-content/uploads/2017/12/ROZNE-SKONSOLIDOWANE-SPRAWOZDANIE-FINANSOWE-GRUPY-CAPITAL-PARK-ZA-2017-R.-v2.pdf> (dostęp: 4.07.2020).
- Chilimoniuk-Przeździecka, E. (2018). *Offshoring we współczesnej gospodarce światowej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Ciesielska, D. (2014). Polish Foreign Direct Investments – Trends, Patterns and Determinants, *The MacrotHEME Review*, 3(1A), s. 214–229.
- Ciesielska, D., Radło, M.J., Frąszczak, M., Spalek, P. (2016). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Implikacje dla teorii i praktyki*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Ciesielska-Maciągowska, D. (2019). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne z Europy Środkowej i Wschodniej. Perspektywa instytucjonalna*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Ciesielska-Maciągowska, D., Gniadek, J., Kępka, H. (2020). *Outward Foreign Direct investment by Polish Enterprises – Trends, Prospects*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Cieślak, J. (1987). *Zarys teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa*. Warszawa: Szkoła Główna Planowania i Statystyki.
- CINKCIARZ.PL (2020). *Nasze spółki*, <https://cinkciarz.pl/o-nas/nasze-spolki> (dostęp: 22.10.2020).
- Clifford, S. (2019). Taxing Multinationals beyond Borders: Financial and Locational Responses to CFC Rules, *Journal of Public Economics*, 173, s. 44–71.
- COMARCH (2021). <https://www.comarch.pl/o-firmie> (dostęp: 2.05.2021).
- Comolli, P. (2018). Migration, FDI, and Welfare, *Atlantic Economic Journal*, 46(2), s. 179–188.
- Computerworld (2007). *ASSECO i SOFTBANK już razem*, <https://www.computerworld.pl/news/Asseco-i-Softbank-juz-razem,319748.html> (dostęp: 20.10.2020).
- CPD S.A. (2012). *10/2012 Zawarcie umowy sprzedaży udziałów w spółce zależnej DEVIN INVESTMENTS SP. Z O.O.*, <https://www.cpdsa.pl/zawarcie-umowy-sprzedazy-udzialow-w-spolce-zaleznej-devin-investments-sp-z-o-o> (dostęp: 20.10.2020).
- CPD S.A. (2019). *Raport za pierwsze półrocze 2018 r.*, <https://www.cpdsa.pl/wp-content/uploads/2018/09/Raport-Półroczny-2018.pdf> (dostęp: 20.10.2020).
- Czaplewski, L., Wiśniewska, E. (2007). Zamierzenia i motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskie przedsiębiorstwa. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Damgaard, J., Elkjaer, T., Johannesen, N. (2019). What Is Real and what Is not in the Global FDI Network?, *IMF Working Paper*, 274/19.
- De Melo, J. (1999). *Migration: The Controversies and the Evidence*. Cambridge (MA): Cambridge University Press.

- Desai, M.A., Foley, C.F., Hines Jr, J.R. (2006). The Demand For Tax Haven Operations, *Journal of Public Economics*, 90(3), s. 513–531.
- Dischinger, M., Riedel, N. (2011). Corporate Taxes and the Location of Intangible Assets within Multinational Firms, *Journal of Public Economics*, 95(7–8), s. 691–707.
- Dorożyński, T., Kuna-Marszałek, A., Świerkocki, J. (2017). Motives of Poland's Outward Direct Investments from the Lodz Region: Results of a Direct Study, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(2), s. 101–122.
- DUN & BRADSTREET (2020). *SCRM HOLDINGS LTD*, https://www.dnb.com/business-directory/company-profiles.scrm_holdings_limited.35845ab98f55631329f0ea0f3567b66f.html (dostęp: 20.10.2020).
- Dunning, J.H. (1981). Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117(1), s. 30–64.
- Dunning, J.H. (1986). The Investment Development Cycle Revisited, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122(4), s. 667–676.
- Dziennik Zachodni (2012). *Sprzedaż loga, czyli cypryjska gra RUCHU CHORZÓW*, <https://dziennikzachodni.pl/sprzedaz-loga-czyli-cypryjska-gra-ruchu-chorzow/ar/722343> (dostęp: 20.11.2020).
