

*Agnieszka Kłysik-Uryszek**

ZMIANY ZAANGAŻOWANIA INWESTORÓW ZAGRANICZNYCH W POLSCE – WPŁYW KRYZYSU GOSPODARCZEGO

WSTĘP

W ostatnich latach Polska postrzegana była jako atrakcyjne miejsce lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W rankingu atrakcyjności zajmowała stabilną pozycję nie tylko na tle krajów Europy Środkowowschodniej, ale również na tle całego kontynentu. Nawet w okresie ostatniego kryzysu gospodarczego osiągnięte wyniki gospodarcze i relatywna stabilność makroekonomiczna zachęcały do lokowania inwestycji właśnie w Polsce. Dzięki temu, skumulowana wartość inwestycji sięgnęła w 2010 r. blisko 160 mld zł. Jednak kryzys gospodarczy, pomimo, iż nie dotknął Polski w tak znacznym stopniu jak inne kraje Europejskie, nie pozostał bez wpływu na strukturę napływających BIZ. Wynikało to przede wszystkim ze zmian sytuacji gospodarczej krajów – eksporterów kapitału i inwestujących w Polsce koncernów, ale także sytuacji samej Polski.

Celem artykułu jest ocena wpływu ostatniego kryzysu gospodarczego na zmiany wartości i struktury bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. Analizie poddano lata poprzedzające wybuch kryzysu (za jego początek uznano rok 20008), oraz dwa kolejne lata 2009 i 2010. W badaniu wykorzystano dane GUS – ze względu na możliwość porównania struktury geograficznej i branżowej inwestorów zagranicznych (spółek BIZ) w kolejnych latach. Żadne inne źródło nie prezentuje danych statystycznych w takim układzie. Ze względów formalnych konieczne było zakończenie badania na roku 2010 – są to najnowsze dostępne dane w momencie przygotowania artykułu.

Prezentację wyników badania podzielono na sześć części. W pierwszej przedstawiono krótką charakterystykę kryzysu gospodarczego i jego potencjalny wpływ na strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W części drugiej zaprezentowano tendencje zmian wartości i dynamiki napływu BIZ do Polski w okresie 2001–2010, a w kolejnych dwóch – zmiany struktury geograficznej i branżowej inwestorów ze szczególnym uwzględnieniem inwestorów ze strefy euro, w tym z dominujących kierunków – Holandii, Niemiec i Francji. W części

* Dr, adiunkt w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych UŁ.

piątej i szóstej omówiono wielkość przychodów i działalność eksportową oraz inwestycyjną spółek BIZ w okresie 2006–2010, tj. w latach bezpośrednio poprzedzających i następujących po wybuchu kryzysu gospodarczego. Ogólne wnioski z badania zaprezentowano w zakończeniu.

