

*Agnieszka Kłysik-Uryszek**

AKTYWNOŚĆ ZAGRANICZNYCH INWESTORÓW BEZPOŚREDNICH KRAJÓW STREFY EURO W GOSPODARCE POLSKI

1. Wprowadzenie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) stanowią coraz istotniejszą część międzynarodowych przepływów kapitałowych. Największe strumienie przemieszczają się pomiędzy gospodarkami krajów rozwiniętych jako efekt międzynarodowych fuzji i przejęć. Inwestycje typu *greenfield* mają mniejsze znaczenie w statystykach globalnych, ale dla krajów transformujących się i doganiających, stanowią najważniejsze źródło BIZ. Dotyczy to przede wszystkim krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które – dzięki stowarzyszeniu, a później integracji z Unią Europejską – stały się atrakcyjnym miejscem lokowania kapitału pochodzącego z rozwiniętych krajów Europy Zachodniej. W UE trzon krajów najwyżej rozwiniętych stanowią państwa Strefy Euro. Dlatego można się spodziewać, że to właśnie one będą głównymi eksporterami BIZ w ramach Unii.

Celem artykułu jest ocena znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów Strefy Euro na tle wszystkich inwestycji zagranicznych w Polsce oraz ich struktury przestrzennej i sektorowej. Zważywszy na to, iż kraje Strefy Euro zaliczane są do państw wysoko rozwiniętych, można przypuszczać, iż ich inwestycje będą miały bardziej korzystny wpływ na gospodarkę kraju przyjmującego niż przeciętnie wszystkie inwestycje. Artykuł składa się z czterech części. W pierwszej przedstawiono zarys teoretyczny badanego problemu, a następnie w części drugiej, trzeciej i czwartej przeanalizowane zostały kierunki napływu BIZ do Polski, ich geograficzne rozłożenie w województwach oraz struktura sektorowa. Główne wnioski zawarto w podsumowaniu.

* Dr, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. UŁ

2. Zarys teoretyczny

W kontekście makroekonomicznym podejmowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych należy tłumaczyć występowaniem różnic w warunkach gospodarczych pomiędzy krajem pochodzenia kapitału, a krajem lokaty. Motorem podejmowania inwestycji bezpośrednich jest chęć wykorzystania atutów przedsiębiorstwa w połączeniu z przewagami lokalizacyjnymi w innym kraju lub regionie. Do najistotniejszych makroekonomicznych koncepcji BIZ, na podstawie których można wnioskować o kierunkach międzynarodowego przepływu kapitału długoterminowego należą: teoria kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych, teoria względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału oraz teoria kształtowania się pozycji konkurencyjnej¹.

Pierwsza z nich – nazywana także modelem cyklu rozwojowego inwestycji², autorstwa J. H. Dunninga, tłumaczy decyzje dotyczące kierunków przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich za pomocą zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów. J. H. Dunning dostrzega współzależność między pozycją inwestycyjną na rynkach zagranicznych (liczoną jako wielkość netto tych inwestycji na mieszkańca) a poziomem rozwoju gospodarczego, mierzonego wielkością dochodu narodowego *per capita*. Na tej podstawie wyróżnia cztery stadia rozwoju gospodarczego, a jednocześnie fazy kształtowania pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych – tabela 1.

Rozważania te są zgodne z wnioskami płynącymi z teorii luki technologicznej, w myśl której dla przedsiębiorstw z krajów zaawansowanych technologicznie korzystne będzie podejmowanie BIZ w krajach o niższym poziomie techniki. Przewaga technologiczna tych pierwszych pozwala na skuteczne konkurowanie (a nawet dominację) nad przedsiębiorstwami w kraju lokaty BIZ³.

Autorem kolejnej koncepcji wyjaśniającej zjawisko BIZ – teorii przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału, jest K. Kojima⁴. Podzielił on podzielił rzeczywiste zagraniczne inwestycje bezpośrednie na dwa typy:

1. inwestycje ograniczające, substytuujące handel – są rezultatem kalkulacji mikroekonomicznych (yj. na szczeblu przedsiębiorstw), które starają się wykorzystać pewne przewagi typu monopolistycznego lub oligopolistycznego;

¹ Rozważania we wszystkich koncepcjach dotyczą przede wszystkim inwestycji podejmowanych w formie *greenfield*, a w mniejszym stopniu fuzji i przejęć. Te jednak są relatywnie mało popularną formą wejścia przedsiębiorstwa zagranicznego na rynek Polski.

² Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze, teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006, s. 217

³ Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wyd. UG, Gdańsk 1996, s. 103

⁴ Kojima K., *A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment*, Hitotsubashi Journal of Economics, June 1973, s. 1–21.

Tabela 1. Charakterystyka krajów wg ich międzynarodowej pozycji inwestycyjnej – teoria kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych J.H. Dunninga.

Grupa	Charakterystyka
I	Kraje o bardzo niskim poziomie dochodu <i>per capita</i> – cechuje je zerowa lub ujemna wielkość netto zagranicznych inwestycji bezpośrednich – są to kraje, które same nie dokonują inwestycji, jak też nie są dostatecznie atrakcyjnym miejscem dla lokat BIZ.
II	Kraje, w których dochód kształtuje się na średnim poziomie – w ich gospodarkach poziom inwestycji zagranicznych wzrasta, jednak one same inwestują za granicą jedynie w ograniczonym zakresie.
III	Kraje, które są zarówno biorcami jak i dawcami inwestycji bezpośrednich – wraz ze wzrostem wartości PKB na mieszkańca rośnie także relacja inwestycji podejmowanych przez firmy krajowe za granicą do inwestycji przedsiębiorstw zagranicznych.
IV	Kraje, w których można zauważyć znaczną specjalizację w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych – oferują zaawansowaną infrastrukturę telekomunikacyjną, technologiczną, wyspecjalizowane otoczenie biznesu i wysoki poziom kwalifikacji kadry, przez co są głównymi odbiorcami BIZ w branżach o wysokim poziomie technologicznym. Towarzyszą temu procesy tworzenia się skupisk branżowych (klastrów) w zakresie zaawansowanych technologii.

Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze, teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006, s. 217

2. inwestycje wspierające, kreujące handel – są nastawione na wykorzystywanie zachodzących w czasie zmian pozycji poszczególnych krajów, spowodowanych kształtowaniem się w nich kosztów zastosowania siły roboczej i kapitału⁵.

