

# Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – perspektywa międzynarodowa

<https://doi.org/10.33141/po.2010.04.07>

Przegląd Organizacji, Nr 4 (843), 2010, ss. 28-32

[www.przegladorganizacji.pl](http://www.przegladorganizacji.pl)

Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

Justyna Franc-Dąbrowska, Małgorzata Porada-Rochoń

## Wprowadzenie

**I**nwestycje zagraniczne mogą mieć dwojaki charakter – inwestycji bezpośrednich oraz inwestycji portfelowych. Związane są z międzynarodowym transferem kapitału. W teorii ekonomii nie istnieje jednoznaczne podejście do bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Zdaniem Krugmana i Obstfelda (2002) bezpośrednie inwestycje zagraniczne to międzynarodowy transfer kapitału w celu utworzenia w innym kraju filii i sprawowania nad nią kontroli. Budnikowski (2006) za inwestycje bezpośrednie uznaje podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub też przejmowanie kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa. Dunning (1999) uznaje, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią specyficzną transakcję, która wiąże trzy płaszczyzny: kapitał finansowy, doświadczenie zarządzania i wiedzę techniczną oraz przedsiębiorczość [Misala, 2005]. Z kolei Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) definiują zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako inwestycje podejmowane w celu uzyskania trwałego wpływu na działalność przedsiębiorstwa w innym kraju [OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 1996].

Podstawowym celem każdego przedsiębiorstwa jest rozwój, a ze względu na globalizację oraz

postępującą liberalizację w międzynarodowych przepływach czynników produkcji pojawiła się dodatkowo strategia ekspansji na zagraniczne rynki w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zdaniem Szostaka (2005), spektakularnym skutkiem globalizacji jest niebywała ekspansja międzynarodowej działalności przedsiębiorstw, wymiany handlowej i przepływów kapitałowych, zwłaszcza w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ponieważ w procesie gospodarowania istotne są motywy, jakimi kieruje się inwestor, w tabeli 1 zaprezentowano zróżnicowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze względu na motywację inwestora.

Analizując bezpośrednie inwestycje zagraniczne, należy mieć na uwadze różnorodne teorie ekonomiczne, które wykształciły się w celu wyjaśnienia tego zjawiska. Misala (2005) podaje, że w ramach teorii ortodoksyjnej skutki przepływu kapitału trzeba rozpatrywać w trzech ujęciach, tj. z punktu widzenia kraju wywożącego kapitał, z punktu widzenia kraju goszczącego zagraniczny kapitał, a także z punktu widzenia całej gospodarki światowej. W ramach teorii obszarów walutowych wyjaśnienie zjawiska zagranicznych inwestycji bezpośrednich można znaleźć w koncepcji stóp procentowych, zgodnie z zasadą, że kapitał zostaje umieszczony tam, gdzie stopa zwrotu z jego zainwestowania będzie większa niż w kraju macierzystym. Z prawidłowości tej wynika także zjawisko migracji kapitału, charakterystyczne w procesie kreowania wartości dla

**Tab. 1. Rodzaje bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze względu na motywy kierujące inwestorem**

Rodzaj zagranicznych inwestycji bezpośrednich	Motywy inwestora
Inwestycje poszukujące surowców naturalnych	Redukcja kosztów produkcji
Inwestycje poszukujące rynków zbytu	Unikanie barier o charakterze celnym. Produkcja i sprzedaż na rynku lokalnym
Inwestycje zorientowane na polepszenie efektywności	Rozszerzenie działalności na zagraniczne rynki w celu zwiększenia efektywności globalnej wszystkich oddziałów
Inwestycje poszukujące zasobów strategicznych	Pozyskanie zasobów: <i>know-how</i> , technologia, kanały dystrybucyjne

Źródło: [WERESA, 2002].

właścicieli – *value based management* [Herman i Szablewski, 1999]).

Godną uwagi wydaje się teoria kształtowania się pozycji inwestycyjnej na rynkach zagranicznych Dunninga (1999), w której autor wyjaśnia decyzje lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich za pomocą zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów, co bez wątpienia można zaobserwować w obecnej praktyce gospodarczej. Uznaje także za przesłankę realizacji tego typu inwestycji chęć uzyskania większych zysków niż w kraju macierzystym [Przybylska, 2005]. Interesującą teorią wyjaśniającą zjawisko zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest teoria względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału Kojimy, który uznał, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie można podzielić na dwa typy. Pierwszy to rezultat mikroekonomicznych kalkulacji na szczeblu przedsiębiorstw, które starają się wykorzystywać pewne przewagi typu monopolistycznego lub oligopolistycznego. Drugi wynika z faktu, że zagraniczne inwestycje nastawione są na wykorzystywanie zachodzących w czasie zmian pozycji poszczególnych krajów, spowodowanych kształtowaniem się w nich kosztów zastosowania siły roboczej i kapitału [Moosa, 2002; Misala, 2005]. Również zjawisko przenoszenia przedsiębiorstw do krajów o najniższych kosztach robocizny obserwowane jest w świecie od dłuższego czasu.