- Elektrim (2011). *Nabycie przez PGB S.A. 100% udziałów w MULTAROS*, https://www.elektrim.pl/aktualnosc/2011-11-16/nabycie-przez-pgb-sa-100-udzialow-w-multaros_1282049 (dostęp: 20.10.2020).
- ELEMENTAL HOLDING (2016). https://www.beta.elemental.biz/gfx/elemental-holding/userfiles/_shared/redaktora/raporty_biezace/2016/rb_32.pdf (dostęp: 18.07.2020).
- ELEMENTAL HOLDING (2017). *Uaktualnienie informacji w sprawie akwizycji spółki z branży recyklingu katalizatorów samochodowych*, https://elemental.biz/uploads/reports/raporty_biezace/2017/eh-rb-30-2017-z-2017-05-31-list-intencyjny-akwizycja-de-aktualizacja.pdf (dostęp: 18.07.2020).
- EUCO (2015). *Kwartalne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe GRUPY KAPITAŁOWEJ EUROPEJSKIEGO CENTRUM ODSZKODOWAŃ S.A. za IV kwartał 2014 r.*, http://euco.pl/wp-content/uploads/2013/01/EUCO_raport_skonsolidacyjny_GK_EUCO_za_IVQ_2014.pdf (dostęp: 9.07.2020).
- Eurostat (2012). *Foreign Affiliates Statistics (FATS) Recommendations Manual*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/global-value-chains/foreign-affiliates> (dostęp: 27.05.2021).
- Eurostat, IMF, OECD UN, UNCTAD, UNWTO, WTO (2010). *Manual on Statistics of International Trade in Services*. Geneva–Luxembourg–New York–Paris–Washington (DC).
- EY (2013). *Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne i potencjał ich finansowania przez instrumenty TFI BGK*.
- Foad, H. (2012). *The Determinants of Offshore Financial Center Investment*, <https://ssrn.com/abstract=2198503> (dostęp: 27.05.2021).
- Folfas, P. (2008). Przenoszenie działalności gospodarczej do rajów podatkowych jako strategia zarządzania finansami korporacji transnarodowych: motywy, formy, korzyści i zagrożenia, *Bank i Kredyt*, 12, s. 15–30.
- Fonfara, K., Gorynia, M., Najlepszy, E., Schroeder, J. (2000). *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Goetz, M. (2011). Outward Foreign Direct Investments from Poland to Germany, *Research in Economics and Business*, 3(2), s. 30–53.

- Goetz, M. (2013). Exploring Foreign Direct Investment from Poland Using Grounded Theory Method, *Oeconomia Copernicana*, 4(2), s. 73–94.
- Goetz, M. (2014). *Polskie bezpośrednie inwestycje za granicą. Metodologia teorii ugruntowanej*. Poznań: Instytut Zachodni.
- Goetz, M., Jankowska, B. (2016). *Facilitating Outward Foreign Direct Investment (OFDI): The Perspective of Support Providers in Poland in the Aftermath of 2008+ Crisis*. W: *Competitiveness of CEE Economies and Businesses. Multidisciplinary Perspectives on Challenges and Opportunities*, P. Trąpczyński, Ł. Puśledzki, M. Jarosiński (Eds.). Warszawa: Springer.
- Goetz, M., Jankowska, B. (2019). Inter-Regional OFDI Motives and Location Patterns – the Case of Polish OFDI outside Europe, *Journal of East European Management Studies*, 24(1), s. 122–154.
- Goetz, M., Trąpczyński, P. (2016). The Investment Development Path – a bilateral perspective of Germany and Poland, *Przegląd Zachodni*, 360(3), s. 19–32.
- Gorynia, M. (2007). *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gorynia, M., Nowak, J., Tarka, P., Wolniak, R. (2012). Foreign Direct Investment in New EU Member States from Central And Eastern Europe: an Investment Development Path Perspective. W: *Internationalization of Emerging Economies and Firms*, M. Marinov, S. Marinova (Eds.). New York: Palgrave Macmillan.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P., Wolniak, R. (2015a). Does Outward FDI by Polish Multinationals Support Existing Theory? Findings from a Quantitative Study, *Economics and Business Review*, 15(4), s. 84–101.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P., Wolniak, R. (2015b). Establishment Mode Choices of Emerging Multinationals: Evidence from Poland, *Managing Global Transitions*, 13(2), s. 101–124.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P., Wolniak, R. (2018a). EU Countries from Central and Eastern Europe, and the Investment Development Path Model: A New Assessment, *Argumenta Oeconomica*, 43(2), s. 385–406.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P., Wolniak, R. (2018b). Geographic Patterns of Poland's FDI: The Investment Development Path Perspective, *Post-Communist Economies*, 31(4), s. 507–529.