K. Kojima uważa, że z powodu zmian kosztów wykorzystywania pracy i kapitału zachodzą systematyczne przemieszczenia produkcji wyrobów z krajów o gospodarce typu rynkowego posiadających względnie drogą siłę roboczą do krajów, w których siła robocza jest stosunkowo tania. Autor ogranicza swoje rozważania do relacji: kraje wysoko rozwinięte – kraje rozwijające się⁶. Teoria

⁵ Także korporacje transnarodowe odgrywają aktywną rolę w kształtowaniu się i zmianach pozycji gospodarczej krajów w skali globalnej. Szerzej na ten temat: Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998, s. 210-219

⁶ Analiza Kojimy K. dotyczy także relacji BIZ i handlu międzynarodowego. Inwestycje pochodzące z branż które nie posiadają przewagi komparatywnej w krajach macierzystych a są lokowane w branżach posiadających przewagi w kraju goszczącym będą, zdaniem Kojimy K., zwiększały eksport kraju lokaty. W sytuacji odwrotnej, BIZ zastąpi proces wymiany handlowej pomiędzy krajami. Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze, teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006, s. 219-220

ta łączy się także z rozważaniami dotyczącymi międzynarodowego cyklu życia produktu R. Vernona⁷.

Rozważania K. Kojimy zostały rozszerzone przez T. Ozawę⁸, który analizował wpływ BIZ na zmianę struktury przewag komparatywnych pomiędzy krajami. Czerpiąc także z teorii M. E. Portera⁹ oraz wspomnianej koncepcji J. H. Dunninga sformułował dynamiczną teorię rozwoju ekonomicznego i kształtowania się przewagi konkurencyjnej krajów. Wyjaśnia w niej zależności między zmianami poziomu rozwoju gospodarczego kraju i kształtowaniem się jego przewag komparatywnych na arenie międzynarodowej. Wraz procesem industrializacji i przesuwania się przewag komparatywnych z gałęzi pracochłonnych do kapitałochłonnych, będą się także – jego zdaniem – zmieniały motywy lokowania BIZ¹⁰ – zobacz tabela 2.

Wszystkie przedstawione w skrócie koncepcje podkreślają tą samą zależność. Kapitał przemieszcza się z krajów wyżej rozwiniętych do krajów o mniejszym doświadczeniu rynkowym¹¹. Żadna z teorii nie precyzuje jednak, jak znaczna powinna być różnica pomiędzy szeroko rozumianym poziomem rozwoju kraju inwestora i miejsca lokaty. Zależy to przede wszystkim od indywidualnych strategii ekspansji przedsiębiorstwa międzynarodowego oraz motywu wejścia (poszukiwanie zasobów vs. poszukiwanie rynku¹²). Zasadniczo inwestorzy mogą wybrać spośród dwóch opcji: podjąć inwestycje w gospodarce znacznie różniącej się pod względem poziomu rozwoju i wyposażenia w czynniki produkcji lub we względnie podobnej. Z jednej strony, im warunki makroekonomiczne bardziej różnią się od sytuacji w kraju pochodzenia kapitału, tym większe są możliwości zdyskontowania potencjalnych korzyści w formie BIZ¹³. Z drugiej jednak strony badania empiryczne dowodzą, iż inwestorzy z krajów rozwiniętych często wybierają na miejsce lokaty swoich spółek córce

⁷ Szerzej zobacz: Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, The Quarterly Journal of Economics 1966, Vol. 80, nr 2.

⁸ Ozawa T., *Foreign Direct Investment and Economic Development*, Transnational Corporation, February 1992, Vol. 1, no. 1, s. 27–54.

⁹ Porter M., *Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York, 1990, s. 545–546.

¹⁰ Majewska M., Grala J., *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na proces umiędzynarodowienia gospodarki polskiej*, Sprawy międzynarodowe, Lipiec-Wrzesień 2002

¹¹ Teza ta sprawdza się na każdym poziomie wyjściowym. W Polsce dominują inwestorzy z krajów wyżej rozwiniętych – głównie Europy Zachodniej, natomiast pierwsze, nieliczne na razie próby inwestycji zagranicznych podejmowanych przez polskie przedsiębiorstwa skierowane są głównie na wschód, do gospodarek krajów mniej zaawansowanych w procesie transformacji, zobacz także Majewska M., Grala J., *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na proces umiędzynarodowienia gospodarki polskiej*, Sprawy międzynarodowe, Lipiec-Wrzesień 2002.

¹² Szerzej zobacz: Dunning J.H., *The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity*, International Business Review, April 2000, vol. 9, s.164.

¹³ Markusen J.R., *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, Journal of Economic Perspectives, 1995, No. 9. Vol. 2

kraje stosunkowo mało różniące się od kraju macierzystego. W takiej sytuacji bowiem inwestor nie musi obawiać się nieznajomości rynku i znacznych różnic w preferencjach klientów. Dzięki temu możliwe jest połączenie dwóch głównych motywów ekspansji: poszukiwania taniej siły roboczej (inwestycje kreujące handel) oraz zdobycia rynku (inwestycje substytuujące handel). Dodatkowo, inwestor może także poprawić swoją efektywność dzięki efektom skali produkcji.

Tabela 2. Fazy rozwoju gospodarczego i spodziewane zachowanie inwestorów zagranicznych – dynamiczna teoria rozwoju ekonomicznego i przewagi konkurencyjnej krajów T. Ozawy

Faza	Charakterystyka fazy	Zachowanie inwestorów zagranicznych
1	Rozwój stymulowany prostymi czynnikami produkcji (produkcja pracochłonna i oparta na zasobach surowcowych) (<i>factor-driven stage</i>)	Kraje są w kręgu zainteresowania inwestorów poszukujących głównie taniej siły roboczej i zasobów surowcowych
2	Rozwój stymulowany inwestycjami (<i>investment-driven stage</i>)	Kraje przyciągają inwestorów poszukujących zasobów wykwalifikowanej siły roboczej, których działalność zwiększa efektywność struktur produkcyjnych gospodarki
3	Rozwój stymulowany innowacjami (<i>innovation-driven stage</i>)	Kraje są atrakcyjne dla inwestorów poszukujących zasobów strategicznych takich, jak najnowsze technologie, zaplecza badawczego, kapitału ludzkiego. Lokują się w branżach innowacyjnych, wysokiej techniki.
4	Rozwój stymulowany technologiami informacyjnymi ¹⁴ (<i>information technology-driven stage</i>) faza dobrobytu (<i>wealth-driven stage</i>)	Inwestycje dokonywane są w poszukiwaniu aliansów strategicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Z. Wysokińska, *Catching-Up Strategy: New Member States of the European Union in the European Internal Market for High-Tech and Environmental Products in the Context of the Renewed Lisbon Strategy*, Part I, *Global Economy Journal*, 2008, Vol. 8 Issue 3, s. 1–4; T. Rynarzewski, A. Zielińska-Głębocka, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze, teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006, s. 220

¹⁴ Zdaniem Ozawy T., kraje najwyżej rozwinięte aktualnie osiągają przewagę konkurencyjną w oparciu o posiadane zasoby w zakresie IT. Jednak już w niedalekiej przyszłości najistotniejsze staną się zasoby z branży NT (nanotechnologicznej) oraz BT (biotechnologicznej) i to one przyciągać będą inwestorów zagranicznych. Zobacz: Ozawa T., *Institutions, Industrial Upgrading and Economic Performance in Japan: The "Flying Geese Paradigm of Catch-Up Growth"*, Edward Elgar, 2005, s. 14–19.