1. KRYZYS GOSPODARCZY A MIĘDZYNARODOWA AKTYWNOŚĆ INWESTORÓW

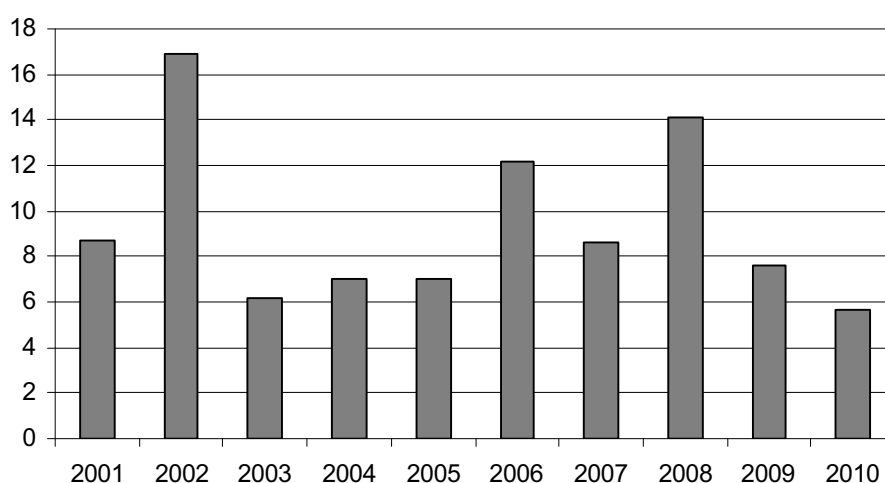
Kryzys w ujęciu ekonomicznym można zdefiniować jako okresowe, znaczące spowolnienie procesów aktywności gospodarczej, stan poważnych problemów w gospodarce, załamanie procesu wzrostu gospodarczego, czy regres w rozwoju ekonomicznym kraju [Morawski 2003]. Geneza kryzysu, który rozpoczął się w 2007 roku w Stanach Zjednoczonych ma podłoże finansowe [Bukowski (red.) 2010]. U jego podstaw leżał „...ciągłe narastający niekontrolowany wzrost obrotów finansowych w skali globalnej...” [Bukowski (red.) 2010] powiązany z brakiem transparentności tych obrotów. W literaturze pojawia się nawet pogląd, że działania i interwencje rządu USA w okresie przed kryzysem były jedną z najważniejszych przyczyn, które spowodowały, przedłużyły i utrwały obecny kryzys [Taylor 2010]. Postępujące procesy globalizacyjne przyczyniły się natomiast do szybkiego rozprzestrzeniania negatywnych zjawisk gospodarczych [Nawrot 2009]. Można nawet mówić o tzw. „zarażaniu się zaburzeniami na rynkach” [Solarz 2006]. Mechanizm ten polega na przenoszeniu zaburzeń gospodarczych przez odpowiednie kanały transmisji z jednego do innego kraju (obszaru). W takiej sytuacji inwestorzy zagraniczni, chcąc uniknąć strat, często decydują się na realizację zysków ze swoich inwestycji i przeniesienie kapitału z gospodarek „zarażonych” lub narażonych na takie „zarażenie” w miejsca (na rynki) uznawane przez nich za bezpieczne [Lipowski 2003].

Takie zjawiska kojarzone są jednak przede wszystkim z kapitałem krótkoterminowym. Tymczasem badania empiryczne wyraźnie wskazują, że obecny kryzys finansowy spowodował znaczące zmniejszenie aktywności także bezpośrednich inwestorów zagranicznych (a więc podmiotów dokonujących inwestycji długoterminowych) [Mariana 2011]. Badania wskazują, że podmioty te są wrażliwe nie tylko na szeroko rozumianą niestabilność makroekonomiczną, ale także na szybkie, spekulacyjne zmiany kursów walutowych [Lee, Min 2011], stąd kryzys gospodarczy (mający swoje odzwierciedlenie w wahaniach tych kursów) powoduje zmniejszenie ich aktywności. Ograniczenie takiej aktywności może oznaczać zmianę miejsca planowanej lokaty, ograniczenie lub zaniechanie ekspansji na nowe rynki a w skrajnych przypadkach nawet likwidację niektórych placówek. Tymczasem bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają często niebagatelny wpływ na rozwój gospodarczy [Świerkocki 2011] i wzrost PKB [Agrawal, Gaura 2011].

Polska gospodarka przeszła kryzys gospodarczy relatywnie łagodnie. Odnotowano spadek dynamiki PKB, jednak wartość produkcji krajowej nie zmniejszała się. Można zatem przypuszczać, że o ile napływ BIZ w latach 2008–2010 uległ spowolnieniu na skutek ogólnych trudności występujących w gospodarce światowej, to nie był on bardzo dotkliwy. Polska pozostała bowiem relatywnie atrakcyjnym miejscem lokowania kapitału, szczególnie w skali europejskiej.

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA BIZ W LATACH 2001–2010

Dziesięcioletni okres 2001–2010 obfitował w ważne dla gospodarki wydarzenia. Objął on bowiem okres światowego boomu inwestycyjnego początku lat dwutysięcznych, lata bezpośrednio poprzedzające wstąpienie Polski do Unii Europejskiej, pierwsze lata uczestnictwa w ugrupowaniu, a jednocześnie lata poprzedzające kryzys oraz dwa lata po rozpoczęciu kryzysu gospodarczego. W tym okresie skumulowana wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w gospodarce Polski systematycznie wzrastała z ok. 74 mld zł. do blisko 160 mld zł. Zmiany wartości napływu BIZ w kolejnych latach przedstawia wykres 1.