- Gorynia, M., Nowak, J., Trąpczyński, P., Wolniak, R. (2019). Ścieżka rozwoju inwestycji zagranicznych Polski – próba syntezy, *Optimum. Economic Studies*, 96(2), s. 18–36.
- Gorynia, M., Nowak, J., Wolniak, R. (2007). Poland and Its Investment Path, *Eastern European Economics*, 45(2), s. 52–74.
- Gorynia, M., Nowak, J., Wolniak, R. (2008a). Poland's Evolving Net Outward Investment Position: a Cross-Industry Analysis, *Poznań University of Economics Review*, 8(2), s. 5–25.
- Gorynia, M., Nowak, J., Wolniak, R. (2008b). Poland's Investment Development Path and Industry Structure of FDI Inflows and Outflows, *Journal of East – West Business*, 14(2), s. 189–212.
- Gorynia, M., Nowak, J., Wolniak, R. (2009). Poland's Investment Development Path: In Search of a Synthesis, *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*, 2(2), s. 153–174.
- Gorynia, M., Nowak, J., Wolniak, R. (2010a). Investment Development Paths of Central European Countries: A Comparative Analysis, *Argumenta Oeconomica*, 24(1), s. 65–87.
- Gorynia, M., Nowak, J., Wolniak, R. (2010b). Foreign Direct Investment of Central And Eastern European Countries, and the Investment Development Path Revisited, *Eastern Journal of European Studies*, 1(2), s. 21–36.
- Górniewicz, K. (2021). <https://pl.linkedin.com/in/kargor> (dostęp: 15.05.2021).

- Grafika.parkiet.pl (2014). *Sprawozdanie z działalności grupy kapitałowej KOMPUTRONIK S.A. za pierwsze półrocze 2014/2015 roku obejmujące okres od 1 kwietnia 2014 do 30 września 2014 roku*, <http://grafika.parkiet.com/gparkiet/510922> (dostęp: 22.10.2020).
- Granger, C.W.J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods, *Econometrica*, 37(3), s. 424–438.
- GRUPA ADAMED (2020). <https://www.adamed.com/aktualnosci/szczegoly/grupa-adamed-realizuje-najwieksza-polska-inwe> (dostęp: 25.10.2020).
- GRUPA EUROCASH (2010). <https://grupaeurocash.pl/assets/media/prospekt-euro-cash-111020101380493718.pdf> (dostęp: 10.06.2020).
- GRUPA KRUK (2020). <https://pl.kruk.eu/partnerzy-biznesowi/o-nas> (dostęp: 10.07.2020).
- Haberly, D., Wójcik, D. (2015). Tax Havens and the Production of Offshore FDI: an Empirical Analysis, *Journal of Economic Geography*, 15(1), s. 75–101.
- Helpman, E. (1984). A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations, *Journal of Political Economy*, 92(3), s. 451–471.
- Helpman, E., Krugman, P.R. (1985). *Market Structure and International Trade*. Cambridge (MA): MIT Press.
- Helpman, E., Melitz, M.J., Yeaple, S.R. (2004). Export versus FDI with Heterogeneous Firms, *The American Economic Review*, 94(1), s. 300–316.
- Hines, J., Rice, E.M. (1994). Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business, *The Quarterly Journal of Economics*, 109(1), s. 149–182.
- Industry 4.0. Portal Nowoczesnego Przemysłu (2020). www.przemysl-40.pl (dostęp: 11.05.2020).
- INTERCARS (2020). <https://m-ri.intercars.com.pl/pl/faq/jak-wyglada-struktura-grupy-kapitalowej> (dostęp: 20.10.2020).
- Inżynier Budownictwa (2011). *DSS przejmują spółkę w Mongolii*, <https://inzynierbudownictwa.pl/dss-przejmuja-spolke-w-mongolii> (dostęp: 25.05.2021).