Za podejmowaniem inwestycji zagranicznych w krajach o warunkach gospodarczych zbliżonych do realiów kraju inwestora przemawiać mogą także, relatywnie rzadziej analizowane, czynniki społeczno-kulturowe. Wpływają one na postrzeganie norm, zasad, wartości, reguł, wyobrażeń, przekonań, także schematów i stereotypów postępowania. Podobieństwo kulturowe sprzyja wzajemnemu zrozumieniu i ułatwia kontakty biznesowe¹⁵. Im dystans jest mniejszy, tym łatwiej o przenikanie wzorców, absorpcję *know-how* i technologii a także większe włączenie się w lokalną gospodarkę i środowisko społeczne. Zbyt duże różnice w tym zakresie mogą prowadzić do nasilenia się problemów wewnątrz organizacji (komunikacja, koordynacja działań i motywacja pracowników¹⁶), zmniejszać wydajność i kreatywność¹⁷ oraz utrudniać kontakty z biznesem lokalnym¹⁸. Dowodzą tego badania empiryczne, które wskazują, że bliskość kulturowa i językowa jest podstawowym lub jednym z najważniejszych motywów wyboru lokalizacji BIZ¹⁹. Dotyczy to szczególnie przedsiębiorstw rozpoczynających działalność międzynarodową. Pozwala ograniczyć ryzyko i niepewność związaną z wejściem na nowe rynki, a także umożliwia standaryzację produkcji (czyli ograniczenie kosztów) w oparciu o dotychczasowe doświadczenia w kraju macierzystym.

Uwzględniając wszystkie rozważane kryteria można zauważyć, że Polska może być bardzo atrakcyjnym miejscem lokowania kapitału z krajów rozwiniętych Unii Europejskiej. Do jej najważniejszych atutów zaliczyć można:

- duży, łatwo dostępny rynek zbytu;
- siła robocza relatywnie tania i dobrze wykształcona;
- względne bezpieczeństwo prawne i ekonomiczne – gwarantowane udziałem Polski w strukturach UE;
- znajomość przepisów i regulacji prawnych wspólnych dla wszystkich krajów UE;
- brak barier handlowych;
- podobieństwo kulturowe;

¹⁵ Najlepiej ilustruje to przykład Irlandii. Zawdzięcza ona swój sukces głównie inwestorom zagranicznym pochodzącym z USA i Kanady, którzy byli pochodzenia irlandzkiego.

¹⁶ Ruigrok W., Wagner H., *Internationalisation and Performance: An Organizational Competitiveness*, Academy of Management Executive 1991, Vol 5. No.3, s.47

¹⁷ Winkler R., *Zagadnienia kadrowe w kontekście internacjonalizacji rynków pracy*, w: *Biznes międzynarodowy a internacjonalizacja gospodarki narodowej*, red. E. Najlepszy, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2005, s. 347

¹⁸ Kogut B., Singh H., *The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode*, Journal of International Business Studies, 1988, Vol. 19. No. 3

¹⁹ Por.: Benito G.R.G, Gripsrud G., *The Expansion of Foreign Direct Investments: Discrete Rational Location Choices or A Cultural Learning Process?*, Journal of International Business Studies, 1992, Vol. 23, No. 3, s. 461–177

- narodowe traktowanie²⁰;
- optymalna luka technologiczna: na tyle duża, aby osiągać przewagę technologiczną nad lokalnymi konkurentami oraz na tyle mała by – w razie konieczności – korzystać z usług lokalnych dostawców i kooperantów;

Sumując, przedstawione koncepcje teoretyczne dowodzą, iż inwestorzy zagraniczni wchodzący na rynki rozwijające się lub transformujące (takie, jak rynek Polski) będą pochodzili z krajów wyżej rozwiniętych, a więc będą dysponowali (przeciętnie) bardziej zaawansowaną wiedzą organizacyjną i marketingową, doświadczeniem rynkowym, a prawdopodobnie także wyższym poziomem techniki i technologii. Mogą się zatem stać ważnym czynnikiem zmian strukturalnych w gospodarce goszczącej.

Zmiany strukturalne można rozpatrywać w dwóch aspektach: przestrzennym i sektorowym. Generalnie dominuje przekonanie (oparte koncepcjach rozwoju regionalnego), że dla zapewnienia stabilnego rozwoju gospodarczego korzystne jest równomierne rozłożenie działalności gospodarczej. Wiadomo wprawdzie, iż początkowo koncentracja następuje w ośrodkach centralnych, jednak wraz ze wzrostem zagęszczenia działalności gospodarczej utrudnienia zaczynają przeważać nad korzyściami aglomeracji. Wówczas pojawia się impuls do rozprzestrzeniania działalności i przenoszenia jej w inne, bardziej atrakcyjne miejsca. Ten mechanizm dotyczy także bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przeważnie największy udział ma region centralny ze stolicą kraju, a kolejne regiony dopiero po pewnym czasie odczuwają większe zainteresowanie inwestorów zagranicznych. Im bardziej równomierne rozłożenie bezpośrednich inwestycji, tym mniejsza polaryzacja regionalna gospodarki i bardziej równomierne korzyści z obecności BIZ.

