
ZMIANY AKTYWNOŚCI INWESTYCYJNEJ ZA GRANICĄ NAJWIĘKSZYCH PRZEDSIĘBIORSTW MIĘDZYNARODOWYCH

DOI: 10.33141/po.2022.01.04

Przegląd Organizacji, Nr 1(984), 2022, s. 29-38

www.przegladorganizacji.pl

Włodzimierz Karaszewski
Małgorzata Jaworek

© Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

Wprowadzenie

Minione trzy dekady, a zwłaszcza ostatnia XX wieku oraz pierwsza obecnego, to okres, który bez wątpienia wpisze się na karty historii gospodarczej świata jako czas, gdy przedsiębiorstwa w nieporównywalnym dotąd nasileniu starały się budować swoją konkurencyjność międzynarodową w oparciu o internacjonalizację kapitałową. Bardziej bowiem niż kiedykolwiek wcześniej w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych (BIZ) postrzegały drogę prowadzącą do zwiększania efektywności zaangażowanego kapitału i wzrostu swojej wartości.

Inwestycje te stały się narzędziem tworzenia i rozbudowy grup kapitałowych z rosnącym uczestnictwem jednostek zależnych zlokalizowanych za granicą kraju podmiotu dominującego. Interesujące jest, że

w przeciwieństwie do początku ostatniej dekady minionego wieku, kiedy to zaangażowanie kapitałowe za granicą podmiotów z krajów rozwijających się było znikome, w efekcie wysokiego wzrostu podejmowanych przez nie BIZ, osiągnięty został poziom, który sprawia, że obecnie zalicza się ich udział w ogóle należności z tytułu tych inwestycji do istotnych zjawisk w gospodarce światowej¹. Stąd aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw z tej grupy krajów, jej uwarunkowania i skutki tworzą aktualnie ważny obszar badawczy.

Celem artykułu jest zaprezentowanie wyników badania zmian aktywności inwestycyjnej za granicą największych przedsiębiorstw międzynarodowych świata oraz największych przedsiębiorstw międzynarodowych z krajów rozwijających się i transformujących gospodarki, poziomu



ich internacjonalizacji w okresie minionych trzech dekad, a także ukazanie zmian zaangażowania kapitałowego za granicą polskich przedsiębiorstw oraz wartości aktywów za granicą największych z nich.

Artykuł zawiera odpowiedzi na następujące pytania:

1. Czy można uznać, iż w minionych ostatnich trzech dekadach nastąpiło rozpoczęcie procesu zbliżania się skali aktywności inwestycyjnej za granicą podmiotów z krajów rozwijających się oraz transformujących gospodarki do podmiotów z krajów rozwiniętych?
2. Czy w okresie objętym badaniem zmniejszył się dystans dzielący największe przedsiębiorstwa międzynarodowe z krajów rozwijających się i transformujących gospodarki do największych przedsiębiorstw międzynarodowych świata w zakresie wartości posiadanych aktywów za granicą oraz poziomu internacjonalizacji?
3. Czy miało miejsce upodobnienie struktury prowadzonej działalności 100 największych przedsiębiorstw międzynarodowych z krajów rozwijających się i transformujących gospodarki do struktury działalności gospodarczej 100 największych przedsiębiorstw międzynarodowych świata?
4. Jaki dystans w zakresie wartości aktywów za granicą dzieli największe przedsiębiorstwa międzynarodowe z Polski i największe przedsiębiorstwa z krajów rozwijających się oraz transformujących gospodarki?

W tym celu zaprezentowano odpowiednie charakterystyki największych przedsiębiorstw międzynarodowych (ang. *multinational enterprises* – MNEs) z obydwu grup krajów oraz zaangażowania kapitałowego za granicą polskich przedsiębiorstw.

Przegląd literatury przedmiotu

Coraz więcej publikacji poświęconych jest internacjonalizacji kapitałowej przedsiębiorstw międzynarodowych pochodzących z krajów rozwijających się (ang. *multinational enterprises from developing countries* – DC MNEs). Impulsem do wzmożenia aktywności badawczej dotyczącej tych przedsiębiorstw stało się rosnące znaczenie BIZ z krajów rozwijających się i transformujących gospodarki w światowych przepływach kapitału, obserwowane w minionych dwóch dekadach (Karaszewski i in., 2014, s. 7–8; Jaworek, Kuzel, 2015, s. 55–70).

Początki badań nad internacjonalizacją w formie kapitałowej datują się jednak wcześniej – od lat 70. minionego wieku. To one przyniosły podstawę podejmowania próby periodyzacji rozwoju zaangażowania kapitałowego za granicą DC MNEs. Efektem tych badań stało się bowiem wyodrębnienie pierwszej fali rozwoju, trwającej do początków ostatniej dekady XX wieku. Można ją określić mianem „fazy nikłego rozwoju”. W jej prezentacji badacze zwracali uwagę z jednej strony na niewielkie doświadczenia tych przedsiębiorstw w prowadzeniu działalności zagranicznej, z drugiej natomiast na specyficzne cechy DC MNEs, różniące je od

MNEs z krajów rozwiniętych, zwanych „konwencjonalnymi”. W identyfikacji różnic cech podnoszono głównie kwestie: przewag własnościowych, kierunków geograficznej ekspansji (Lecraw, 1977; Kumar, McLeod, 1981; Lall, 1983; Khan, 1987), a także uwarunkowań strategii inwestowania (Cuervo-Cazurra, 2007). Cechy te sprawiały, że w pierwszej fazie DC MNEs podejmowały BIZ w krajach sąsiednich i w krajach o podobnym lub niższym etapie rozwoju (Heenan, Keegan, 1979; Wells, 1983; Yeung, 1994).

Zdaniem J.H. Dunninga i innych (1998), z początkiem lat 90. XX wieku rozpoczęła się druga fala aktywności DC MNEs w zakresie podejmowania BIZ, odmienna od fali pierwszej. DC MNEs z drugiej fali pochodziły z krajów znajdujących się na wyższym etapie rozwoju przemysłowego, w których dokonał się znaczący rozwój sektorów przemysłowych wymagających wysokich nakładów kapitałowych. Podejmowały one inwestycje zagraniczne związane z poszukiwaniem zasobów naturalnych w krajach słabiej rozwiniętych, jak też inwestycje zagraniczne ukierunkowane na rynek w krajach bardziej rozwiniętych. DC MNEs stały się bardziej globalne i upodabniały się do MNEs z krajów rozwiniętych (Narula, 2010, s. 10). Po 1990 roku do międzynarodowej ekspansji w formie BIZ dołączyły przedsiębiorstwa z transformujących się gospodarek postsocjalistycznych (Jaworek, Karaszewski, 2021). Skala podejmowanych BIZ w drugiej fazie wskazuje, że można ją określić mianem nasilającego się rozwoju DC MNEs.