- Jarosiński, M. (2013). *Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Jayet, H., Marchal, L. (2016). Migration and FDI: Reconciling the Standard Trade Theory with Empirical Evidence, *Economic Modeling*, 59(C), s. 46–66.
- Kalotay, K. (2003). Outward Foreign Direct Investment from Economies in Transition in the Global Context, *Journal for East European Management Studies*, 8(1), s. 6–24.
- Kalotay, K. (2004). Outward FDI from Central and Eastern European Countries, *Economics of Planning*, 37(2), s. 141–172.
- Kalotay, K. (2020). A Quarter Century of Global Foreign Direct Investment: A Shifting Landscape. W: *Encyclopedia of International Economics and Global Trade*, 1, *Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*, E.L. Rivera-Batiz (Ed.). New York: World Scientific Publishing.
- Karaszewski, W. (red.). (1998). *Inwestycje w okresie transformacji 1990–1996*. Toruń: Toruńska Szkoła Zarządzania.
- Karaszewski, W. (red.). (2000). *Inwestycje w procesie transformacji gospodarki*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Karaszewski, W. (red.). (2001). *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990–1999: miejsce w gospodarce kraju, czynniki i perspektywy rozwojowe*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

- Karaszewski, W. (red.). (2003). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Karaszewski, W. (red.). (2004). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne: Polska na tle świata*. Toruń: Dom Organizatora.
- Karaszewski, W. (red.). (2008). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw*. Toruń: Dom Organizatora.
- Karaszewski, W. (red.). (2013). *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą. Czynniki i skutki*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Karpińska-Mizielińska, W., Smuga, T. (2007). Determinanty bezpośrednich inwestycji polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, *Gospodarka Narodowa*, 2018(9), s. 31–53.
- Kola, M. (2005). Perspektywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskie małe i średnie przedsiębiorstwa. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności gospodarki Polski*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Kola, M., Kuzel, M. (2007). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw na gruncie teorii ścieżki inwestycyjno-rozwojowej. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Kowalewski, O., Radło, M.J. (2013). Motywy inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw, *Acta Universitatis Nicolai Copernici, Oeconomia*, 44(2), s. 177–192.
- Koźliński, T. (2007). Działalność banków krajowych poza Polską – wybrane aspekty na przykładzie największych banków. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- KPMG (2018). *Inwestycje amerykańskie w Polsce. Partnerstwo dla sukcesu na kolejne 100 lat!*, https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pl/pdf/2018/04/pl-raport-polska-ameryka_pl-online.pdf (dostęp: 15.05.2021).
- Krysiak, M. (2007). Zarządzanie ryzykiem walutowym w procesie przygotowania i realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych na przykładzie PKN ORLEN S.A. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Lipowski, T. (2002). *Raje podatkowe. Charakterystyka i sposób wykorzystania*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Lipowski, T. (2004). *Raje podatkowe a unikanie opodatkowania*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Lizińska, W., Żróbek, A. (2007). Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne – nowy etap rozwoju inwestycji (na przykładzie Litwy i Ukrainy) przedsiębiorstw. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- LPP S.A. (2019). *Połączenie Transgraniczne LPP S.A. z GOTHALS LTD*, <https://www.lppsa.com/relacje-inwestorskie/zawiadomienia/polaczenie-transgraniczne-lpp-sa-z-gothals-ltd> (dostęp: 20.10.2020).
- Luxembourg Trade & Invest (2020). <https://www.tradeandinvest.lu/discover-why-luxembourg/at-a-glance> (dostęp: 1.11.2020).

- Macmoney (2014). *Niewiedza i ignorancja finansowa Polaków na przykładzie internetowego bojkotu spółki LPP*, <http://www.macmoney.pl/niewiedza-i-ignorancja-finansowa-polakow-na-przykladzie-internetowego-bojkotu-spolki-lpp> (dostęp: 20.10.2020).
- Malo, S., Norus, J. (2009). In Memoriam of Professor Jesper Norus who Left Us at the End of this Work. Growth Dynamics of Dedicated Biotechnology Firms in Transition Economies. Evidence from the Baltic Countries and Poland, *Entrepreneurship and Regional Development*, 21(5–6), s. 481–502.
- Mambiznes.pl (2019a). *Jak i dlaczego warto założyć własną firmę w USA?*, <https://mambiznes.pl/poradniki/dlaczego-warto-zalozyc-wlasna-firme-usa-94889> (dostęp: 15.05.2021).