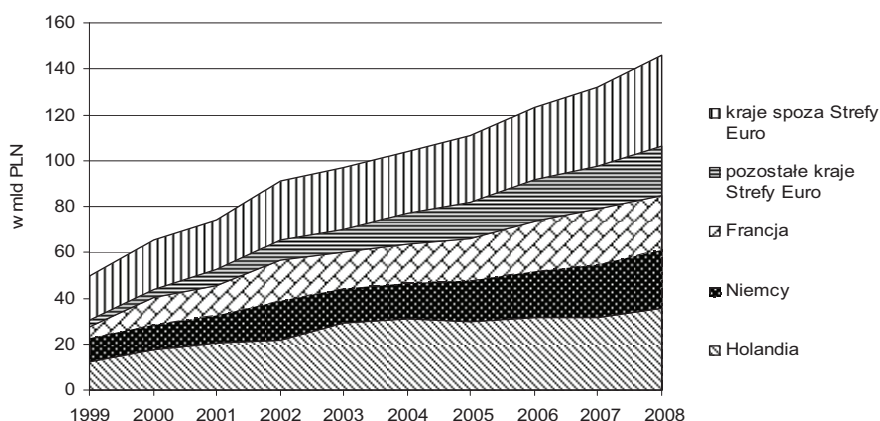
Jako pożądane zmiany struktury gospodarczej uznaje się także wzrost udziału działalności usługowej przy jednoczesnym zmniejszaniu udziału rolnictwa o przemysł. Dotyczy to zarówno wartości produkcji, jak i zatrudnienia. Im wyższy udział usług w gospodarce, tym bardziej jest ona nowoczesna. Dodatkowo warto zwrócić uwagę na strukturę działalności usługowej. Najistotniejszy jest rozwój nowoczesnych usług rynkowych związanych z obsługą biznesu. Są to m.in. usługi finansowe, informatyczne, doradcze, prawne, a także łączność, logistyka i transport. Tworzą one przyjazne środowisko dla rozwoju przedsiębiorczości, podnoszą atrakcyjność inwestycyjną danego miejsca a także mogą stać się źródłem pozytywnych efektów *spillover* jako, że *know-how* w usługach jest trudniej zawłaszczany niż w przemyśle. Najczęściej nie wiąże się również z koniecznością ponoszenia znacznych wydatków inwestycyjnych na nowoczesne technologie.

²⁰ Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. Dz. U. Nr 173, poz. 1807, Art. 6 i Art. 13 gwarantuje rezydentom krajów Unii Europejskiej takie samo prawo prowadzenia działalności na terenie Polski, jakie mają obywatele polscy.

3. Kierunki napływu inwestycji bezpośrednich do Polski

Na przestrzeni 10 lat od 1999 r. do 2008 r. skumulowana wartość inwestycji zagranicznych dokonywanych w Polsce wzrosła blisko trzykrotnie z niespełna 50 mld zł. do 146 mld zł., w tym inwestycji z krajów Strefy Euro z 30,5 mld zł. do 106,5 mld zł. Ich udział w latach 1999–2000 wynosił ok. 61%, a od 2001 r. wzrósł do ponad 70% i w kolejnych latach utrzymywał się na stabilnym poziomie ok. 72%–74% – zobacz wykres 1. Inwestycje te w dużej mierze zdominowane były przez podmioty z Holandii, Niemiec i Francji. Na tle wszystkich BIZ w Polsce generowały one ok. 60% wartości inwestycji w całym badanym okresie, a na tle państw Strefy Euro stanowiły początkowo (tj. w 1999 r.) nieco ponad 90%, w kolejnych latach ich udział spadał do 80% w 2005 r. a od tego czasu otrzymuje się na stabilnym poziomie 80% skumulowanej wartości inwestycji. Istotny, ale znacznie niższy udział mieli także inwestorzy z Luksemburga, Hiszpanii, Włoch, Belgii i Austrii. Pozostałe kraje Strefy Euro praktycznie nie dokonywały inwestycji w Polsce. Nie można również zaobserwować zwiększenia udziału inwestycji z nowych krajów członkowskich Strefy Euro.

Wykres 1. Skumulowane wartości BIZ według kierunków napływu kapitału w latach 1999–2008



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym* opracowania za lata 1999–2008, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa, tabl. 1 i tabl. 18.

Sumując, przed akcesją do Unii Europejskiej zainteresowanie inwestorów z różnych krajów Strefy Euro inwestycjami w Polsce wzrastało, a po przystąpieniu do UE pozostaje proporcjonalne. Warto jednak zauważyć, że znaczna ilość inwestycji z Holandii i Luksemburga to tak naprawdę inwestycje koncernów

spoza UE, głównie ze Stanów Zjednoczonych²¹, które inwestują w Europie za pośrednictwem swoich europejskich spółek córek. Dzięki temu uzyskują dostęp do wszystkich przywilejów należnych podmiotom na jednolitym rynku (m.in. nie muszą uzyskiwać specjalnych pozwoleń na zakup ziemi). Tak działały np. Dell oraz Procter&Gamble – które będąc *de facto* podmiotami amerykańskimi, w Polsce klasyfikowane były jako inwestycje holenderskie.

Wartość inwestycji holenderskich wrosła z 12 mld zł. w 1999 r. do 35,4 mld zł. w 2008 roku. Inwestycje niemieckie i francuskie zwiększały się odpowiednio z 10,6 mld zł. do 26,0 mld zł. i 4,8 mld zł. i 23,1 mld zł. Warto zauważyć jednak, że wartość inwestycji francuskich przewyższała inwestycje niemieckie we wszystkich latach badanego okresu poza skrajnymi: 1999 r. i 2008 r. Inwestycje z innych krajów UE były już zasadniczo niższe. Zaangażowanie podmiotów belgijskich zwiększało się z 0,7 mld zł. w 1999 r. do 5,8 mld zł. w latach 2005 i 2006, a następnie spadło do 3,7 mld zł. w 2007 r. i znów wzrosło do 4,4 mld zł. w 2008 r. Włosi początkowo ulokowali w Polsce ok. 1,3 mld zł. a w 2008 wartość ich inwestycji wyniosła 4,3 mld zł. Inwestycje Austriaków zwiększały się z niespełna 1 mld zł. w 1999 r. do blisko 2,9 mld zł. w 2008 r. Oprócz tych kierunków, jeszcze tylko inwestycje podmiotów z Hiszpanii i Luksemburga przekroczyły (od 2001 r.) 1% ogólnej wartości BIZ w Polsce²². Wartość kapitału z Luksemburga wrosła z 1,2 mld zł. do 5,5 mld zł. a kapitału z Hiszpanii z 0,8 mld zł. do 4,9 mld zł. Pozostałe kraje Strefy Euro nie były aktywne w zakresie inwestycji bezpośrednich w Polsce. Ich pojedyncze przedsięwzięcia były niewielkiej wartości i nie zostały wyszczególnione w statystykach GUS.

Kraje należące do Unii Europejskiej, ale pozostające poza strefą Euro (tj. głównie kraje „starej Unii”: Wielka Brytania, Dania i Szwecja) zwiększyły swoje inwestycje z – łącznie – ok. 5,5 mld zł. w 1999 r. do 13,2 mld zł. w 2008. Stanowiło to w całym okresie ok. 9%–11% ogółu BIZ. Najwięcej inwestycji spoza UE pochodziło z USA – łączna ich wartość wahała się w granicach 5,5–6,8 mld zł., co spowodowało, że ich udział skumulowanej wartości wszystkich BIZ w Polsce zmniejszył się z 8,4% w 1999 r. do 3,8% w 2008 r.