W analizach indywidualnych korzyści dla przedsiębiorstw należy mieć na uwadze teorie mikroekonomiczne, z których do najważniejszych można zaliczyć teorię przewagi własnościowej przedsiębiorstwa Hymera, teorię lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich Dunninga, Rugmana i Tescha, teorię dywersyfikacji portfela inwestycyjnego Tobina,

Markowitza i Heidhuesa czy teorię zawłaszczalności Magee, w której zwraca się uwagę na problem przedsiębiorstw innowacyjnych, aby skutecznie przeciwdziałać utracie innowacji na rzecz konkurencyjnych podmiotów [Misala, 2005]. Połączenie elementów większości teorii ekonomii w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych zawarto w eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej Dunninga [Przybylska, 2005].

Eklektyczną teorię produkcji międzynarodowej można wykorzystać do wyjaśnienia zjawiska wszystkich rodzajów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, czyli inwestycji poszukujących rynków zbytu, zasobów i efektywności. Dodatkowo teoria ta uwzględnia trzy podstawowe fakty internacjonalizacji przedsiębiorstwa: eksport, międzynarodowe kontrakty i zagraniczne inwestycje bezpośrednie [Przybylska, 2005].

W ramach teorii Dunninga (1988), aby uzyskać wyższą zyskowność w kraju inwestycji, przedsiębiorstwo musi:

- mieć specyficzne aktywa rzeczowe i nierzeczowe, którymi nie dysponują inne firmy działające na zagranicznym rynku,
- posiadane aktywa wykorzystywać bezpośrednio (a nie przez udostępnianie innym firmom),
- znajdować korzystną lokalizację produkcji za granicą, wielonarodowość działania.

W sytuacji, gdy spełnione są powyższe warunki, przedsiębiorstwo uzyskuje następujące przewagi:

- specyficzne przewagi własnościowe,
- specyficzne warunki internalizacji,
- specyficzne przewagi lokalizacyjne.

W efekcie podejmowane bezpośrednie inwestycje zagraniczne przynoszą korzyści dla właścicieli kapitału.

**Tab. 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, wybrane kraje**

Wyszczególnienie	Łączny napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich (w mld euro)			Kraje partnerskie 2007 (w mld euro)		
	1997	2002	2007	EU27	Japonia	USA
EU	124,8	486,6	788,4	469,2	17,8	144,5
Belgia		17,3	28,5	18,1	0,4	1,0
Czechy	1,1	9,0	6,7	5,9	0,2	0,3
Dania	2,5	5,2	8,3	5,6	0	1,0
Niemcy	21,2	56,9	37,2	35,8	1,2	-4,6
Irlandia		30,8	18,9	-2,0	-1,6	14,4
Francja	22,6	52,1	109,5	86,1	0,9	14,2
Włochy	3,3	15,5	22,7	22,1	-0,8	0,7
Cypr	0,5	1,1	1,5	1,2	0	0
Łotwa	0,5	0,3	1,6	1,3	0	0
Litwa	0,3	0,8	1,4	1,0	0	0
Węgry	:	3,2	26,8	15,6	0	1,4
Malta	0,1	-0,5	0,7	0,5	0	0
Holandia	11,1	26,6	72,7	67,4	1,0	13,1
Austria	2,3	0,4	22,6	18,6	:	:
Polska	4,3	4,4	12,8	10,9	0,3	0,6
Portugalia	2,1	1,9	4,1	2,8	0	0,3
Rumunia	1,1	1,2	7,3	6,5	0	0,1
Słowenia	:	0,9	1,1	0,8	0	0
Słowacja	:	4,0	2,2	1,8	0,1	0
Szwecja	9,3	:	13,7	3,7	0	-0,4
Wielka Brytania	29,3	25,5	135,7	48,7	8,8	23,0

Źródło: [EUROSTAT 2009, s. 37].