Druga połowa pierwszej dekady nowego tysiąclecia zaowocowała znaczącą intensyfikacją aktywności kapitałowej DC MNEs za granicą. Niektórzy badacze dostrzeżone zmiany uznali za podstawę sformułowania tezy, iż nastąpiła trzecia fala ich rozwoju, różniąca się od dwóch poprzednich. Miało to dotyczyć w szczególności przedsiębiorstw z krajów BRICS (Gammeltoft, 2008). Odmienny pogląd prezentuje R. Narula (2010, s. 11), który twierdzi, że aktywność DC MNEs w tym czasie to naturalne przedłużenie drugiej fali. Podobnego spostrzeżenia dokonał R. Ramamurti (2008). Wskazał on, że ostatnie dekady XX wieku i początek obecnego to czas, w którym DC MNE przeszły od okresu dziecięcego do młodzieńczego i szybko zbliżają się do pełnoletności (Ramamurti, 2008). Osiągnięcie tej pełnoletności interesująco opisują Y. Luo i R.L. Tung (2018), wskazując przy tym, że DC MNEs zaznaczają coraz wyraźniej swoje miejsce w gospodarce światowej. Coraz bardziej widoczne jest, że przedsiębiorstwa z krajów rozwijających się i transformujących gospodarki w internacjonalizacji drogą kapitałową znalazły skuteczny sposób osiągania sukcesów na arenie międzynarodowej i coraz śmielej nią podążają (Karaszewski i in., 2014, s. 138). To oraz fakt, że w okresie 2005–2020 kraje te zwiększyły ponad dwukrotnie swój udział w światowych należnościach z tytułu BIZ (ang. *FDI outward stock*) (UNCTAD, 2021, Annex, tab. 04), wydają się silnymi przesłankami uznania, iż DC MNEs weszły w trzecią fazę, którą można nazwać fazą intensywnego rozwoju.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne zaczynają odgrywać coraz istotniejszą rolę również w internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw (Karaszewski, Jaworek, 2016).

Omawiając aktywność inwestycyjną i jednocześnie specyfikę DC MNEs, wskazuje się na duże znaczenie w ekspansji międzynarodowej przedsiębiorstw państwowych (ang. *state-owned enterprises* – SOEs), szczególnie z dużych gospodarek, takich jak Chiny (Chen i in., 2015; Dong i in., 2014; Hu, Cui, 2014; Liang i in., 2015; Lin, 2010; Ramasamy i in., 2012). Część krajów rozwijających się, w ramach swojej polityki gospodarczej i przemysłowej, wspierała przedsiębiorstwa państwowe, zapewniając im ochronę przed konkurencją oraz subsydiując ich ekspansję zagraniczną. Mimo iż różne porozumienia w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO) doprowadziły do likwidacji lub osłabienia tego wsparcia, wpłynęło ono na ekspansję zagraniczną tych przedsiębiorstw, co znalazło odzwierciedlenie w inwestycjach zagranicznych podejmowanych przez kraje rozwijające się (Narula, 2010; Stiglitz, 2004, s. 67). Należy też zwrócić uwagę, że pandemia COVID-19 spowodowała, iż problem udziału kapitałów państwowych w MNEs nabrał innego znaczenia. Jego angażowanie stało się w wielu przypadkach elementem „programów ratunkowych”. Nie jest ono jednak tak duże jak w czasie światowego kryzysu finansowego (UNCTAD, 2021, s. 27).

Rozwój korporacji z krajów rozwijających się i rosnąca ich aktywność kapitałowa za granicą staje się coraz ważniejszym aspektem obecnej fali globalizacji, wnosząc istotne implikacje dla zrozumienia światowej gospodarki, globalnego biznesu i międzynarodowej ekonomii politycznej (Goldstein, 2009, s. 137).

Zaprezentowany wyżej krótki przegląd literatury, ograniczony do kwestii rozwoju DC MNEs, ukazuje z jednej strony ważność problematyki podjętej w niniejszym artykule, z drugiej natomiast potrzebę prowadzenia badań empirycznych służących monitorowaniu rozwoju DC MNEs. Są one niezbędne dla uzyskania odpowiedzi na pytania badawcze postawione we wprowadzeniu.

Metoda badawcza

Badanie zostało przeprowadzone z wykorzystaniem informacji pochodzących z cyklicznych raportów publikowanych przez Konfederację Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) pn. *World Investment Report* oraz innych opracowań. Na ich podstawie dokonano analizy zmian należności z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wybranych charakterystyk internacjonalizacji największych MNEs świata i największych DC MNEs. Badanie obejmuje lata 1990–2019. Dane dotyczące przedsiębiorstw w Polsce prowadzących działalność gospodarczą za granicą zaczerpnięto z opracowań Głównego Urzędu Statystycznego (GUS). Niestety, w przeciwieństwie do statystyk międzynarodowych w Polsce nie są udostępniane

oficjalne listy największych krajowych MNEs. Stąd dla potrzeb niniejszego opracowania wykorzystano dane zamieszczone w rankingach 25 największych polskich prywatnych inwestorów za granicą, ogłoszone przez FORBES za lata 2019 i 2020. Wprawdzie sposób gromadzenia danych przez UNCTAD i FORBES jest podobny (są to dane udostępnione przez przedsiębiorstwa), to jednak nieuwzględnienie w rankingu FORBES przedsiębiorstw z udziałem Skarbu Państwa sprawia, że zaprezentowane w końcowej części porównanie wartości aktywów za granicą największych prywatnych MNEs z Polski z największymi DC MNEs świata ma wyłącznie walor poglądowy.

Zastosowany przez autorów dobór parametrów ekonomicznych i związanych z nimi formuł parametrów oparto na wynikach kwerendy raportów i opracowań statystycznych oraz literaturze naukowej.