- Mambiznes (2019b). *SKRIWARE pozyskał ponad 6 mln zł. Rusza na podbój USA*, <https://mambiznes.pl/wlasny-biznes/skriware-pozyskal-ponad-6-mln-zl-rusza-podboj-usa-93467> (dostęp: 15.05.2021).
- Markusen, J.R. (1984). Multinationals, Multi-Plant Economies and the Gains from Trade, *Journal of International Economics*, 16(3–4), s. 205–226.
- Mihi-Ramirez, A., Arteaga-Ortiz, J., Ojeda-González, S. (2019). The International Movements of Capital and Labor: A Study of Foreign Direct Investment and Migration Flows, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 7(3), s. 143–160.
- Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii (2020). <https://www.gov.pl/web/rozwoj-praca-technologie/umowa-gospodarczo-handlowa-ue-wietnam-evfta> (dostęp: 25.10.2020).
- Money.pl (2018). *EUR EUROCASH nabył 100% udziałów w podmiocie kontrolującym Mila S.A. – spółki prowadzącej sieć sklepów Mila*, <https://www.money.pl/gielda/komunikaty/6257037602138241.html> (dostęp: 20.10.2020).
- Money.pl (2019a). *ELEMENTAL HOLDING ma 2 umowy z FEZ FIZAN ws. akwizycji zagranicznych*, <https://www.money.pl/gielda/elemental-holding-ma-2-umowy-z-fez-fizan-ws-akwizycji-zagranicznych-6454788849374850a.html> (dostęp: 18.07.2020).
- Money.pl (2019b). *Złożenie wniosku o otwarcie postępowania sanacyjnego przez spółkę zależną od PBG*, <https://www.money.pl/gielda/komunikaty/6459875473762433.html> (dostęp: 20.10.2020).
- Newsweek.pl (2014). *Które polskie firmy uciekły z podatkami do Luksemburga?*, <https://www.newsweek.pl/biznes/luksemburg-leaks-ktore-firmy-uciekly-z-podatkami-do-luksemburga/5w24vez> (dostęp: 20.10.2020).
- Obłój, K., Wąsowska, A. (2012). Location Determinants of Polish Outward FDI and the (Limited) Impact of the Global Crisis. W: *Emerging Economies and Their Firms in the Global Crisis*, M. Marinov (Ed.). New York: Palgrave Macmillan.
- OECD (2008). *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Fourth Edition*. Paris.
- Olkowska, W. (2007). Warunki inwestowania i metodyka zawierania kontraktów zagranicznych na przykładzie polskich firm budowlanych na rynku Federacji Rosyjskiej. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Olszanowska, K. (2007). Motywy zagranicznej ekspansji polskich przedsiębiorstw. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Oshri, I., Kotlarsky, J., Rottman, J.W., Willcocks, L.L. (2009). Global Sourcing: Recent Trends, *Information Technology & People*, 22(3), s. 192–200.
- Parkiet (2017). *ELEMENTAL HOLDING S.A. – przejęcie całkowitej kontroli nad spółką zależną*, <https://www.parkiet.com/article/20171221/KOMUNIKATY/312219766> (dostęp: 18.07.2020).

- Pęk, E., Goga, M. (2007). *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych TOWIMORU S.A. na podniesienie konkurencyjności*. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Phyo, E.E., Goto, H., Kakinaka, M. (2019). International Migration, Foreign Direct Investment, and Development Stage in Developing Economies, *Review of Development Economics*, 23(2), s. 940–956.
- PKN ORLEN (2020a). *Działalność wydobywcza*, <https://www.orlen.pl/PL/OFirmie/Strony/DzialalnoscWydobywcza.aspx> (dostęp: 25.10.2020).
- PKN ORLEN (2020b). *Orlen w Czechach*, <https://www.orlen.pl/PL/OFirmie/OrlenWEuropie/Strony/OrlenWCzechach.aspx> (dostęp: 30.10.2020).
- PKN ORLEN (2020c). *Orlen na Litwie*, <https://www.orlen.pl/PL/OFirmie/OrlenWEuropie/Strony/OrlenNaLitwie.aspx> (dostęp: 30.10.2020).
- PKN ORLEN (2020d). *Orlen w Niemczech*, <https://www.orlen.pl/PL/OFirmie/OrlenWEuropie/Strony/OrlenWNiemczech.aspx> (dostęp: 30.10.2020).