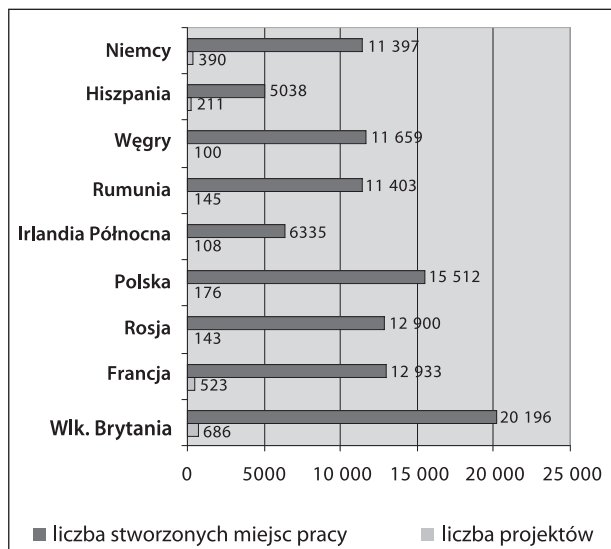
## Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – stan faktyczny

W tabeli 2 zaprezentowano poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wybranych krajach. Największy poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych został zrealizowany w krajach UE, ponad 3-krotnie przewyższając inwestycje w USA oraz 26-krotnie w Japonii. Najwyższy poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2007 r. zrealizowano w Wielkiej Brytanii oraz we Francji. Zdecydowanie mniejszy, chociaż średniej wartości, poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych cechował Polskę. Ciekawym zjawiskiem wydaje się wyraźna dynamika wzrostowa w większości krajów europejskich w 2007 r. Wyjątek stanowią takie kraje, jak: Czechy, Cypr, Łotwa, Litwa, Malta, Słowenia i Słowacja, w których stwierdzono nieznaczny wzrost bądź zmniejszenie poziomu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Można więc stosunkowo łatwo wnioskować, które z obszarów europejskich są bardziej atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych, a które zdecydowanie mniej.

Globalny kryzys dotkliwie wpłynął na tworzenie nowych miejsc pracy. W 2008 r. bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniły się do wykreowania 148 333 nowych miejsc pracy, tj. o 16% mniej niż w roku 2007. Szczegółowy przegląd liczby projektów oraz liczby stworzonych miejsc pracy w 20 krajach Europy zaprezentowano na rysunku 1.

Najwięcej nowych miejsc pracy utworzono w Wielkiej Brytanii, Polsce, Francji i Rosji, najmniej w Hiszpanii i Irlandii Północnej. Inwestorzy zagraniczni w obliczu niepewnej sytuacji gospodarczej na świecie stworzyli strategie lokalizacji oparte na mniejszym ryzyku oraz jednocześnie mniejszym zysku. Można więc uznać, że kraje o największej liczbie stworzonych miejsc pracy zostały ocenione jako obciążone mniejszym ryzykiem.

Analiza kryteriów wykorzystywanych przez międzynarodowych menedżerów w selekcji lokalizacji inwestycji w 2008 r. pozwala dostrzec, że decyzje uwarunkowane są głównie następującymi czynnikami.



Rys. 1. Liczba stworzonych miejsc oraz projektów w wybranych krajach

Źródło: [ERNST&YOUNG, Europejski monitor inwestycji 2009].

■ **Wejście na rynek** – głównym powodem zmiany bądź poszerzenia lokalizacji przez przedsiębiorstwa jest odpowiedź na zmiany w rynku, w którym działają (tj. jego wielkość, miejsce, środowisko, zróżnicowanie, jak również jakość). Decyzja co do lokalizacji zależy również od sąsiedztwa rynku, infrastruktury transportowej oraz telekomunikacyjnej.

■ **Rynek pracy oraz produktywność** – przedsiębiorstwa potrzebują materialnych aktywów oraz pracowników. Stąd biorą pod uwagę umiejętności, podaż pracowników oraz koszty.

■ **Podatki oraz uregulowania i czynniki prawne** – bezpośrednio albo pośrednio mogą kształtować elastyczność i zyskowność inwestycji.

■ **Środowisko oraz region** – stan środowiska, jego zasięg są istotne pod kątem rozwoju przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa oceniają, rozważają dostępność kapitału i rynków finansowych.

■ **Bogactwo**, szczegółowe ekspertyzy uwzględniające zasoby i możliwości rozwoju potencjalnego regionu inwestowania.