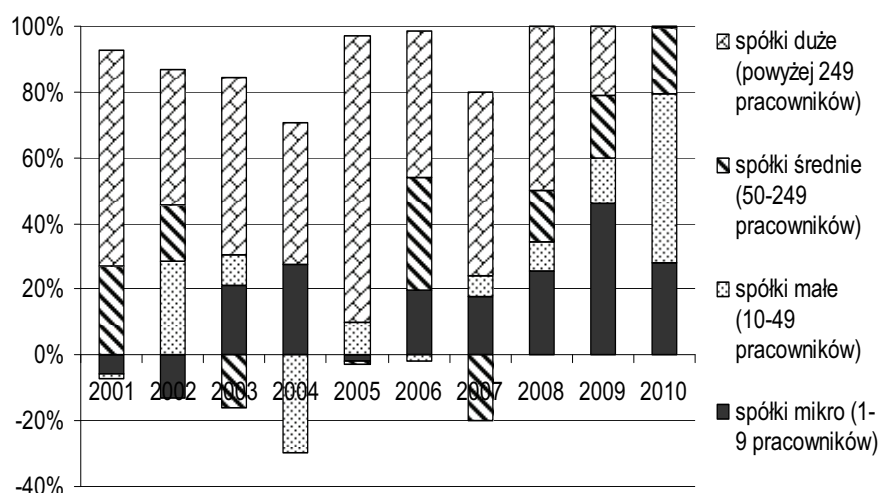


Wykres 1. Napływ kapitału zagranicznego w formie BIZ do Polski w latach 2001–2010 w mld zł
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rekordowy napływ BIZ zanotowano w 2002 r. – było to blisko 17 mld zł. Wysoką wartość miały również inwestycje w roku 2008, w którym rozpoczął się światowy kryzys gospodarczy – nieco ponad 14 mld zł. Jak widać, nie miało to jednak większego wpływu na lokowanie BIZ w Polsce. Dopiero w kolejnych

latach 2009 i 2010 tempo napływu BIZ do Polski zmniejszyło się znacznie. Przeciętnie w okresie kilku lat przed kryzysem dynamika wzrostu wartości skumulowanej BIZ wynosiła ok. 10–11% rocznie (wyjątkiem był jedynie rok 2007), a w okresie ostatnich dwóch badanych lat było to zaledwie 4–5%.

Spadkowi rocznych wartości napływu BIZ do Polski towarzyszyła także istotna zmiana struktury spółek, do których trafiał kapitał zagraniczny – zobacz wykres 2. Do roku 2008 włącznie, największa część kapitału zagranicznego trafiała do podmiotów dużych. Jednocześnie udział innych grup spółek znacznie wahał się. Można było zaobserwować wycofywanie się kapitału ze spółek np. małych w 2004 r., czy średnich w 2003 r. i 2007 r. Zmiany te w większości nie wynikały jednak z ucieczki kapitału z Polski a zmiany klasyfikacji podmiotu, w którym inwestor posiadał udział własnościowy (tj. zwiększenia wielkości spółki).



Wykres 2. Struktura napływu kapitału w formie BIZ wg wielkości spółki przeznaczenia

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Od 2008 r. zaobserwować można znaczący wzrost udziału inwestycji w podmioty mikro i małe kosztem dużych. Wynika to z większej elastyczności mniejszych podmiotów, którym łatwiej jest dostosować swoją działalność do zmieniających się, trudnych warunków rynkowych w okresie kryzysu. Inwestycje w duże podmioty są bardziej ryzykowne, stąd mniej chętnie podejmowane w okresie trudności gospodarczych.