4. Przestrzenne rozmieszczenie inwestycji bezpośrednich

Rozłożenie inwestycji w województwach było bardzo zróżnicowane przestrzennie, ale względnie stabilne w czasie. Połowa kapitału zagranicznego ulokowanego w Polsce „przypisana” jest do województwa mazowieckiego. Dzieje się tak głównie ze względu na to, iż większości siedzib korporacji międzynarodowych działających w całym kraju zlokalizowana jest w Warsza-

²¹ Udział inwestycji z USA zmniejszył się znacznie w analizowanym okresie

²² Co jest warunkiem pokazania danego kraju w statystykach GUS.

wie²³. System sprawozdawczości w Polsce zakłada, że w takiej sytuacji statystyki charakteryzujące przedsiębiorstwa odnotowywane są w województwie rejestracji siedziby niezależnie do rzeczywistego miejsca wykorzystania kapitału.

Trzy kolejne województwa w rankingu, z niespełną dziesięcioprocentowym udziałem w BIZ, to województwo dolnośląskie, wielkopolskie i śląskie. Niewiele mniej (ok. 8%) kapitału zagranicznego ulokowano w województwie małopolskim. Udział pozostałych województw w strukturze BIZ nie przekracza 3%. Najmniej kapitału trafiło, jak dotąd, do województwa podlaskiego i lubelskiego – zobacz tabela 3.

Tabela 3. Struktura BIZ ogółem, ze Strefy Euro oraz z Holandii, Niemiec i Francji według województw w latach 2005 i 2008 (w %)

	BIZ ogółem		BIZ z krajów Strefy Euro		BIZ z Holandii		BIZ z Niemiec		BIZ z Francji	
	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
POLSKA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dolnośląskie	8,6	9,2	9,6	9,9	5,7	6,8	19,4	18,6	4,3	4,7
Kujawsko-pomorskie	1,4	1,5	1,4	1,2	1,9	1,5	2,2	1,6	0,3	0,7
Lubelskie	0,6	0,5	0,4	0,3	0,4	0,3	0,4	0,2	0,5	0,4
Lubuskie	1,1	1,3	0,8	0,6	0,2	0,2	1,3	1,1	0,3	0,2
Łódzkie	2,4	2,6	2,4	2,1	1,1	3,5	2,6	2,2	0,9	0,6
Małopolskie	8,4	7,3	10,0	8,4	23,6	21,4	3,4	3,1	0,7	0,9
Mazowieckie	50,4	50,1	48,7	51,7	46,6	48,3	28,6	36,5	75,5	75,6
Opolskie	1,1	1,0	1,3	1,1	0,9	0,8	3,5	2,7	0,2	0,4
Podkarpackie	1,1	1,4	1,0	1,3	0,4	0,5	1,5	1,9	1,0	2,0
Podlaskie	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,0	0,2	0,3	0,6	0,5
Pomorskie	2,6	2,7	2,4	2,5	2,2	2,2	3,7	3,7	1,4	1,5
Śląskie	8,4	8,0	7,2	6,4	3,0	2,3	8,1	7,0	4,9	3,9
Świętokrzyskie	2,6	1,9	3,3	2,2	3,6	3,8	1,2	0,4	4,6	3,5
Warmińsko-mazurskie	0,4	1,0	0,4	0,3	0,3	0,0	0,8	0,4	0,6	0,5
Wielkopolskie	9,2	8,8	10,1	9,3	10,0	8,2	20,3	18,4	4,1	4,7
Zachodniopomorskie	1,4	2,5	0,9	0,7	0,3	0,3	2,8	1,9	0,0	0,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym* opracowania za lata 1999–2008, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa, tabl. 18.

²³ Dla przykładu: Philips Lightning Polska, ABB, GE.

Bezpośrednie inwestycje z krajów Strefy Euro rozmieszczone są podobnie do wszystkich BIZ w Polsce, chociaż pomiędzy trzema głównymi krajami można zauważyć znaczne rozbieżności. Przedsiębiorstwa z Holandii, oprócz dominującego województwa mazowieckiego, znaczną część swoich kapitałów (nieco ponad 20%) ulokowali w województwie małopolskim. Niemcy relatywnie mniejszą część kapitału skierowali do stolicy, a po ok. 20% ulokowali w województwie dolnośląskim i wielkopolskim – co dowodzi znaczenia bliskości geograficznej i wpływów kulturowych w decyzjach o lokalizacji BIZ. Inwestycje francuskie natomiast ponad proporcjonalnie skumulowane zostały w województwie mazowieckim – 75%. Jest to w dużej mierze zasługą jednej dużej inwestycji w akcje Telekomunikacji Polskiej SA.

Analiza zaangażowania inwestorów z różnych krajów w poszczególnych województwach wykazuje znaczne różnice – tabela 4 kolumna A. Dla przykładu, inwestorzy ze Strefy Euro mają największy udział w strukturze inwestycji zagranicznych w województwie świętokrzyskim (początkowo ich inwestycje stanowiły ponad 92% a w 2008 r. 85% wartości BIZ) oraz małopolskim (odpowiednio blisko 88% w 2005 r. i 84% w 2008 r.). Najmniejszy udział inwestorów ze Strefy Euro zanotowano w województwie zachodniopomorskim (46% w 2005 r. i zaledwie 20% w 2008 r.) oraz lubuskim (53% i 35%). Zmniejszenie udziału krajów Strefy Euro w strukturze BIZ świadczy o rosnącym zróżnicowaniu kierunków napływu BIZ i jest korzystne dla gospodarki. Zmniejsza bowiem ryzyko związane z uzależnieniem wartości inwestycji od koniunktury w kraju inwestora oraz dowodzi wzrostu atrakcyjności regionów Polski na arenie międzynarodowej. Podobną tendencję zaobserwować można w większości województw.