■ Inwestorzy zagraniczni w szczególności biorą pod uwagę **stabilność, przewidywalność oraz kryteria jakościowe**.

W obliczu spowolnienia gospodarczego oraz kryzysu w skali globalnej, inwestorzy poszukują branż, które są bardziej odporne na objawy recesji. Stwierdzono, że wybrane branże różnie reagują na symptomy kryzysu.

■ **Maszyny i wyposażenie** – duża fala projektów dotyczących turbin wiatrznych, komory spalania; jest to branża, która doskonale radzi sobie ze spowolnieniem gospodarczym i recesją.

■ **Przemysł spożywczy** – wzrasta zdolność do obsługi konsumenta na rynkach w Polsce i Rosji, w efekcie poszerza się pole działania i możliwości rozwoju.

■ **Logistyka** – lokalizacja, infrastruktura i dostępność ziemi pozwalają na powstawanie nowych magazynów we Francji i w Polsce.

■ **Usługi biznesowe** – nie odczuły kryzysu w początkach 2008 r. (firmy szkoleniowe i edukacyjne, dostawcy usług internetowych, produkty ekologiczne itp.).

W 2008 r. przemysł odnawialny przyczynił się do stworzenia nowych miejsc pracy w tej branży w Europie i oczekuje się dalszych wzrostów. Wiele rynków lub branż może odczuwać zdecydowanie wolniejszy wzrost; część charakteryzuje pobudzenie. W 2009 r. ogólny popyt w sektorach źródeł odnawialnych może kontynuować wzrost. Wiele branż staje również w obliczu konieczności restrukturyzacji celem zwiększenia efektywności działania i zwiększenia aktywności inwestycyjnej.

Ponad połowa badanych, tj. 53% z 809 respondentów, nie planuje ekspansji w Europie. Obecnie liderzy biznesu koncentrują się na przetrwaniu i maksymalizacji zwrotu z posiadanych aktywów. Ponadto procentowy udział respondentów wskazujących definitywnie brak planów ekspansji na nowe rynki wzrósł z 18% w 2004 r. do 31% w 2009 r.

Według raportu *European Attractiveness 2009* aż 42% inwestorów będzie ponownie rozważać sposób ekspansji działalności międzynarodowych. Aktywność międzynarodowych inwestycji zagranicznych w 2009 r. prawdopodobnie zostanie zdominowana przez niefinansowe fuzje i konsolidacje. Przewiduje się, że restrukturyzacje i duże fuzje mają mieć miejsce w sektorze finansowym,

Tab. 3. Liczba projektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w podziale na branże

Branża	Liczba projektów w 2007 r./ procentowy udział	Liczba projektów w 2008 r./ procentowy udział
Usługi biznesowe	467/13%	544/15%
Produkcja oprogramowania komputerowego	474/13%	398/11%
Przemysł maszynowy	205/6%	243/7%
Przemysł elektroniczny	203/5%	193/5%
Usługi transportowe	177/5%	192/5%
Pośrednictwo finansowe	235/6%	183/5%
Przemysł chemiczny	119/3%	147/4%
Przemysł spożywczy	142/4%	145/4%
Przemysł farmaceutyczny	122/3%	116/3%
Przemysł elektryczny	117/3%	114/3%
Produkty mineralne	110/3%	108/3%
Produkcja plastiku i gumy	92/2%	94/3%
Przemysł metali kolorowych	102/3%	78/2%
Produkcja aparatury naukowej	63/2%	77/2%
Ubezpieczenia i fundusze emerytalne	71/2%	60/2%
Działalność wydawnicza	69/2%	59/2%
Produkcja sprzętu komputerowego	39/1%	53/1%
Badania naukowe	49/1%	52/1%
Sektor nieruchomości	51/1%	52/1%
Inne	582/16%	599/16%
<b>Razem</b>	<b>3712/100%</b>	<b>3718/100%</b>

Źródło: [ERNST&YOUNG, *Europejski monitor inwestycji 2009*].

farmaceutycznym oraz IT. Można oczekiwać podobnej aktywności w nieodpornych (podatnych) na spowolnienie gospodarcze branżach, szczególnie w sektorze motoryzacyjnym, gdzie niektóre grupy przeprowadziły już rozpoznanie w zakresie potrzeb restrukturyzacyjnych, podobnie jak w przemyśle lotniczym.

Niektóre regiony Europy z uwagi na zbyt słabą aktywność bezpośrednich inwestycji międzynarodowych czy też niską jakość infrastruktury mogą stracić zainteresowanie zagranicznych inwestorów.