Znaczne zmniejszenie napływu BIZ do dużych spółek wynikać może zatem z dwóch równoległych przyczyn. Po pierwsze, w obliczu kryzysu duże koncerny międzynarodowe prowadziły bardziej zachowawczą politykę ekspansji, ograni-

czały koszty i nie angażowały się w nowe przedsięwzięcia. Po drugie, istniejące już w Polsce jednostki należące do korporacji międzynarodowych nie reinwestowały w Polsce wypracowanych zysków, ale całość transferowały do spółki matki w celu ratowania jej sytuacji finansowej. Nie można też wykluczyć sytuacji, że podmioty należące do dużych korporacji nie wykazywały w ogóle zysku. Tłumaczyć to mogły zarówno trudne warunki rynkowe jak również wykorzystanie mechanizmu cen transferowych, dzięki którym cała potencjalna nadwyżka mogła być transferowana do innych jednostek spółki macierzystej, w których w ten sposób ograniczano starty finansowe.

Warto także zauważyć, że w całym okresie zwiększał się udział podmiotów należących całkowicie (w 100%) do inwestorów zagranicznych. W 2005 r. w strukturze BIZ podmiotów tych było 61,5% a w 2010 r. – 67,6%. Świadczy to z jednej strony o rosnącym zaufaniu do gospodarki polskiej – gdzie inwestorzy nie muszą szukać lokalnego partnera jako „przewodnika”, a z drugiej o niechęci do dzielenia się zyskami oraz posiadanymi technologiami, czy innymi atutami własnościowymi, gwarantującymi konkurencyjność na lokalnym rynku. W Polsce niewiele jest bowiem jak dotąd inwestorów, którzy świadomie wybierają współzarządzanie podmiotem w celu uzyskania dostępu do posiadanych przez partnera aktywów strategicznych.

Zmienił się sposób wejścia inwestorów do Polski. Wprawdzie w znaczącej większości kapitał zagraniczny trafiał do nowoutworzonych podmiotów (*green-field investment*), jednak ich udział spadał na rzecz angażowania się podmiotów zagranicznych w transformację już istniejących przedsiębiorstw. W latach 2005–2006 przejścia stanowiły zaledwie ok. 8,5% przypadków, w kolejnych udział ten wzrastał, aż do ponad 19% w 2010 r. Nie powinno to jednak dziwić zważywszy na: po pierwsze stopniowe nasycanie się polskiego rynku, na którym coraz trudniej jest zaistnieć nowym podmiotom, a po drugie na trudności finansowe wielu podmiotów w okresie kryzysu, które zatem łatwo i relatywnie tanio mogły zostać przejęte przez inwestora zagranicznego. Okres spowolnienia gospodarczego obfitował w różnego rodzaju „okazje”, w wyniku których spółki mogły być przejmowane po atrakcyjnych cenach.

3. STRUKTURA GEOGRAFICZNA BIZ

W latach 2001–2010 udział państw UE wynosił ok. 87% w skumulowanej wartości BIZ w gospodarce Polski, a państw strefy euro wahał się w granicach 74–78%. Zauważyć jednak można istotne zmniejszenie udziału inwestycji pochodzących z trzech dominujących krajów (Holandii, Niemiec i Francji) – z ok. 62,6% w 2002 r. do 55,6% w 2010 r. Wprawdzie tendencja ta zauważalna była już przed kryzysem [Kłysik-Uryszek, 2010], to jednak zaistniałe wahania gospodarcze znacznie ją wzmocniły – zobacz tabela 1.

Tabela 1. Udział BIZ z wybranych krajów Strefy Euro w ogólnej wartości BIZ w Polsce w latach 2006, 2008 i 2010