- Portal Promocji Eksportu (2015). *Raport badawczy Poland GO USA!*, https://www.trade.gov.pl/pl/download/object_id331911 (dostęp: 21.05.2021).
- Radło, M.J. (2012). Emerging Multinationals and Outward FDI Development: The Case of Poland, *Eastern European Economics*, 50(2), s. 59–84.
- Radło, M.J., Sass, M. (2012). Outward Foreign Direct Investments and Emerging Multinational Companies from Central and Eastern Europe: The Case of Visegrád Countries, *Eastern European Economics*, 50(2), s. 5–21.
- REDAN S.A. (2018). *Jednostkowe sprawozdanie finansowe za rok 2017 według MSSF*, http://www.redan.com.pl/wp-content/uploads/2018/04/JSF_REDAN_2017-_na-strone.pdf (dostęp: 20.10.2020).
- Rosati, D.K., Wiliński, W. (2003). Outward Foreign Direct Investments from Poland. W: *Facilitating Transition by Internationalization: Outward Direct Investment from Central European Economies in Transition*, M. Svetličič, M. Rojec (Eds.). Aldershot: Ashgate.
- Rugraff, E. (2010). Strengths and Weaknesses of the Outward FDI Paths of the Central European Countries, *Post-Communist Economies*, 22(1), s. 1–17.
- Schwab, K. (2018). *Czwarta rewolucja przemysłowa*. Warszawa: Studio EMKA.
- Siemińska, E. (2007). Uwarunkowania rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- SILO (2015). *Skonsolidowane sprawozdanie z działalności GKEUROPEJSKIE CENTRUM ODSZKODOWAŃ S.A. za 2014 rok*, <https://silo.tips/download/skonsolidowane-sprawozdanie-z-dzialalnoci-gk-europejskie-centrum-odszkodowa-sa-za> (dostęp: 20.10.2020).
- Spatareanu, M. (2020). Introduction. W: *Encyclopedia of International Economics and Global Trade*, 1, *Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*, F.L. Rivera-Batiz (Ed.). New York: World Scientific Publishing.
- Studzińska, K. (2005). Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w warunkach globalizacji na przykładzie Toruńskich Zakładów Materiałów Opatrunkowych S.A. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności gospodarki Polski*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

- Svetličič, M., Jaklič, A. (2003). Outward FDI by Transition Economies: Basic Features, Trends and Development Implications. W: *Facilitating Transition by Internationalization: Outward Direct Investment from Central European Economies in Transition*, M. Svetličič, M. Rojec (Eds.). Aldershot: Ashgate.
- Svetličič, M., Jaklič, A., Burger, A. (2007). Internationalization of Small and Medium – Size Enterprises from Selected Central European Economies, *Eastern European Economics*, 45(4), s. 36–65.
- Szałucka, M. (2005). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne krajów Grupy Wyszehradzkiej. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności gospodarki Polski*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Szałucka, M. (2007). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma międzynarodowej ekspansji polskich przedsiębiorstw. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w budowaniu potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Szałucka, M. (2009). Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych polskich przedsiębiorstw na ich konkurencyjność. W: *Czynniki wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i regionów*, M. Hafer, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Tesla-recycling.pl (2016). Zawarcie listu intencyjnego przez podmiot zależny w sprawie akwizycji spółki z branży recyklingu katalizatorów samochodowych, https://www.tesla-recycling.pl/gfx/elemental-holding/userfiles/_shared/redaktora/raporty_biezace/2016/rb_32.pdf (dostęp: 18.07.2020).
- The Economist* (2007). A special report on offshore finance, 24.02.2007.
- The Economist* (2019). Geopolitics. The new scramble for Africa, 9.03.2019.
- The Economist* (2020a). China's Belt and Road. China wants to put itself back at the centre of the world, 8.02.2020.
- The Economist* (2020b). Costs of carbon, 19.09.2020.
- The Economist* (2020c). The African century, 28.03.2020.
- The Economist* (2021a). Cloud mining. In search of Greenland's rare earths, 16.01.2021.
- The Economist* (2021b). India Inc. India has proved to be a popular – and clever – investor in poor countries, 17.04.2021.