Presja redukcji kosztów czy też konsolidacji aktywów dotyka także branże ciągle zyskowne z uwagi na rosnący popyt: technologie, innowacje, konkurencja i zmiany gustów konsumentów obligują je do oferowania więcej za mniejszą cenę.

### Rozwiązanie krótkoterminowe – bezpieczeństwo Europy

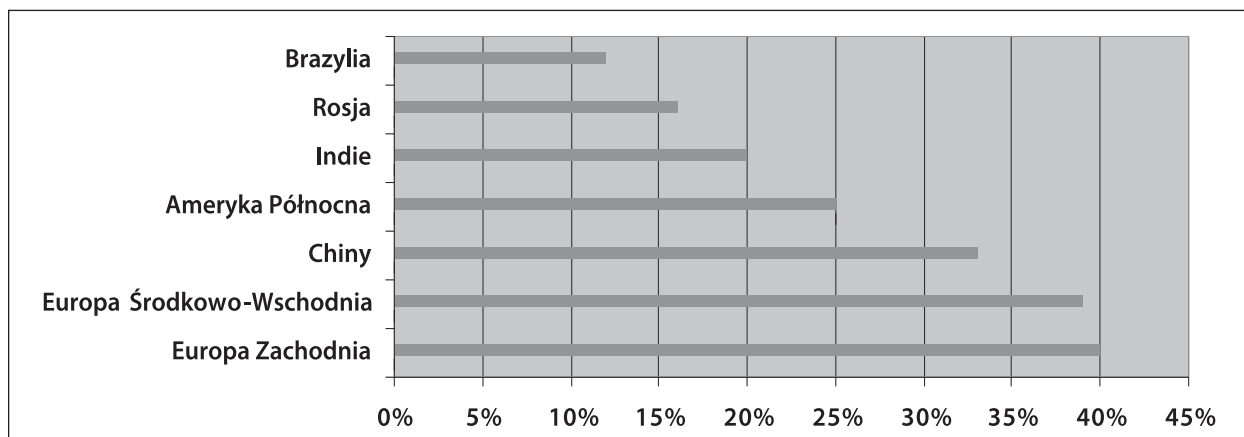
**M**imo że globalna ekonomia nie jest już napędzana przez Europę, USA oraz Japonię, zagraniczni inwestorzy pokazują zadziwiającą wiarę w system ekonomiczny Europy. Wejście i funkcjonowanie na nowych rynkach może oferować ogromne szanse, ale także kreuje ryzyko, na które podejmujący decyzje obecnie nie mogą sobie pozwolić. Niepewny klimat roku 2009 skutkował niezwykle zwrotem ku rodzinnym rynkom. Zarówno zachodnia, centralna jak i wschodnia Europa uchodzą w takim samym stopniu za najbezpieczniejsze regiony inwestycyjne. Atrakcyjność Europy Zachodniej według respondentów wzrosła o 7 pkt. procentowych w porównaniu z rokiem 2008. Najbardziej atrakcyjne regiony dla bezpośrednich zagranicznych inwestycji przedstawia rysunek 2.

W 2009 r., z uwagi na spowolnienie gospodarcze, przedsiębiorstwa skupiają się w szczególności na zagwarantowaniu trwania na rynku (74% respondentów). Spośród badanych 40% wskazało na ochronę wartości bieżących aktywów, 39% na poprawę wydajności. Z kolei 37% badanych przedsiębiorstw wskazało na potrzebę restrukturyzacji w celu odkrycia nowych możliwości rozwojowych. Około 19% zwróciło uwagę na podążanie za nowymi szansami i możliwościami oferowanymi przez rynek. Wszystkie lokalizacje i branże musiały zmierzyć się z brakiem dostępu do finansowania zewnętrznego (lub znacznego ograniczenia możliwości takiego finansowania działalności i rozwoju), zmniejszając się wyceną (wartością) aktywów i konsolidacją branż.