Wyniki badań

Chociaż dotąd w lokowaniu kapitałów za granicą w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych niezmiennie dominują podmioty z krajów rozwiniętych, to jednak udział ich maleje w przeciwieństwie do udziału podmiotów z krajów rozwijających się i transformujących swoje gospodarki. W 1990 roku udział należności tych drugich z tytułu BIZ wyniósł 6,2% wartości światowej omawianych inwestycji, w 2000 roku – 9,6%, w 2010 roku – 16,6%, w 2015 roku – 21,1%, a w 2020 roku – 23,2%. W stosunku do 1990 roku w 2019 roku wartość BIZ z krajów rozwijających się i transformujących swoje gospodarki powiększyła się prawie 65-krotnie, natomiast z krajów rozwiniętych 14-krotnie (UNCTAD, 2021, Annex, tab. 04²). Dane te wyraźnie wskazują, że w prezentowanym okresie nastąpiło zbliżenie skali aktywności inwestycyjnej za granicą podmiotów z krajów rozwijających się oraz transformujących gospodarki do podmiotów z krajów rozwiniętych, co stanowi odpowiedź na pierwsze z pytań badawczych sformułowanych we wprowadzeniu.

Okres ten charakteryzowały istotne różnice zmian struktury według kraju pochodzenia należności z tytułu BIZ w obu przedstawianych grupach. W krajach rozwiniętych miała miejsce względna stabilizacja struktury podmiotowej omawianych inwestycji, choć warto odnotować, że przy spadku udziału USA w ogóle należności z tytułu BIZ krajów rozwiniętych z 34,6% w 1990 roku do 27% w 2020 roku i podobnie Japonii z 9,6% do 6,6% nastąpił wzrost udziału rozwiniętych krajów Europy odpowiednio z 49,8% do 57,4%, w tym Unii Europejskiej z 35,3% do 44,5%. W przeciwieństwie do tego w należnościach krajów rozwijających się i transformujących gospodarki można było zaobserwować daleko idącą zmianę, a dokładniej wyraźną polaryzację BIZ w kierunku grupy krajów Azji.

W 1990 roku udział w nich Azji wynosił 47,8%, Ameryki Południowej – 35%, Afryki 15,1%, a w 2020 roku odpowiednio Azji – 83,1%, Ameryki Południowej – 6,3%, Afryki 3,6%. Spektakularna jest tu zmiana



udziału Chin z Hongkongiem i Tajwanem. Łączny ich udział w należnościach krajów rozwijających się z tytułu BIZ sięgał w 1990 roku nieco ponad 33% (Chin 3,2%, Hongkongu 8,4%, Tajwanu 21,6%), a w 2020 roku ponad 51% (Chin 25,8%, Hongkongu 21,4%, Tajwanu 4,3%). Dołączył do nich Singapur (13,4%) i Republika Korei (5,5%). Pozostali więksi gracze z grupy krajów rozwijających się i transformujących gospodarki nie odgrywają już tak znaczącej roli: Rosja (4,2%), Brazylia (3,0%), Indie (2,1%), Meksyk (2,0%) oraz Malezja (1,4%) (obliczenia własne na podstawie UNCTAD 2021, Annex, tab. 04).

Polska, jako kraj należący do Unii Europejskiej, zaliczana jest w statystykach UNCTAD do grupy krajów rozwiniętych, jednak charakterystyki społeczno-ekonomiczne wskazują, że powinna być nadal lokowana wśród krajów rozwijających się. Stąd zamieszczoną poniżej krótką ocenę aktywności inwestycyjnej polskich podmiotów za granicą należy odnieść do rozważań dotyczących BIZ z tych krajów. Można powiedzieć, że Polska w okresie minionych 31 lat odnotowała bardzo znaczący wzrost należności z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dotyczy to głównie pierwszej dekady obecnego wieku. Wartość tych należności na koniec 2010 roku była ponad 60-krotnie wyższa w porównaniu z końcem 2000 roku. Udział Polski w światowych BIZ pozostawał jednak bardzo niewielki. Na koniec 2020 roku wyniósł 0,07%, co oznacza nawet niewielkie zmniejszenie w stosunku do końca 2010 roku (0,08%). Największy udział Polski w światowych należnościach z tytułu BIZ odnotowano w 2013 roku (0,12%). Z należnościami szacowanymi na kwotę 26,6 mld USD Polska znalazła się w 2020 roku dopiero na 51 miejscu wśród krajów świata. Wyprzedziły Polskę między innymi Czechy (42 miejsce) i Węgry (47 miejsce).

Dane prezentujące wartości należności krajów świata z tytułu BIZ charakteryzują zdolność przedsiębiorstw będących ich rezydentami do alokacji kapitałów poza kraje macierzyste, aby prowadzić tam działalność gospodarczą. Były nimi głównie MNEs. O niezwykle

dynamicznym wzroście ich zaangażowania kapitałowego za granicą nie tylko świadczą podane wyżej wartości BIZ, rosnąca liczba należących do nich podmiotów bezpośredniego inwestowania (*foreign affiliates*), ale przede wszystkim wzrost wartości aktywów zagranicznych³ w tych podmiotach, ich sprzedaży, a także liczby zatrudnionych w nich pracowników.

Wartość aktywów MNEs jest niezwykle spolaryzowana. Wystarczy wskazać, iż aktywa zagraniczne 100 największych, spośród około 1,5 mln działających na świecie przedsiębiorstw międzynarodowych, stanowiły w 2020 roku 24,6% wartości należności krajów świata z tytułu BIZ.

Porównując charakterystyki największych MNEs świata z lat 1990 i 2020 (wartość aktywów, sprzedaży oraz liczbę zatrudnionych) widoczny jest także znaczący ich wzrost. W ciągu tego okresu odnotowały one prawie 8-krotne zwiększenie wartości aktywów za granicą przy 5,6-krotnym wzroście wartości aktywów ogółem i 3,6-krotnym wzroście sprzedaży za granicą (podobnie sprzedaży ogółem). Liczba zatrudnionych ogółem wzrosła natomiast o 60,2%. Brak danych uniemożliwia ocenę skali wzrostu zatrudnienia za granicą. Z dużą dozą prawdopodobieństwa można wyrazić pogląd, że była ona mniejsza od skali wzrostu zarówno aktywów zagranicznych, jak i sprzedaży zagranicznej. Indeks transnacionalizacji, będący średnią arytmetyczną sumy wartości liczbowych relacji: aktywów za granicą i aktywów ogółem, sprzedaży za granicą i sprzedaży ogółem oraz zatrudnienia za granicą i zatrudnienia ogółem, w 2020 roku był 2-krotnie większy w porównaniu z 1990 rokiem. Można wyrazić pogląd, iż w rosnącej internacjonalizacji kapitałowej największe MNEs świata postrzegały istotny czynnik budowania międzynarodowej konkurencyjności.