- The Economist* (2021c). Mission critical. Governments have identified commodities essential to economic and military security, 03.04.2021.
- The Economist* (2021d). Public investment. How to get infrastructure right, 2.01.2021.
- Tørsløv, T., Wier, L., Zucman, G. (2018). The Missing Profits of Nations, *NBER Working Paper*, 24701.
- Trąpczyński, P. (2016). MNEs from Poland: A Review of Extant Research, *Managing Global Transitions*, 14(3), s. 283–306.
- Układ ogólny w sprawie handlu usługami, Dz.U. z 1998 r. nr 34, poz. 195.
- UN (2015). *Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*, https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E (dostęp: 21.09.2020).
- UNCTAD (2016). *World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges*. Geneva.
- UNCTAD (2018). *World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies*. Geneva.
- UNCTAD (2020). *World Investment Report 2020. International Production Beyond the Pandemic*. Geneva.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2004 r. nr 173, poz. 1807).

- Wettstein, S., Liberatore, A., Magdeleine, J., Maurer, A. (2019). *A Global Trade in Services Data Set by Sector and by Mode of Supply (TISMOS)*. Geneva: WTO.
- Witek-Hajduk, M.K. (2010). *Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Witkowska, J. (2005). Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych podejmowanych przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce. W: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności gospodarki Polski*, W. Karaszewski (red.). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- WTO (2020). *World Trade Statistical Review 2020*. Geneva.
- Xu, X., Sylwester, K. (2016). The Effects of Foreign Direct Investment on Emigration: The Roles of FDI Source Country, Education, and Gender, *Economic Modeling*, 55(C), s. 401–409.
- Zdziarski, M. (2011). *Polish FDI's: Network Perspective*, 37th EIBA Annual Conference. Bucharest.

Elektroniczne bazy danych

- Alpha Vantage, <https://www.alphavantage.co> (dostęp: 15.10.2020).
- Center for Immigration Studies, <https://cis.org> (dostęp: 14.04.2021).
- Department of State-Bureau of Consular Affairs, <https://travel.state.gov/content/travel/en/legal/visa-law0/visa-statistics/annual-reports/report-of-the-visa-office-2000.html> (dostęp: 14.04.2021).
- Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat> (dostęp: 8.09.2020, 31.10.2020, 27.05.2021).
- GUS, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/migracje-zagraniczne-ludnosci/glowne-kierunki-emigracji-i-imigracji-na-pobyt-staly-w-latach-1966-2018,4,2.html> (dostęp: 2.05.2021).
- NBP, <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html> (dostęp: 28.07.2020, 9.09.2020, 11.09.2020, 16.10.2020, 25.10.2020).
- OECD, <https://stats.oecd.org> (dostęp: 27.05.2021).
- Orbis, <https://orbis.bvdinfo.com/version-20201030/orbis/1/Companies/Search> (dostęp: 29.05.2020, 25.07.2020, 31.10.2020).
- Regional Trade Agreements, <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (dostęp: 14.11.2021).
- TISMOS, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_datasets_e.htm#TISMOS (dostęp: 29.05.2021).
- UNCTAD, <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (dostęp: 8.09.2020).
- WTO (1), <https://data.wto.org> (dostęp: 27.05.2021, 29.05.2021).
- WTO (2), <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WsdbExport.aspx?Language=E> (dostęp: 4.10.2019).