Udział inwestycji w (%)	2006	2008	2010
Z krajów Strefy Euro w ogólnej wartości BIZ w Polsce	75,7	74,0	78,3
Z trzech głównych krajów Strefy Euro (tj. Holandii, Niemiec i Francji) w ogólnej wartości BIZ w Polsce	59,7	57,9	55,6
Z Holandii w ogólnej wartości BIZ w Polsce	25,7	24,2	18,8
Z Niemiec w ogólnej wartości BIZ w Polsce	16,3	17,8	18,5
Z Francji w ogólnej wartości BIZ w Polsce	17,7	15,8	18,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Zmniejszyło się przede wszystkim zaangażowanie (także bezwzględne) inwestorów z Holandii. Wartość ich inwestycji zmniejszyła się z 31,6 mld zł w 2006 r. i 35,4 mld zł w 2008 r. do 29,1 mld zł w 2010 r. Ich udział w ogólnej wartości BIZ w Polsce obniżył się z blisko 26% w 2006 r. do niespełna 19% w 2010 r. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, iż inwestorzy klasyfikowani w polskiej sprawozdawczości jako holenderscy w znacznym stopniu pochodzą *de facto* spoza Europy, a w Holandii dokonali jedynie pierwszych europejskich inwestycji i za ich pośrednictwem dokonują kolejnych¹. W kryzysie najbardziej ostrożnie zachowywały się duże podmioty (przede wszystkim koncerny amerykańskie). Dla ograniczenia kosztów nierzadko musiały znacząco ograniczyć ekspansję międzynarodową, co wpłynęło na konieczność zmniejszania liczby jednostek zagranicznych i filii. Zatem podejmowały one decyzje o wycofaniu się z Polski lub ograniczaniu reinwestycji zysków na rzecz przekazywania ich jako pomoc spółce matce. Obserwacja ta znajduje potwierdzenie także w analizie struktury napływu BIZ wg wielkości podmiotu, z której jasno wynika, że nowe inwestycje dużych podmiotów w Polsce zostały w latach 2009–2010 ograniczone do kilku procent ogółu napływu BIZ (wobec ponad 50% w latach 2001–2003, 2005 i 2007 – por. wykres 2).

Najbardziej dynamicznie rosły za to inwestycje z Hiszpanii i Luksemburga. Z obu kierunków zanotowano pięciokrotny wzrost wartości BIZ w latach 2003–2010, jednak w przypadku inwestycji z Luksemburga, największą dynamikę zanotowano w ostatnich trzech latach – w tym okresie skumulowana wartość inwestycji podwoiła się dając Luksemburgowi czwarte miejsce w rankingu eksporterów kapitału do Polski (z udziałem 5,7%). Można to przypisać przede wszystkim względnej stabilności makroekonomicznej Polski w okresie kryzysu – inwestycje z Luksemburga mają w dużej mierze charakter spekulacyjny (są to

¹ Dotyczy to, dla przykładu, inwestycji koncernów amerykańskich Dell i Procter&Gamble czy japońskiego – Frigo.

najczęściej inwestycje różnego rodzaju funduszy inwestycyjnych i innych instytucji finansowych), stąd poszukują przede wszystkim wysokich stóp zwrotu przy niewielkim poziomie ryzyka.

4. STRUKTURA SEKTOROWA BIZ

Okres kryzysu spowodował zmiany struktury branżowej inwestycji bezpośrednich – zobacz tabela 2. Wprawdzie zmiany struktury analizowane w wartościach skumulowanych nie są tak intensywne jak wartości rocznych, jednak pozwalają w lepszy sposób uchwycić tendencje, a nie tylko chwilowe, często przypadkowe wahania.

Tabela 2. Wartość i struktura branżowa BIZ² wg wybranych grup krajów w latach 2006, 2008 i 2010

Wartość skumulowana		Ogółem w mln zł	Sektor I (rolnictwo) w %	Sektor II w % w tym		Sektor III (usługi) w %
				przemysł	przetwórstwo przemysłowe	
BIZ ogółem	2006	123 196,6	0,5	47,5	41,4	52,0
	2008	140 834,9	0,3	49,7	41,7	49,9
	2010	159 267,2	0,6	48,7	37,9	50,7
BIZ z krajów strefy euro	2006	91 618,9	0,3	44,1	37,1	55,5
	2008	105 977,5	0,3	43,2	38,3	52,7
	2010	121 847,6	0,4	45,5	33,5	52,4
BIZ z trzech głównych krajów strefy euro-Holandii, Francji i Niemiec	2006	73 488,2	0,3	40,7	33,9	59,0
	2008	84 562,3	0,3	38,0	32,9	57,5
	2010	88 487,9	0,5	40,5	30,2	58,0
BIZ z Holandii	2006	31 628,1	0,2	37,5	31,4	62,3
	2008	35 403,5	0,2	38,8	32,8	60,9
	2010	29 880,2	0,6	45,4	38,4	54,0
BIZ z Niemiec	2006	20 069,4	0,6	53,4	48,3	46,0
	2008	26 024,5	0,5	48,6	42,9	40,4
	2010	29 135,2	0,8	50,9	34,2	47,9
BIZ z Francji	2006	21 790,7	0,1	33,5	24,3	66,3
	2008	23 134,3	0,1	28,5	21,8	71,4
	2010	29 472,5	0,1	25,2	18,0	72,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