Brak danych dotyczących pierwszej połowy prezentowanego okresu uniemożliwia zaprezentowanie zmian, jakie nastąpiły w tym czasie w grupie 100 największych DC MNEs. Jednak w samym piętnastoletnim okresie – od 2005 do 2019 roku – wartość ich aktywów

Tabela 1. Należności Polski z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1990-2020 na tle świata

Lata	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Świat (mld USD)	2254,9	7408,7	12000,5	15147,2	18801,8	15577,0	18713,2	20468,1	17152,0
Polska (mld USD)	0,095	0,268	1,776	4,402	7,279	8,205	11,504	16,407	18,928
Udział Polski (%)	0,004	0,004	0,015	0,029	0,039	0,053	0,061	0,080	0,108
Lata	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Świat (mld USD)	22839,9	25182,7	26272,2	26210,3	27839,1	32851,1	31218,6	34350,8	39247,0
Polska (mld USD)	26,102	30,657	27,757	27,492	27,874	29,190	24,618	25,430	26,603
Udział Polski (%)	0,114	0,123	0,106	0,105	0,100	0,089	0,079	0,074	0,068

Źródło: obliczenia własne na podstawie: UNCTAD, 2021, Annex tab. 04

zagranicznych wzrosła 5,6-krotnie, a aktywów ogółem 5,7-krotnie (w grupie 100 największych MNEs świata odnotowano wzrost w tym czasie odpowiednio o 97,9% i 98,9%). Wartość sprzedaży za granicą zwiększyła się 5,2-krotnie, natomiast sprzedaży ogółem 5,3-krotnie (w grupie 100 największych MNEs świata wzrosły one odpowiednio o 56,1% i 56,0%). Liczba zatrudnionych za granicą wzrosła 2,4-krotnie przy 2,8-krotnym zwiększeniu liczby zatrudnionych ogółem (w grupie 100 największych MNEs świata odnotowano wzrost odpowiednio o 16,4% i 30,9%). Szybciej rosnące wartości aktywów i sprzedaży oraz liczby zatrudnionych w grupie największych DC MNEs sprawiły, że zmniejszyły one dystans dzielący je z największymi MNEs świata. W 2005 roku łączna wartość aktywów za granicą 100 największych DC MNEs stanowiła zaledwie 10% wartości aktywów zagranicznych 100 największych MNEs świata (wartość aktywów ogółem – 16,6%). Po upływie prawie 15 lat, chociaż różnica nadal pozostała bardzo wysoka, nastąpiło jednak wyraźne jej zmniejszenie. W 2019 roku 100 największych DC MNEs posiadało aktywa zagraniczne stanowiące 28,7% aktywów zagranicznych największych MNEs świata (wartość aktywów ogółem – 50,5%). Jeszcze bardziej zmniejszył się dystans pomiędzy dwiema prezentowanymi grupami MNEs w zakresie wartości sprzedaży oraz liczby zatrudnionych pracowników.

Należy wskazać, że 100 największych MNEs świata utrzymało znacząco wyższy poziom indeksu transnacionalizacji w porównaniu z grupą 100 największych DC MNEs. W okresie 2005–2019 obie grupy odnotowały wzrost wartości liczbowej tego indeksu. Należy jednak zauważyć, że skala tego wzrostu, w przeciwieństwie do zmian wcześniej przedstawionych parametrów,

była podobna – w grupie 100 największych MNEs świata – 17,5% i grupie 100 największych DC MNEs – 22,1% (tab. 2).

Reasumując, można wyrazić pogląd, iż w omawianym okresie zarysował się proces zmniejszenia dystansu dzielącego największe DC MNEs do największych MNEs świata w zakresie wartości posiadanych aktywów za granicą, co jest odpowiedzią na drugie wskazane wyżej pytanie badawcze. Należy jedynie dodać, iż w obu grupach przedsiębiorstw nastąpił wzrost poziomu internacjonalizacji charakteryzujący się podobną skalą, zatem utrzymała się różnica wartości liczbowej indeksu internacjonalizacji obliczonego dla tych grup.

Przez kilka lat UNCTAD ogłaszał listę 25 największych niefinansowych MNEs z krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które można było zakwalifikować do DC MNEs. Wartość ich aktywów zagranicznych, sprzedaży za granicą była znikoma zarówno w porównaniu z grupą 25 największych MNEs świata, a także z grupą 25 największych DC MNEs świata (Karaszewski, 2004, s. 397–398).

Pomimo iż w całym prezentowanym okresie zmieniały się podmioty w prowadzonym przez UNCTAD rankingu 100 największych MNEs świata to same kraje, w których miały swoje siedziby, niewiele zmieniły się od roku 1990. W 2020 roku spośród stu największych niefinansowych MNEs 80 pochodziło z krajów Europy Zachodniej, USA i Japonii. Niezależnie od tego, iż korporacje tych krajów utrzymały zdecydowaną dominację, nie sposób nie zauważyć zmniejszającej się ich liczby.

W 2020 roku największą liczebność wśród 100 największych MNEs świata utrzymały korporacje z USA – 19, ale ona wyraźnie malała – w 1990 roku było ich 28,

Tabela 2. Statystyki internacjonalizacji największych niefinansowych MNEs świata oraz krajów rozwijających się i transformujących gospodarki

Wyszczególnienie	100 największych MNEs świata					100 największych MNEs z krajów rozwijających się i transformujących gospodarki			
	1990	2005	2010	2019	2020 ^b	2005 ^c	2010	2018	2019
Aktywa zagraniczne (mld USD)	1209 ^a	4732	7495	9403	9639	471	1068	2593	2700
Aktywa ogółem (mld USD)	3199	8683	11 912	17 272	17 924	1441	3710	8284	8720
Sprzedaż zagraniczna (mld USD)	1502	3742	4870	5843	5335	477	1113	2614	2476
Sprzedaż ogółem (mld USD)	3107	6623	7590	10 333	9493	1102	2424	5661	5846
Zatrudnienie za granicą (tys.)	.	8025	8684	9339	9076	1920	3726	4532	4532
Zatrudnienie ogółem (tys.)	12 217	15 107	15 186	19 770	19 571	4884	8837	13 162	13 770
Index transnacionalizacji (%)	31,5	53,1	61,3	62,4	60,5	39,3	50,9	49,2	47,6

Objaśnienia: a – dane szacunkowe; b – wyniki wstępne; c – to pierwsze dane 100 największych MNEs krajów rozwijających się i transformujących gospodarki. We wcześniejszych raportach UNCTAD podawał dane 50 największych MNEs z tych krajów