W inwestycjach z krajów Strefy Euro, we wszystkich województwach dominujący udział miały Holandia, Niemcy i Francja – tabela 4 kolumna B. W województwie podlaskim praktycznie całość inwestycji z krajów Strefy Euro generowali właśnie przedsiębiorcy z Francji, Niemiec i Holandii (w tym ponad połowę Francuzi). Podobnie, w województwie małopolskim łączna wartość inwestycji z tych trzech krajów stanowiła ponad 95%, a w województwie kujawsko-pomorskim oraz w wielkopolskim i warmińsko-mazurskim (średnio po ok. 90%). Warto zauważyć, że w regionach tych – z wyjątkiem województwa małopolskiego i Wielkopolski – ulokowane są niewielkie wartości kapitału zagranicznego. Zatem są to regiony relatywnie mniej atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych. Jednak oznacza to również, że przedsiębiorcy z trzech dominujących kierunków bardziej równomiernie rozłożyli swój kapitał niż przeciętnie wszyscy inwestorzy zagraniczni. Może to wynikać z większego doświadczenia w Polsce, lepszej znajomości rynku i wzrostu zaufania do kraju, który został już dobrze poznany przez podmioty z rodzimego kraju inwestora.

Tabela 4. Udział BIZ z krajów Strefy Euro oraz BIZ z trzech głównych krajów Strefy Euro w poszczególnych województwach (w %)

	2005		2006		2007		2008	
	A	B	A	B	A	B	A	B
POLSKA	73,6	80,5	74,4	80,2	74,1	80,5	72,9	79,4
Dolnośląskie	82,1	75,7	79,5	76,9	78,6	77,3	78,3	79,3
Kujawsko-pomorskie	75,2	89,7	73,7	90,4	57,7	88,1	56,9	86,0
Lubelskie	55,7	76,2	58,1	75,8	65,0	68,0	51,5	62,3
Lubuskie	53,1	54,0	51,1	55,7	45,3	58,3	34,6	59,4
Łódzkie	72,7	50,1	65,8	49,7	71,3	63,0	58,4	85,3
Małopolskie	87,7	95,9	89,1	97,2	87,7	96,0	84,3	95,9
Mazowieckie	71,1	81,5	72,7	80,4	75,1	82,2	75,3	80,2
Opolskie	80,7	92,6	84,3	91,2	87,0	86,2	81,4	91,1
Podkarpackie	62,3	70,0	71,2	69,7	73,8	66,1	70,4	80,3
Podlaskie	80,0	99,9	75,8	99,6	81,3	99,9	77,4	99,9
Pomorskie	67,4	80,4	67,2	76,7	67,1	76,2	67,0	78,2
Śląskie	62,9	55,1	62,3	52,4	59,2	51,9	58,4	51,7
Świętokrzyskie	92,6	78,7	88,2	82,0	88,7	85,5	85,0	97,6
Warmińsko-mazurskie	72,6	87,2	91,6	94,7	89,6	95,8	19,1	78,9
Wielkopolskie	80,5	89,8	79,5	89,0	79,6	88,4	77,3	88,4
Zachodniopomorskie	46,8	82,8	42,3	75,9	31,0	61,7	20,0	81,9

A – udział inwestycji z krajów Strefy Euro w BIZ w województwie

B – udział inwestycji z trzech głównych krajów Strefy Euro (tj. Holandii, Niemiec i Francji) w wartości BIZ z krajów Strefy Euro w województwie

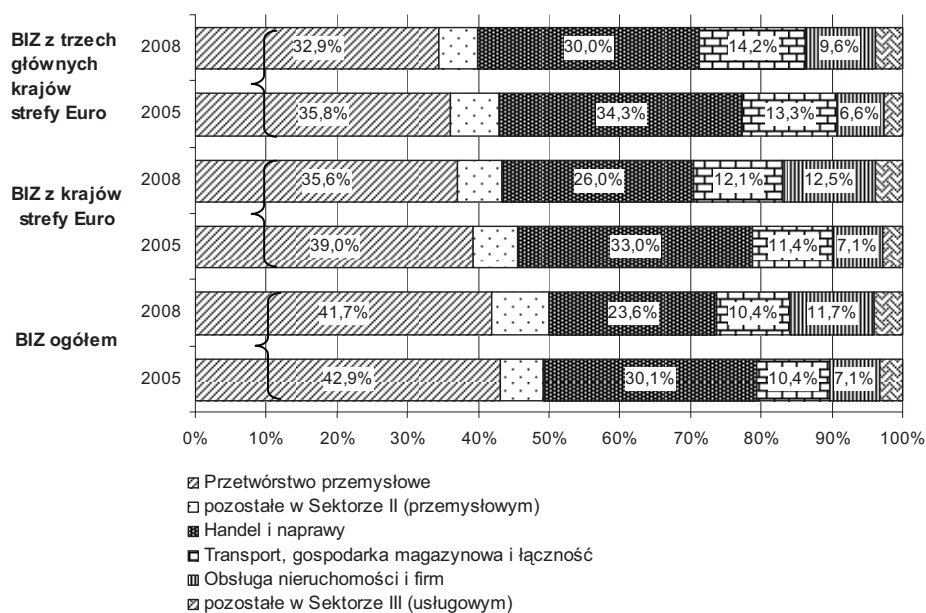
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym* opracowania za lata 1999–2008, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa, tabl. 18.

Najmniejszy udział Holandii, Niemiec i Francji w inwestycjach krajów Strefy Euro zanotowały województwa lubuskie i śląskie (nieco ponad 50%). Jest to dość zaskakujące zważywszy na bliskość Niemiec – geograficzną w przypadku województwa lubuskiego i kulturową w przypadku Śląska. Również w Łódzkiem w latach 2005–2006 zaangażowanie przedsiębiorców z tych trzech krajów było relatywnie niskie. W kolejnych latach, ich udział wzrósł – głównie za sprawą znacznych niemieckich inwestycji (koncernu BSH i sieci jego poddostawców).

5. Kapitał zagraniczny w sektorach gospodarki

W latach 2005–2008 struktura sektorowa BIZ w Polsce nie uległa znaczącym zmianom. Około 50% stanowiły inwestycje przemysłowe i tyle samo usługowe. Udział sektora rolniczego był marginalny. Korzystniej przedstawiała się struktura i zmiany wartości inwestycji krajów Strefy Euro oraz łącznie Holandii, Niemiec i Francji – zobacz wykres 2 i tabela 5. Po pierwsze, w jednym i drugim przypadku w całym okresie przeważały inwestycje w sektorze usługowym, a ponadto proporcje te zmieniały się także na korzyść usług. W roku przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, ok. 55% wartości inwestycji krajów Strefy Euro ulokowanych było w usługach, a już w 2008 r. niespełna 58%. Podobnie, trzy główne państwa ze Strefy Euro eksportujące kapitał do Polski łącznie w usługach ulokowały 58% w 2005 r. i 62% w 2008 r. wartości swoich inwestycji. Oznacza to, iż kapitał z krajów Strefy Euro korzystniej wpływał na strukturę polskiej gospodarki niż przeciętnie wszystkie BIZ, a kapitał z Holandii, Niemiec i Francji wpływał na taką sytuację najmocniej.