² Nie wszystkie wartości procentowe sumują się do 100% ze względu na tajemnicę statystyczną i nieujawnianie wszystkich danych przez GUS.

W latach 2006–2010 niemal połowa kapitału zagranicznego trafiła do spółek przemysłowych, w tym do przetwórstwa przemysłowego nieco ponad 40% w okresie do 2008 r. i 38% w 2010 r. Więcej kapitału zasiliło spółki usługowe. Inwestorzy ze strefy euro, więcej niż przeciętnie wszyscy, inwestowali w działalność usługową kosztem przemysłu. Jeszcze silniej tę tendencję widać w przypadku trzech głównych eksporterów kapitału do Polski – Holandii, Niemiec i Francji (w tym głównie Francji). Można to przypisać ogólnemu poziomowi rozwoju tych krajów – jest on wyższy niż Polski, stąd ich struktura gospodarcza jest przeciętnie bardziej oparta na usługach. Zatem naturalną (i pożądaną) konsekwencją jest ich większe zaangażowanie właśnie w działalności usługowej. Wysoki odsetek usług w inwestycjach francuskich można przypisać przede wszystkim zakupowi TPSA przez France Telecom [szerzej zobacz Kłysik-Uryszek 2010].

Udział inwestycji w sektorze rolnym miał niewielkie znaczenie w strukturze BIZ. Najmniej na ten cel przeznaczali Francuzi – ok. 0,1%, a najwięcej Niemcy – w 2010 r. było to 0,8%.

Struktura sektorowa BIZ po kryzysie gospodarczym zmieniła się nieco na korzyść przemysłu. Zmiana ta była jednak niewielka i wynikała z faktu, że inwestycje usługowe łatwiej jest ograniczyć lub przenieść w inne miejsce. Działalność przemysłowa jest bardziej zakorzeniona lokalnie, z przez to mniej mobilna. Najlepiej widać to na przykładzie inwestycji podmiotów z Holandii. W okresie 2008–2010 wartość ich inwestycji w sektorze III spadła z 21,5 mld zł do 16 mld zł, podczas gdy w sektorze II z 13,7 mld zł do 13,3 mld zł.

5. DZIAŁALNOŚĆ PRODUKCYJNA I EKSPORTOWA SPÓŁEK BIZ

W kontekście wszystkich zmian w działalności inwestorów zagranicznych Polsce w okresie kryzysu, na uwagę zasługuje systematyczny wzrost wartości produkcji podmiotów BIZ. Jedynie dynamika uległa zmniejszeniu i w latach 2009–2010 wyniosła niespełna 6% wobec nawet 15% w roku 2007 – zobacz tabela 3.