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Jaworek, Karaszewski, 2021, s. 688; UNCTAD, 2021, s. 23, Annex tab. 19, 20

w 2000 roku 23, a w 2019 roku 20. Podobnie zmalała liczba korporacji z Japonii. W 2020 roku kraj ten był reprezentowany przez 9 podmiotów – w 1990 roku przez 12, a w 2000 roku przez 16. Nie zmieniła się zasadniczo liczba korporacji z Europy Zachodniej. W 2020 roku najwięcej z nich pochodziło z Francji – 13, Wielkiej Brytanii – 12, Niemiec – 12, Włoch – 3, Hiszpanii – 2. Warto zwrócić uwagę, że spośród głównych reprezentantów Unii Europejskiej wzrost liczby największych korporacji odnotowały Niemcy – z 9 do 12. Na liście z 2020 roku znalazło się tylko 1 przedsiębiorstwo ze Szwecji, w 1990 roku podmiotów z tego kraju było aż 5 (Jaworek, Karaszewski, 2021, s. 690–691; UNCTAD, 2021, Annex, tab. 19).

Podczas gdy w 1990 roku na liście 100 największych MNEs świata nie znalazło się przedsiębiorstwo mające siedzibę w kraju rozwijającym się, to w 2000 roku było ich już 5 – 2 z Hongkongu i po 1 z Brazylii, Republiki Korei oraz Wenezueli (UNCTAD, 2002, s. 86–88), w 2018 już 10, a w 2020 roku liczba ta wzrosła do 15, z których dla 10 krajem macierzystym były Chiny (w 2019 – 9). Z pozostałych 5 przedsiębiorstw po 1 przedstawicielu miały: Arabia Saudyjska, Hongkong, Tajwan (prowinacja Chin) oraz Republika Korei – 2 (UNCTAD, 2021, Annex, tab. 20).

Pomimo zwiększenia, w opisywanym okresie, liczby krajów posiadających swoich przedstawicieli na liście 100 największych MNEs świata (w 1990 roku było ich 14, a po 30 latach – 20), wśród liderów praktycznie nie odnotowano zdecydowanych różnic (Jaworek, Karaszewski, 2021, s. 691). Choć jest to przyczynek do potwierdzenia utrzymującej dominacji największych „graczy” na rynku globalnym, to jednak pojawia się symptom zmian, których zwiastunem jest wejście kilku krajów azjatyckich, wśród których liderem są Chiny, zajmując obecnie 5 miejsce według liczby podmiotów na omawianej liście. Nie sposób tu nie zwrócić uwagi, iż w rankingu z 1990 roku Azję reprezentowały wyłącznie korporacje z Japonii, a po upływie 31 lat Chiny ze wspomnianymi 10 podmiotami znalazły się przed Japonią reprezentowaną przez 9 przedsiębiorstw (UNCTAD, 2021, Annex, tab. 20).

Podobnie stosunkowo niewielkie zmiany odnotowano na liście 100 największych DC MNEs świata (choć tu mowa o okresie krótszym, tj. 2005–2019). Widoczna pozostała zdecydowana dominacja krajów Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej. W 2005 roku z tej części Azji pochodziło aż 75 przedsiębiorstw (Jaworek, Karaszewski, 2021, s. 691), a w 2019 roku, mimo opuszczenia listy przez podmioty z Filipin i Tajlandii – 76 podmiotów. Zwiększyła się liczebność przedsiębiorstw z Indii z 2 w 2005 roku do 3 w 2019 roku. Natomiast na liście z 2019 roku pojawiło się 7 podmiotów z Azji Zachodniej (3 ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich, 2 z Arabii Saudyjskiej oraz po 1 z Kataru i Kuwejtu), a ponadto 3 przedsiębiorstwa z Federacji Rosyjskiej. Zmniejszyła się natomiast liczba MNEs z Republiki Południowej Afryki z 10 w 2005 roku do 3 w 2019 roku (UNCTAD, 2021, Annex, tab. 20).

Na wspomnianych listach 25 największych niefinansowych MNEs z krajów Europy Środkowo-Wschodniej także w niewielkim stopniu zmieniała się struktura podmiotowa. Na ostatniej z nich (z 2002 roku) znalazło się 7 MNEs ze Słowenii, po 5 z Chorwacji i Federacji Rosyjskiej, 4 z Węgier, 2 z Rumunii i po 1 z Estonii oraz Polski (Grupa Kapitałowa Budimex – 21 miejsce) (UNCTAD, 2004, s. 347). Warto tu wspomnieć, że w 2000 roku Polskę reprezentował KGHM Polska Miedź (22 miejsce), a rok później Grupa Kapitałowa Budimex (22 miejsce) (UNCTAD, 2002, s. 112; UNCTAD, 2003, s. 191).

W okresie minionych 31 lat zaszły widoczne zmiany w strukturze największym MNEs świata według dominującego rodzaju prowadzonej działalności.

W 1990 roku jedynie 5 branż skupiało aż 54 podmioty, były to „rafinacja ropy naftowej” – 13, „pojazdy i części samochodowe” – 12, „chemia” – 12, „elektronika” – 9, „handel” – 8. Przez 5 MNEs reprezentowana była branża „farmaceutyki i żywność”, a przez 4: „komputery” oraz „sprzęt i wyposażenie gospodarstwa”. W 2005 roku wśród największych 100 MNEs świata 58 należało do sześciu branż⁴: „pojazdy samochodowe” – 11, „ropa naftowa, eksploatacja, rafinacja, dystrybucja” – 10, „sprzęt elektroniczny i elektryczny” – 10, „farmaceutyki” – 9, „telekomunikacja” – 9 oraz „energia elektryczna, gaz i woda” – 9. Natomiast w grupie 100 największych DC MNEs poza stosunkowo dużą liczbą podmiotów, których działalność określana była jako zdywersyfikowana, 51 należało do 6 branż: „sprzęt elektroniczny i elektryczny” – 10, „komputer i działalność pokrewna” – 10, „ropa naftowa, eksploatacja, rafinacja, dystrybucja” – 10, „żywność i napoje” – 8, „transport i magazynowanie” – 7, „telekomunikacja” – 6 (UNCTAD, 2007, s. 229–234; UNCTAD, 1993, s. 27 za: Jaworek, Karaszewski, 2021, s. 691).

W kolejnych latach następowały dalsze zmiany, w wyniku których dokonało się pewne zbliżenie struktury prezentowanych grup MNEs w kierunku większego udziału branż zaliczanych do innowacyjnych. Stało się to za sprawą głównie grupy przedsiębiorstw chińskich i koreańskich.