### Wnioski końcowe

**J**est mało prawdopodobne, aby pogorszenie koniunktury zatrzymało przesuwanie się globalnego centrum ekonomicznego na wschód Europy. Obecnie Europa jest bowiem uważana przez inwestorów posiadających awersję do ryzyka za najbardziej atrakcyjną lokalizację biznesową i wykazuje lepszą zdolność niż Chiny do pokonywania kryzysu gospodarczego. Przedsiębiorstwa z rozwijających się gospodarek będą kontynuowały ekspansję na rynki wschodzące celem rozwoju biznesu, polepszenia struktury kosztów, w tym szczególnie kosztów pracy. Doświadczenia poprzednich recesji pokazały, że większość przedsiębiorstw postępuje w swoich decyzjach inwestycyjnych ze znaczną ostrożnością. Jednak te przedsiębiorstwa, które później stały się silniejsze, miały jasno zidentyfikowane kierunki i możliwości rozwoju w warunkach spowolnienia





**Rys. 2. Najbardziej atrakcyjne regiony świata dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych**

Źródło: [ERNST&YOUNG, *Europejski monitor inwestycji 2009*].

gospodarczego i powzięły strategiczne decyzje, które pozwoliły je odróżnić od konkurencji.

Za najbardziej atrakcyjne regiony dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych w najbliższych 3 latach uznaje się: w 52% Europę Środkowo-Wschodnią, w 51% Chiny, w 48% Indie, w 41% Rosję, a w 40% Europę Zachodnią. Zwraca się szczególną uwagę na konieczność przeprowadzenia przez rządy państw Europy reform w celu stymulowania wzrostu. Dotyczy to przede wszystkim reform, które powinny być niezwłocznie przeprowadzone. Rekomenduje się reformy systemów finansowych oraz zmniejszenia podatków, jak i reformy w wymiarze strategicznym, długoterminowym – dotyczące inwestycji w infrastrukturę.

Europa, chcąc zostać liderem w międzynarodowej atrakcyjności i konkurencyjności, powinna dokonać następujących reform:

- ustalić podatkowe bodźce dla innowacyjnych przedsiębiorstw,
- poprawić poziom edukacji i szkolenia w nowe technologie,
- promować wprowadzanie europejskich innowacji,
- inwestować w rozwój wspólnych programów badawczych na europejskim poziomie,
- inwestować w rozwój przedsiębiorczości,
- promować społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstw,
- inwestować w rozwój międzynarodowej infrastruktury transportowej.

Wystąpienie globalnego kryzysu, jego przebieg i konsekwencje przełożyły się na aktywność rządów wielu krajów w zakresie przeprowadzenia wielu reform, również tych, mających na celu usprawnienie zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej. Europa Środkowo-Wschodnia w tym zakresie poczyniła największy postęp.

dr inż. Justyna Franc-Dąbrowska  
Wydział Nauk Ekonomicznych  
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego

dr Małgorzata Porada-Rochon  
Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług  
Uniwersytetu Szczecińskiego

## BIBLIOGRAFIA

- [1] BUDNIKOWSKI A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, wydanie 3. zmienione, PWE, Warszawa 2006.
- [2] DUNNING J.H., *The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Somme Possible Extension*, „Journal of International Business Studies” 1988, no. 1.
- [3] DUNNING J.H., *Governments, Globalization and International Business*, Oxford University Press, Oxford 1999.
- [4] Eurostat, *Key figures of Europe 2009*.
- [5] HERMAN A., SZABLEWSKI A., *Zarządzanie wartością firmy*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 1999.
- [6] KRUGMAN P.R., OBSTFELD M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i polityka*, wydanie 2. poprawione i rozszerzone, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- [7] MISALA J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.
- [8] MOOSA I.S., *Foreign Direct Investment, Theory, Evidence and Practice*, Palgrave, Antony Rowe, Chippenham 2002.
- [9] *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, OECD, Paris 1996.
- [10] PRZYBYLSKA K., *Proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa w teorii ekonomicznej*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni” nr 3, Bochnia 2005.
- [11] *Reinventig European Growth*, Ernst & Young’s 2009, *European Attractiveness Survey*, [www.ey.com.pl](http://www.ey.com.pl)
- [12] SZOSTAK M., *Rola państwowych inwestycji zagranicznych w „paraprywatyzacji” sektora telekomunikacji w Polsce*, w: J. RYMARCZYK, W. MICHALCZYK (red.), *Problemy regionalne i globalne we współczesnej gospodarce światowej*, t. 2, Akademia Ekonomiczna im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2005.
- [13] WERESA M.A., *Inwestycje niemieckie w Polsce a handel bilateralny: substytucja czy komplementarność?* „Prace i Materiały Instytutu Gospodarki Światowej”, nr 240, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002.

## Summary

The article presents problem of the foreign investment project treated in theoretical and practical aspect. It presents actual condition of the Foreign investment project from international prospect in distribution on sectors. It pay special attention on chosen countries of Europe, which are attractive in respect of investment. It presents them prospects of development.