Tabela 3. Charakterystyka działalności eksportowej

Przychody		2006	2007	2008	2009	2010
Z całokształtu działalności	w mld zł	770,7	888,1	969,9	1 025,9	1 085,6
	dynamika (w %)	–	115,24	109,2	105,8	105,8
Z eksportu	w mld zł	187,5	217,3	219,2	225,8	254,1
	dynamika (w %)	–	115,9	100,9	103,0	112,5
Udział eksportu w przychodach (w %)		24,3	24,5	22,6	22,0	23,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Pomimo kryzysu rosły także przychody z eksportu spółek BIZ – z poziomu ok. 187,5 mld zł w 2006 r. do 254 mld zł w 2010 r. Stanowiło to blisko $\frac{1}{4}$ produkcji podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego³. Początkowo rynki międzynarodowe odpowiadały za 24,3% wartości przychodów ze sprzedaży, w roku 2008 – za 22,6%, a w 2010 – za 23,4%. Może to wynikać z relatywnego zmniejszenia popytu na rynkach międzynarodowym w okresie kryzysu – popyt na rynkach zagranicznych росł wolniej niż w Polsce. W 2010 r. atrakcyjność rynków zagranicznych relatywnie wzrosła (eksport wzrósł o 12,5%, podczas gdy produkcja o 5,8%), i inwestorzy rozpoczęli odbudowę swojej pozycji na rynkach zagranicznych. Jednak nadal nie udało się wrócić do poziomu eksportu sprzed załamania gospodarczego.

6. WYDATKI INWESTYCYJNE SPÓŁEK BIZ

W okresie spowolnienia gospodarczego spółki poszukują oszczędności, stąd nie dziwi znaczne obniżenie wartości wydatków inwestycyjnych podmiotów BIZ w 2010 r. w porównaniu do 2008 r. Warto podkreślić, że w latach poprzedzających kryzys, inwestycje podmiotów BIZ sukcesywnie wzrastały. W miarę stabilny był też podział wg sektorów gospodarki – ok. 45% generował przemysł, w tym ok. 37–38% przetwórstwo przemysłowe i ok. 55% – usługi. Inwestycje w rolnictwie miały marginalne znaczenie.

Na skutek kryzysu nie tylko zmniejszyła się wartość inwestycji, ale także zmieniła się ich struktura – zobacz tabela 4. W 2010 r. podmioty usługowe inwestowały mniej – zarówno w wartościach bezwzględnych, jak i względnych. Ich udział w ogólnej wartości inwestycji spółek BIZ zmniejszył się do ok. 50%. Taki sam udział miały inwestycje podmiotów przemysłowych – co z kolei stanowi wzrost o 5 punktów procentowych (pomimo spadku nominalnej wartości inwestycji). Jedynie udział wydatków spółek przetwórstwa przemysłowego zmniejszał się w całym okresie z blisko 39% w 2006 r. do 33,5% w 2010.

Warto zwrócić uwagę na udział wydatków na zakup nowych środków trwałych. Średnio na ten cel przeznaczano 70–80% wartości inwestycji, przy czym w 2010 r. także zanotowano spadek wobec roku 2008. Przeciętnie więcej na ten cel wydawały spółki przemysłowe (82–89%), choć i one musiały ograniczyć takie inwestycje po kryzysie. Jednak należy pamiętać, że inwestycje w środki trwałe, szczególnie w nowy majątek, wpływają na poprawę zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa i poprawiają konkurencyjność na rynku. Zatem nawet w kryzysie, wydatki te wydają się być nie tylko uzasadnione, ale wręcz konieczne.

³ Na temat znaczenia działalności eksportowej podmiotów BIZ dla dobrobytu gospodarki goszczącej zobacz: A. Kłysik-Uryszek, *Structure of export activity of foreign direct investors in Łódź voivodeship*, [w:] *Współczesne problemy gospodarki światowej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 677, Rynki, Finanse, Ubezpieczenia nr 43, *Współczesne problemy gospodarki światowej*, Szczecin 2011.

Tabela 4. Wydatki inwestycyjne podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 2006, 2008 i 2010

Wydatki		Ogółem	Sektor I (rolnictwo)	Sektor II w tym:		Sektor III (usługi)
				przemysł	przetwórstwo przemysłowe	
2006	Łączne inwestycyjne w mln zł	66 098,0	256,9	29 970,2	25 674,5	35 870,8
	W tym na nowe środki trwałe	70,8%	79,2%	84,1%	83,9%	59,6%
2008	Łączne inwestycyjne w mln zł	81 607,4	459,9	36 723,8	30 120,4	44 423,7
	W tym na nowe środki trwałe	79,9%	59,7%	88,6%	88,4%	72,9%
2010	Łączne inwestycyjne w mln zł	61 600,3	426,4	30 729,6	20 727,5	30 444,2
	W tym na nowe środki trwałe	76,1%	48,4%	81,9%	80,0%	70,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