W 2020 roku 8 branż skupiało 67 przedsiębiorstw z listy największych MNEs świata. Były to „pojazdy samochodowe” – 12, „farmaceutyki” – 11, „energia elektryczna, gaz i woda” oraz „górnictwo, wydobywanie, ropa naftowa” po 9, „rafinacja ropy naftowej i branże pokrewne” – 8, „telekomunikacja” – 7, „żywność i napoje” – 6 oraz „komputery i przetwarzanie danych” – 5. Nieco mniejszą koncentrację odnotowano na liście 100 największych DC MNEs w 2019 roku, gdzie w 8 branżach prowadziło działalność 60 podmiotów, a mianowicie: „górnictwo, wydobywanie, ropa naftowa” – 12, po 10 w „energia elektryczna, gaz i woda”, „żywność i napoje”, „budownictwo” – 8 oraz po 5 w „komponenty elektroniczne”, „wyposażenie komputerów”, „metale i wyroby z metali”, „pojazdy silnikowe” (UNCTAD, 2021, Annex, tab. 19; tab. 20).

Dotąd wśród 100 największych DC MNEs świata nie znalazł się ani 1 podmiot przemysłu farmaceutycznego. Natomiast swoją reprezentację miały „hotele i restauracje” (3), których nie ma już w grupie 100 największych MNEs

świata (w 1990 roku branża była reprezentowana w tej grupie przez 3 podmioty). Warto także zwrócić uwagę, że w 2020 roku wśród 100 największych MNEs świata pozostały tylko 2 podmioty branży budowlanej, podczas gdy w grupie 100 największych DC MNEs w 2019 roku było ich aż 8 (UNCTAD, 2021, Annex, tab. 20). W grupie tej nadal więc dominują przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego, co związane jest ze znaczną reprezentacją chińskich przedsiębiorstw międzynarodowych, a wśród nich będących własnością państwa (SO-MNEs), klasyfikowanych w branży wydobywczej, użyteczności publicznej i w przemyśle metalowym (UNCTAD, 2020, s. 25).

Niezależnie od tego należy odnotować wzmocnienie udziału przedsiębiorstw reprezentujących branże innowacyjne w obu prezentowanych grupach podmiotów z tym, że jest to zdecydowanie bardziej widoczne w grupie największych MNEs świata.

Odpowiadając na trzecie pytanie badawcze, dotyczące kwestii upodobnienia struktury prowadzonej działalności 100 największych przedsiębiorstw międzynarodowych z krajów rozwijających się i transformujących gospodarki do struktury działalności gospodarczej 100 największych przedsiębiorstw międzynarodowych świata, można generalnie stwierdzić, iż utrzymują się widoczne różnice pomiędzy strukturą prezentowanych grup przedsiębiorstw według rodzaju prowadzonej działalności. W kierunku zaobserwowanych w tym zakresie zmian zarówno w pierwszej, jak i drugiej grupie przedsiębiorstw można jednak dostrzec rysujące się podobieństwo.

Wraz z rosnącym poziomem internacjonalizacji kapitałowej przedsiębiorstw z krajów rozwijających się i transformujących gospodarki następuje zwiększanie ich konkurencyjności międzynarodowej, o czym świadczy pojawienie się związanych z nimi marek wśród najwyższych wycenianych na świecie. W rankingu najbardziej wartościowych marek świata, ogłoszonym przez Brand Finance w raporcie *Global 500* ze stycznia 2020 roku, wśród pierwszych dziesięciu, poza markami związanymi z korporacjami USA, znalazły się aż 4 marki największych korporacji transnarodowych świata, których kraje macierzyste zaliczane są do rozwijających się (3 z Chin i 1 z Korei Południowej) (Brand Finance, 2020, s. 11).

Inną strukturą według rodzaju prowadzonej działalności w stosunku do MNEs obu list charakteryzowały się podmioty uwzględnione na listach 25 największych MNEs z krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Dominowały tu przedsiębiorstwa świadczące usługi transportowe, przemysłu petrochemicznego i sektora wydobywczego.

Niestety, nie posiadamy danych charakteryzujących największe MNEs z Polski. Wprawdzie Główny Urząd Statystyczny publikuje od 2010, w ramach informacji bieżących, wyniki badania podmiotów z siedzibą w Polsce posiadających jednostki zagraniczne, jednak nie wszystkie one są podmiotami bezpośredniego inwestowania⁵. Jednocześnie nie sposób określić, jaką część z nich tworzą MNEs. Według ostatniego raportu, ogłoszonego w kwietniu 2021, wynika, że 1848 podmiotów z siedzibą w Polsce było zaangażowanych w 3949 jednostkach za granicą – spółkach, oddziałach lub innych jednostkach (GUS,

2021, s. 17). Wśród ogółu podmiotów z siedzibą w Polsce posiadających jednostki zagraniczne dominowały przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w sekcji „przetwórstwo przemysłowe”, a wśród nich w takich działaniach, jak: „produkcja wyrobów z metali, produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych”, „produkcja maszyn i urządzeń”, „produkcja artykułów spożywczych”. Kolejne miejsca przypadły podmiotom z sekcji: „handel, naprawa pojazdów samochodowych” oraz „budownictwo” (GUS, 2021, s. 25–27).

Ograniczony pogląd o największych polskich MNEs daje ranking 25 największych polskich prywatnych inwestorów za granicą⁶, który ogłosił po raz drugi FORBES w grudniu 2020 roku. Listę otwiera LPP z wycenianą wartością aktywów w 2020 roku na kwotę 6272 mln PLN (1 miejsce). Dalej usytuowane zostały odpowiednio Mercator Med (2.), Asseco (3.), Synthos (4), Kruk (5), Polpharma (6), Maspex (7), TZMO (8), DocPlanne (9), RTB House (10), Ciech (11), TFKable (12), Cersanit (13), CCC (14), Nowy Styl (15), Press Glass (16), Barlink (17), X-Trade Brokers (18), Comarch (19), Boryszew (20), Śnieżka (21), MCI (22), DataWalk (23) Wielton (24), Amica (25) (FORBES, 2020).