Wykres 2. Struktura sektorowa BIZ w Polsce w latach 2005 i 2008



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*, za lata 2005 i 2008, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa 2006 i 2009, tabl. 9 i tabl. 17.

Tabela 5. Wartości (w mln zł) i dynamika BIZ w Polsce w latach 2005–2008 w układzie sektorowym

Seksja		BIZ ogółem			BIZ z krajów Strefy Euro			BIZ z trzech głównych krajów Strefy Euro		
		2005	2008	dynamika 2008/2005	2005	2008	dynamika 2008/2005	2005	2008	dynamika 2008/2005
OGÓŁEM		106 592,9	140 834,9	132,1%	81 723,3	106 481,9	130,3%	65 750,3	84 562,3	128,6%
A + B	Rolnictwo, leśnictwo i rybactwo	278,4	367,8	132,1%	265,7	262,4	98,8%	207,6	218,7	105,3%
SEKTOR I		278,4	367,8	132,1%	265,7	262,4	98,8%	207,6	218,7	105,3%
C	Górnictwo	297,0	513,8	173,0%	235,1	412,0	175,2%	187,5	366,0	195,2%
D	Przetwórstwo przemysłowe	45 779,7	58 728,0	128,3%	31 911,2	37 947,6	118,9%	23 535,0	2 7805,8	118,1%
E	Wytwarzanie, zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę.	3 634,2	6 897,4	189,8%	2 869,5	2 580,5	89,9%	2 866,8	2 502,6	87,3%
F	Budownictwo	2 524,6	3 924,8	155,5%	2 031,9	3 516,1	173,0%	1 472,5	1 498,5	101,8%
SEKTOR II		52 235,5	70 064,0	134,1%	37 047,7	44 456,2	120,0%	28 061,8	32 172,9	114,7%
G	Handel i naprawy	32 086,9	33 243,0	103,6%	26 931,8	27 662,4	102,7%	22 574,7	25 404,9	112,5%
H	Hotele i restauracje	1 002,0	1 488,2	148,5%	585,9	992,9	169,5%	402,3	757,4	188,3%
I	Transport, magazynow. i łączność	11 108,1	14 617,9	131,6%	9 301,9	12 878,0	138,4%	8 727,4	12 022,6	137,8%
J	Pośrednictwo finansowe	1 421,5	2 721,2	191,4%	884,6	1 664,0	188,1%	655,7	1 206,3	184,0%
K	Obsługa nieruchomości i firm	7 566,5	16 541,5	218,6%	5 782,0	13 354,5	231,5%	4 364,3	8 082,4	185,2%
M	Edukacja	10,3	7,6	73,8%	7,6	4,8	63,2%	7,2	3,9	54,2%
N	Ochrona zdrowia i pomoc społ.	177,9	140,1	78,8%	102,6	138,4	134,9%	101,8	136,9	134,5%
O	Pozostała działalność usługowa	746,4	1 447,3	193,9%	6 99,6	1 237,2	176,8%	583,3	971,9	166,6%
SEKTOR III		54 119,6	70 206,8	129,7%	44 296,0	57 932,2	130,8%	37 416,7	48 586,3	129,9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2005 roku* oraz *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2008 roku*, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa 2006 i 2009, tabl. 9 i tabl.17.

Przewaga udziału usług nad przemysłem w strukturze gospodarki powszechnie uważana jest za pożądaną, charakterystyczną dla krajów rozwiniętych. Szczególnie istotne znaczenie odgrywają tu nowoczesne usługi, takie jak obsługa nieruchomości i firm (sekcja K), a w tym BPO (*business process offshoring*) tj. m.in. obsługa informatyczna i doradztwo biznesowe oraz transport i logistyka (sekcja I). W tym względzie również można zauważyć przewagę inwestycji z krajów Strefy Euro: w jednym i drugim obszarze działalności ulokowali oni relatywnie więcej kapitału.

Warto zwrócić uwagę na zróżnicowanie pomiędzy strukturą inwestycji z Holandii, Niemiec i Francji. Analizowane łącznie dają zupełnie inny obraz niż traktowane osobno. W 2005 roku inwestorzy z Holandii blisko połowę swoich inwestycji (47,3%) ulokowali w handlu (sekcja G) a zaledwie ok. 1/3 w przetwórstwie przemysłowym (sekcja D). W 2008 roku udział inwestycji handlowych zmniejszył się do 42,5%, a przemysłowych pozostał bez zmian. Inwestorzy niemieccy z kolei najwięcej kapitału zaangażowali właśnie w przetwórstwo przemysłowe – blisko 51% w 2005 r. i 43% w 2008 r., a 30% w 2005 r. i 24,5% w 2008 r. w handel i naprawy. W obydwu krajach w 2008 r. udział przedsięwzięć z zakresu obsługi nieruchomości i firm (sekcja K) wzrósł do ponad 10%. Struktura inwestycji francuskich najbardziej odbiega od przeciętnej dla wszystkich BIZ. W 2005 roku Francuzi ponad 40% kapitału ulokowali w Sekcji I, tj. w usługach transportowych, magazynowych i w łączności (w dużej mierze stało się tak za sprawą zakupu akcji Telekomunikacji Polskiej SA); 24% kapitału przeznaczyci na inwestycje w przetwórstwo przemysłowe, a zaledwie 16,6% w handel i naprawy. Przez kolejne 3 lata struktura ta nie zmieniła się znacząco (43% stanowiła sekcja K, 22% przetwórstwo przemysłowe, a 17% handel).

Inwestycje podmiotów z pozostałych krajów Strefy Euro były, jak już wspomniano, dużo niższe, a więc z natury bardziej przypadkowe, uzależnione od pojedynczych, większych przedsięwzięć. Ich struktura była generalnie zbliżona do przeciętnej, choć dla przykładu, Włosi w całym okresie ponad 80% kapitału mieli zaangażowane w przetwórstwie przemysłowym. W 2008 roku kapitał spółek z Luksemburga w 40% trafił do Sekcji K, tj. obsługi nieruchomości i firm, podczas gdy w 2005 r. było to „zaledwie” 13,5% (należy podkreślić, że było to i tak więcej niż przeciętnie). Z kolei przedsiębiorcy z Hiszpanii trzykrotnie zwiększyli swoje zaangażowanie w tej sekcji z 10% w 2005 r. do 30% w 2008 r.