PODSUMOWANIE

Ostatnie spowolnienie gospodarcze nie pozostało bez wpływu na aktywność inwestorów zagranicznych w gospodarce Polski. Lata po 2008 r. cechowały się coraz mniejszym napływem BIZ i zmianą ich struktury. W wynikało to jednak nie tyle z pogorszenia sytuacji makroekonomicznej i atrakcyjności inwestycyjnej Polski, co z zachowawczej polityki międzynarodowych koncernów w okresie kryzysu. Nie tylko ograniczały one nową ekspansję zagraniczną ale także zmniejszały produkcję, inwestycje i bardziej skupiały się na lokalnych rynkach. Szczególnie silnie widać to na przykładzie dominujących w gospodarce Polski inwestorów z Holandii. Bardziej aktywni byli z kolei mali i średni inwestorzy, którym łatwiej było elastycznie dostosować się do nowych warunków gospodarczych i wykorzystać pojawiające się szanse.

BIBLIOGRAFIA

- Agrawal G., Gaurav M. A., *Impact of FDI on GDP Growth: A Panel Data Study*, European Journal of Scientific Research. 8/5/2011, Vol. 57 Issue 2.
- Bukowski S. I. (red.), *Globalizacja i integracja regionalna a wzrost gospodarczy*, CeDeWu.pl, Warszawa 2010.
- Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*, opracowania za lata 2005–2010. Informacje i opracowania statystyczne, GUS, Warszawa 2006–2011.
- Kłysik-Uryszek A., *Aktywność zagranicznych inwestorów bezpośrednich z krajów Strefy Euro w gospodarce Polski*, Folia Oeconomica 238, red. J. Bilski, E. Feder-Sempach, Wyd. UŁ, Łódź, 2010.
- Kłysik-Uryszek A., *Structure of export activity of foreign direct investors in Łódź voivodeship*, [w:] *Współczesne problemy gospodarki światowej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 677, Rynki, Finanse, Ubezpieczenia nr 43, Współczesne problemy gospodarki światowej, Szczecin 2011
- Lee B.-S., Min B. S., *Exchange rates and FDI strategies of multinational enterprises*, Pacific-Basin Finance Journal. November 2011, Vol. 19 Issue 5
- Lipowski A., *Mała gospodarka otwierająca się wobec wyzwań XXI w.*, „Ekonomista”, 2003 nr 3.
- Mariana V.D., *Foreign Direct Investments During Financial Crises*, Annals of the University of Oradea, Economic Science Series. 2011, Vol. 20 Issue 2.
- Morawski W., *Kronika kryzysów gospodarczych*, Trio, Warszawa 2003.
- Nawrot W., *Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*, CeDeWu.pl, Warszawa 2009.
- Solarz J. K., *Ryzyko zarażenia się gospodarki Polski zaburzeniami na rynkach zagranicznych*, [w:] Błaszczuk D. J. (red.) *Ryzyko kryzysu finansowego w Polsce – identyfikacja i monitorowanie*, Poltext, Warszawa 2006.
- Świerkocki J. (red.) *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu aktualnego i przyszłego profilu gospodarczego województwa łódzkiego*, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź 2011.
- Taylor J. B., *Zrozumieć kryzys finansowy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

Agnieszka Kłysik-Uryszek

**CHANGES OF FOREIGN INVESTORS' INVOLVEMENT IN POLAND
– IMPACT OF ECONOMIC CRISIS**

Recent economic slowdown had a major influence on foreign direct investors activity in Poland, therefore the aim of this article is to assess the impact of recent economic crisis on changes in the structure of FDI in Poland.

The inflow of FDI has decreased and its structure has changed since 2008. But it was not due to the major deterioration of investment climate in Poland, but mostly due to the conservative policy of multinationals. Not only did they limit new international expansion but also reduce production, investments and employment. In turn, small and medium investors were much more active. It was easier for them to flexibly adapt to new economic conditions and take advantage of emerging opportunities.