Łączna wartość aktywów za granicą 25 największych polskich inwestorów prywatnych wyniosła w 2020 roku 39 320 mln PLN, to jest około 10 084 mln USD⁷, a więc średnio na jedno przedsiębiorstwo przypadało 403,4 mln USD. Jest to w skali świata kwota bardzo niewielka. Podana wyżej wartość aktywów zagranicznych 100 największych DC MNEs świata wskazuje, że przeciętnie w 2019 roku na jedno przedsiębiorstwo tej grupy przypadało 27 mld USD, a więc prawie 67 razy więcej niż przeciętnie na jedno przedsiębiorstwo z listy 25 największych polskich prywatnych inwestorów bezpośrednich w 2020 roku. W spostrzeżeniu tym zawiera się odpowiedź na czwarte z pytań badawczych postawionych w niniejszym artykule, dotyczące dystansu w zakresie wartości aktywów za granicą, jaki dzieli największe przedsiębiorstwa międzynarodowe z Polski i największe przedsiębiorstwa z krajów rozwijających się i transformujących gospodarki.

Wstępne dane prezentujące charakterystyki największych DC MNEs świata za 2020 rok poznamy dopiero w 2022 roku. Nie wiemy więc, w jakim stopniu kryzys wywołany pandemią COVID-19 wpłynął na wycenę aktywów największych DC MNEs. Wstępne przewidywania i oceny wskazują, że podobnie jak największe MNEs ograniczyły one aktywność inwestycyjną za granicą (Jaworek i in., 2020; Pietrasieński, 2021). Niewykluczone, że tak jak w przypadku największych MNEs świata, wycena ich aktywów zagranicznych wzrosła. W tym kontekście interesujące są podane przez FORBES dane, które wskazują, że (nie licząc RTB House, dla której brak jest informacji za 2019 rok) wartość aktywów zagranicznych polskich prywatnych największych MNEs wzrosła z 34,0 mld PLN w 2019 roku do ponad 38,0 mld PLN w 2020 roku. Może to świadczyć o konsekwentnym utrzymywaniu przez polskie największe prywatne MNEs obranej strategii internacjonalizacji pomimo kryzysu związanego z pandemią. Warto też zwrócić uwagę na



dużą reprezentację na polskiej liście przedsiębiorstw sektora IT. Może jest to krok na drodze zbliżania się największych polskich MNEs do ich odpowiedników w skali świata?

Podsumowanie

Współczesna gospodarka świata obserwowana przez pryzmat podziału krajów według wartości zaangażowanego kapitału ich przedsiębiorstw za granicą ukazuje wyraźny obraz dychotomii. Podmioty relatywnie niewiele krajów, do których w ostatnich trzech dekadach dołączyło kilka z grupy rozwijających się i transformujących gospodarki, posiadają za granicą dominujący udział w światowych należnościach z tytułu BIZ. Istotne przy tym wydaje się spostrzeżenie, iż zbliżanie się skali należności krajów rozwijających się i transformujących gospodarki do krajów rozwiniętych jest głównie rezultatem znaczącego zaangażowania inwestycyjnego za granicą podmiotów z niewielkiej liczby krajów pierwszej grupy. Niektóre z nich to przedsiębiorstwa z udziałem kapitałów państwowych. Ich uczestnictwo w procesie internacjonalizacji kapitałowej nierzadko uzyskuje wsparcie rządów w ramach prowadzonej polityki gospodarczej, ochronę przed konkurencją, a nawet subsydiowanie ekspansji zagranicznej.

Tendencja, o której mowa wyżej, ma odzwierciedlenie także w zmianach, jakie dokonały się na listach 100 największych MNEs świata i 100 największych DC MNEs, a zwłaszcza wśród drugich, gdzie widoczna jest pogłębiająca się dominacja Azji, a w niej Chin z Hongkongiem i Tajwanem.

Realizacja celu artykułu prowadzi do wniosku, że internacjonalizacja kapitałowa zdecydowanej większości krajów rozwijających się jest wciąż bardzo niska. Niemniej również przedsiębiorstwa z tych krajów rozpoznały w internacjonalizacji drogą kapitałową skuteczny sposób osiągania sukcesów na arenie międzynarodowej i coraz śmielej nią podążają. Staje się bowiem coraz ważniejszym czynnikiem budowania ich międzynarodowej konkurencyjności umożliwiając, podobnie jak MNEs z krajów rozwiniętych, nie tylko szersze czerpanie z posiadanych już przewag konkurencyjnych, ale i budowanie nowych w oparciu o wykorzystywanie rozproszonych na świecie zasobów materialnych i niematerialnych, a wśród nich wiedzy, umiejętności oraz źródeł informacji, nie mówiąc już o bogactwie różnorodności kulturowej.

Treść artykułu przynosi odpowiedzi na postawione pytania badawcze. Zaprezentowane statystyki ukazujące zmiany należności krajów świata z tytułu BIZ, jakie dokonały się w okresie minionych 31 lat wykazują wyraźne zwiększenie udziału krajów rozwijających się i transformujących gospodarki, jednakże wciąż dystans dzielący je w stosunku do krajów rozwiniętych jest bardzo duży.

Zarysował się też proces zmniejszenia dystansu dzielącego największe na świecie DC MNEs do największych MNEs świata w zakresie skali zaangażowania kapitałowego za granicą – pozostaje on jednak nadal znaczący.

Utrzymują się także widoczne różnice pomiędzy strukturą prezentowanych grup przedsiębiorstw według

rodzaju prowadzonej działalności. W kierunku zaobserwowanych w tym zakresie zmian zarówno w pierwszej, jak i drugiej grupie przedsiębiorstw można jednak dostrzec rysujące się podobieństwo. Wyraża się ono wzrostem udziału branż innowacyjnych. Jednak znacznie wyraźniej wzrost udziału tych branż zarysował się w odniesieniu do największych MNEs świata.

W czasie trzech ostatnich dekad, a zwłaszcza po 2000 roku, widoczny był dynamiczny wzrost zaangażowania kapitałowego polskich przedsiębiorstw za granicą, chociaż do chwili obecnej należności Polski wobec zagranicy z tytułu BIZ pozostają bardzo niewielkie. Niestety, nie są dostępne statystyki dotyczące polskich MNEs. Można jedynie wskazać, że wartość ich aktywów zagranicznych jest znikoma w porównaniu z największymi MNEs świata i DC MNEs. Warta jest jednak odnotowania rosnąca ich aktywność międzynarodowa i zdolność powiększania aktywów zagranicznych, jaką zademonstrowały największe prywatne polskie MNEs w 2020 roku, w którym gospodarka światowa odczuła poważne skutki kryzysu związanego z pandemią.