Spis rysunków

Rysunek 1.1. Środki polityki ekonomicznej podejmowane w gospodarce światowej wobec zagranicznych inwestycji zagranicznych w latach 2001–2019	15
Rysunek 3.1. Wartości strumieni BIZ odpływających z Polski w latach 1989–2019 (w mln USD, ceny bieżące)	38
Rysunek 3.2. Wartości światowych strumieni BIZ odpływających w latach 1989–2019 (w bln USD, ceny bieżące)	39
Rysunek 3.3. Wartości zasobów BIZ odpływających z Polski w latach 1989–2019 (w mln USD, ceny bieżące)	42
Rysunek 3.4. Wartości światowych strumieni BIZ odpływających w latach 1989–2019 (w bln USD, ceny bieżące)	42
Rysunek 3.5. Struktura geograficzna zasobów BIZ odpływających z Polski w latach 1996–2019 ...	44
Rysunek 3.6. Struktura geograficzna zasobów BIZ odpływających z Polski w 2019 r. (w %)	45
Rysunek 3.7. Struktura sektorowa zasobów BIZ odpływających z Polski w latach 1998–2019	45
Rysunek 6.1. Szacunkowa liczba polskich emigrantów do USA na podstawie liczby wydanych wiz niemigracyjnych w latach 1996–2018	74
Rysunek 7.1. Wartości strumieni BIZ napływających do Luksemburga i odpływających z Luksemburga w latach 2013–2020 (w mln USD)	81
Rysunek 7.2. Struktura geograficzna zagranicznych inwestycji bezpośrednich polskich firm według liczby oddziałów w 2019 r.	83
Rysunek 7.3. Struktura kapitałowa strumieni BIZ odpływających z Polski do Luksemburga w latach 2003–2018 (w mln USD, ceny bieżące)	85
Rysunek 7.4. Struktura kapitałowa strumieni BIZ odpływających z Polski na Cypr w latach 2003–2018 (w mln USD, ceny bieżące)	85
Rysunek 7.5. Struktura branżowa oddziałów polskich przedsiębiorstw w Luksemburgu według liczby zarejestrowanych podmiotów – stan na 2019 r. (w %)	88
Rysunek 7.6. Struktura branżowa filii polskich przedsiębiorstw na Cyprze – stan na 2019 r. (w %)	88

Spis tabel

Tabela 1.1. Cele zrównoważonego rozwoju	19
Tabela 3.1. Wartości strumieni BIZ odpływających z Polski w latach 2010–2018 (w mln EUR, ceny bieżące)	39
Tabela 3.2. Wartości strumieni BIZ odpływających z Polski w latach 1996–2019 (ceny bieżące)	40
Tabela 3.3. Wartości zasobów BIZ odpływających z Polski w latach 1996–2019 (ceny bieżące) ...	43
Tabela 4.1. Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Wietnamie w postaci akcji lub innych form udziałowych (wartości strumieni w mln USD)	49
Tabela 4.2. Wartości zasobów BIZ odpływających z Polski – przypadek działalności badawczo-rozwojowej (w mln EUR)	50
Tabela 5.1. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w podziale na rodzaje działalności gospodarczej podmiotów bezpośredniego inwestowania, stan należności i strumienie odpływu w 2019 r. (w mln USD)	55
Tabela 5.2. Działalność przedsiębiorstw usługowych należących do podmiotów polskich prowadzących działalność za granicą (outward FATS)	59
Tabela 5.3. Tabela przejścia między EBOPS 2010 a ISIC Rev. 4	62
Tabela 5.4. Świadczenie usług za granicą (sposób 3) przez przedsiębiorstwa z Polski w latach 2005–2017	63
Tabela 6.1. Polskie inwestycje bezpośrednie w USA w latach 1996–2019 (w mln USD)	69
Tabela 6.2. Filie polskich przedsiębiorstw w USA (stan na 2019 r.)	70
Tabela 6.3. Wyniki testu przyczynowości w sensie Grangera – wartości statystyk testowych Walda	75
Tabela 7.1. Wartości strumieni BIZ w Luksemburgu i na Cyprze z uwzględnieniem kierunków do/z państw UE oraz innych państw w latach 2013–2018 (w mln USD, w cenach bieżących)	82
Tabela 7.2. Wartości strumieni BIZ odpływających z Polski do Luksemburga i na Cypr w latach 1999–2018 według źródeł danych (w mln USD, ceny bieżące)	84
Tabela 7.3. Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w Luksemburgu na koniec lat 2013–2017 – struktura sektorowa (w mln USD, ceny bieżące)	86
Tabela 7.4. Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w wybranych luksemburskich branżach usługowych na koniec lat 2013–2017 (w mln USD, ceny bieżące)	86
Tabela 7.5. Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich na Cyprze na koniec lat 2013–2017 – struktura sektorowa (w mln USD, ceny bieżące)	87
Tabela 7.6. Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w wybranych cypryjskich branżach usługowych na koniec lat 2013–2017 (w mln USD, ceny bieżące)	87
Tabela 7.7. Lista wybranych polskich przedsiębiorstw, które dokonały bezpośredniej inwestycji w Luksemburgu	90
Tabela 7.8. Lista wybranych polskich przedsiębiorstw, które dokonały bezpośredniej inwestycji na Cyprze	93