Wśród krajów „starej Unii” pozostających poza Strefą Euro, najbardziej nastawieni na usługi byli przedsiębiorcy z Danii, choć w przeciwieństwie do ogólnej tendencji, ich zaangażowanie w ten sektor gospodarki relatywnie w zmniejszało się – z 67% w 2005 r. do 56% w 2008 r. Stało się tak ze względu na wycofanie ok. 400 mln zł z działalności w sekcji I (tj. łączności, transportu i magazynowania). Szwedzi natomiast byli bardziej nastawieni na działalność w przemyśle – ulokowali tam początkowo 76% swojego kapitału, a w 2008 r.

– 60%. Co ciekawe, jako jedyni przez cały okres ponad 10% ogólnych inwestycji kierowali do spółek zajmujących się wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, wodę i gaz (sekcja E)²⁴.

Inwestycje spółek amerykańskich były strukturą najbardziej zbliżone do holenderskich: w całym okresie niespełna 40% stanowił przemysł a nieco ponad 60% – usługi. Wprawdzie nie dzięki – tak jak w przypadku spółek holenderskich – inwestycjom w handel i naprawy, ale w znacznym stopniu także dzięki zaangażowaniu w działalność transportową i łączność (15% w 2005 r. i 19% w 2008 r.) oraz obsługę nieruchomości i firm (ok. 10%).

Podsumowanie

Relatywnie niewielkie zmiany, jakie zaszły w strukturze bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w okresie 2005–2008 (tj. od wstąpienia Polski do Unii Europejskiej) były korzystne dla gospodarki i pozytywnie zmieniały obraz BIZ. Aż $\frac{3}{4}$ wartości inwestycji dokonywanych w Polsce pochodziło z krajów Strefy Euro, a ok. 60% z trzech głównych państw: Holandii, Niemiec i Francji. Inwestycje tych trzech krajów były także bardziej istotne dla gospodarki niż przeciętnie wszystkie BIZ ze względu na bardziej równomierne rozłożenie geograficzne oraz większe zaangażowanie w sektorze usługowym niż przeciętnie.

Głównym miejscem lokalizacji BIZ w Polsce jest Warszawa, jako stolica i najbardziej rozwinięty, centralny (w rozumieniu teorii polaryzacji) region kraju. Trafiła tam połowa kapitału zagranicznego, także ze Strefy Euro. Potwierdza to przypuszczenie, że inwestorzy generalnie wybierają lokalizacje zbliżone poziomem rozwoju do sytuacji swoich krajów macierzystych. Jednakże inwestorzy ze Strefy Euro, w tym przede wszystkim spółki z Holandii, Niemiec i Francji chętniej decydowały się na inwestycje także w mniej popularnych województwach. Może to wynikać z lepszej znajomości i większego zaufania do całej gospodarki Polski. Ponadto okazali się oni dobrym przykładem dla innych inwestorów zagranicznych i ich doświadczenia zachęciły naśladowców – w badanym okresie powoli, lecz stabilnie, zwiększało się zaangażowanie w mniej atrakcyjnych regionach inwestorów także z innych krajów spoza Strefy Euro. Pozwala to oczekiwać, że pozytywne efekty działalności inwestorów zagranicznych będą odczuwalne bardziej równomiernie.

Struktura sektorowa inwestycji krajów Strefy Euro również była nowocześniejsza (tj. większy był udział usług) niż przeciętnie wszystkich inwestycji, a z kolei trzy dominujące kraje dokonywały inwestycji jeszcze bardziej ukierun-

²⁴ Wartość szwedzkich inwestycji w tej sekcji wynosiła w 2008 r. niecałe 400 mln zł, a więc ponad trzykrotnie mniej niż przedsięwzięć holenderskich i francuskich. W tych krajach jednak ich udział był dużo niższy – odpowiednio 3,6% oraz 5,2%.

kowanych na usługi, niż kraje Strefy Euro. Szczególnie korzystne jest ich duże zaangażowanie w nowoczesne, rynkowe usługi związane z obsługą biznesu oraz łącznością i logistyką. Jest to zjawisko zgodne z oczekiwaniami.

Bibliografia

1. Benito G. R. G., Gripsrud G., *The Expansion of Foreign Direct Investments: Discrete Rational Location Choices or A Cultural Learning Process?*, Journal of International Business Studies, 1992, Vol. 23, No. 3,
2. Dunning J. H., *The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity*, International Business Review, April 2000, vol. 9
3. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym* opracowania za lata 1999–2008, Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa,
4. Kogut B., Singh H., *The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode*, Journal of International Business Studies, 1988, Vol. 19, No. 3
5. Kojima K., *A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment*, Hitotsubashi Journal of Economics, June 1973, s. 1 – 21.
6. Majewska M., Grala J., *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na proces umiędzynarodowienia gospodarki polskiej*, Sprawy międzynarodowe, Lipiec–Wrzesień 2002
7. Markusen J. R., *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, Journal of Economic Perspectives, 1995, No. 9, Vol. 2
8. Ozawa T., *Foreign Direct Investment and Economic Development*, Transnational Corporation, February 1992, Vol. 1, no. 1
9. Ozawa T., *Institutions, Industrial Upgrading and Economic Performance in Japan: The "Flying Geese Paradigm of Catch-Up Growth"*, Edward Elgar, 2005
10. Porter M., *Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York, 1990
11. Ruigrok W., Wagner H., *Internationalisation and Performance: An Organizational Competitiveness*, Academy of Management Executive 1991, Vol 5, No.3
12. Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze, teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 2006
13. Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, The Quarterly Journal of Economics 1966, Vol. 80, nr 2.
14. Winkler R., *Zagadnienia kadrowe w kontekście internacjonalizacji rynków pracy*, w: *Biznes międzynarodowy a internacjonalizacja gospodarki narodowej*, red. E. Najlepszy, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2005
15. Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wyd. UG, Gdańsk 1996
16. Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 1998
17. *Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r.* Dz. U. Nr 173, poz. 1807.

Agnieszka Kłysik-Uryszek

(Summary)

Foreign direct investments (FDI) are an important source of not only financial capital but also technology, knowledge and skills. They are also one of the key factors of structural changes in the Polish economy. Joining European Union has meant participation in the single market and significant facilitation in the flow of foreign capital. This article aims to assess the importance of foreign direct investment from the Eurozone countries on the background of all foreign investment in Poland and their spatial and sectoral structure. Given that the Eurozone countries are classified as developed countries, it is felt that their investments will have a more positive impact on the economy of the host country than the average of all investments.

Therefore, the spatial and sectoral structure of foreign direct investment made by companies from countries belonging to the Eurozone on the background of all FDI have been presented in the article. The main stress has been laid on the three main countries exporting capital into Poland: the Netherlands, Germany and France, which – jointly – represent an approximately 60% of all direct investments in Poland and 80% of the investment made by the companies from Eurozone countries.