Obserwowane zbliżanie się aktywności kapitałowej za granicą DC MNEs do MNEs krajów rozwiniętych, chociaż jest zauważalne, nie ma charakteru pozwalającego uznać je jako wyraźny proces, a zjawisko, którego dalszy rozwój nie będzie miał raczej charakteru skokowego. Jednak ma ono znaczenie dla gospodarki świata, wymaga więc prowadzenia sukcesywnych badań. Są one także ważne dla przedsiębiorstw. Mogą być bowiem przydatne w budowaniu strategii ich rozwoju. Niebagatelne w tym znaczenie ma rozpoznanie źródeł największych sukcesów biznesowych. Podmioty, którym zdolność alokacji kapitałów za granicą przyniosła miejsce wśród największych według wartości ulokowanych tam aktywów zarówno w skali świata, wśród krajów rozwijających się, jak i transformujących gospodarki, a także Polski, mogą być w tym zakresie benchmarkiem.

dr hab. Włodzimierz Karaszewski, prof. uczelni
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
ORCID: 0000-0002-8351-4589
e-mail: wkaras@umk.pl

dr hab. inż. Małgorzata Jaworek, prof. uczelni
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
ORCID: 0000-0003-1448-1127
e-mail: mjaworek@umk.pl

Przypisy

- 1) Wniosek ten autorzy sformułowali na podstawie wyników własnych badań bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także wyników badań innych ośrodków naukowo-badawczych. Na niektóre z nich powołano się w dalszej części opracowania.

- 2) Obliczenia własne autorów. Warto tu zwrócić uwagę na wątpliwości, jakie mogą budzić statystyki UNCTAD co do adekwatności w stosunku do stanu rzeczywistego podawanych wartości BIZ z krajów rozwiniętych oraz krajów rozwijających się i transformujących gospodarki. Wynikają one m.in. z kwalifikacji krajów do tych grup. Przykładem może być uwzględnienie w pierwszej wszystkich krajów, które weszły do Unii Europejskiej w 2004 roku i później, podczas gdy znacznie bardziej rozwinięte od nich Republika Korei czy Singapur nadal wskazywane są jako kraje rozwijające się.
- 3) Należy tu zwrócić uwagę, że zmiany wartości aktywów za granicą, chociaż są głównie skutkiem podejmowanych BIZ, mogą wynikać z wyceny giełdowej oraz zmian kursów walutowych.
- 4) W prezentowanym okresie zmianie ulegało nazewnictwo branż i metodyka klasyfikowania podmiotów do poszczególnych z nich. Obecnie UNCTAD, wskazując podstawowe branże MNEs, posługuje się aktualną wersją Standard Industrial Classification as used by the United States Securities and Exchange Commission (SEC).
- 5) Jako jednostkę zagraniczną rozumie się: spółkę z siedzibą za granicą, w której podmiot z siedzibą w Polsce posiada udziały, zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie, oddziały zlokalizowane za granicą należące do podmiotów z siedzibą w Polsce lub jednostek za granicą, w których podmiot z siedzibą w Polsce jest zaangażowany oraz inne jednostki zagraniczne, np.: placówka, warsztat, biuro (szerzej o badaniu: GUS, 2019, s. 14–15).
- 6) Ranking nie obejmuje podmiotów z udziałem Skarbu Państwa.
- 7) Przeliczono na podstawie średniorocznego kursu NBP w 2020 roku, USD/PLN – 3,8993.

Bibliografia

- [1] Brand Finance (2020), *Global 500, The Annual Report on the World's Most Valuable and Strongest Brands*, London.
- [2] Chen Y., Zhai R.-R., Wang C., Zhong C. (2015), *Home Institutions. Internationalization and Firm Performance: Evidence from Listed Chinese Firms*, „Management Decision”, Vol. 53, No. 1, pp. 160–178.
- [3] Cuervo-Cazurra A. (2007), *Sequence of Value-added Activities in the Multinationalization of Developing Country Firms*, „Journal of International Management”, Vol. 13, No. 3, pp. 258–277.
- [4] Dong Y., Meng C., Firth M., Hou W. (2014), *Ownership Structure and Risk-taking: Comparative Evidence from Private and State-controlled Banks in China*, „International Review of Financial Analysis”, No. 36, pp. 120–130.
- [5] Dunning J.H., Narula R., Van Hoesel R. (1998), *Third World Multinationals Revisited: New Developments and Theoretical Implication*, [in:] J.H. Dunning (ed.), *Globalisation, Trade and Foreign Direct Investment*, Elsevier, Oxford, pp. 255–286.
- [6] FORBES (2020), *Lista największych polskich prywatnych inwestorów za granicą*, grudzień, s. 29–77.
- [7] Gammeltoft P. (2008), *Emerging Multinationals: Outward FDI from the BRICS Countries*, „International Journal of Technology and Globalisation”, Vol. 4, No. 1, pp. 5–22.
- [8] Goldstein A. (2009), *Multinational Companies from Emerging Economies Composition, Conceptualization & Direction in the Global Economy*, „The Indian Journal of Industrial Relations”, Vol. 45, No. 1, pp. 137–147.
- [9] GUS (2021), *Działalność przedsiębiorstw posiadających jednostki zagraniczne w 2019 r.*, Warszawa.
- [10] GUS (2019), *Zeszyt metodologiczny. Badania przedsiębiorstw niefinansowych*, Warszawa.
- [11] Heenan D.A., Keegan W.J. (1979), *The Rise of Third World Multinationals*, „Harvard Business Review”, No. 57, pp. 101–109.
- [12] Hu H.W., Cui L. (2014), *Outward Foreign Direct Investment of Publicly Listed Firms from Corporate Governance Perspective*, „International Business Review”, Vol. 23, No. 4, pp. 750–760.
- [13] Jaworek M., Karaszewski W. (2021), *The Largest Non-financial Multinational Enterprises in the World and Those in Developing and Transition Economies*, „European Research Studies Journal”, Vol. 24, No. 1, pp. 683–696.
- [14] Jaworek M., Karaszewski W., Kuczmarzka M. (2020), *Pandemic Risk: Doesn't It Really Matter? Foreign Direct Investment after COVID-19*, „Ekonomia i Prawo. Economics and Law”, Vol. 19, No. 2, pp. 275–290.
- [15] Jaworek M., Kuzel M. (2015), *Transnational Corporations in the World Economy: Formation, Development and Present Position*, „Copernican Journal of Finance & Accounting”, Vol. 4, No. 1, pp. 55–70.
- [16] Karaszewski W. (2004), *Największe korporacje transnarodowe świata i ich wpływ na wzrost gospodarczy*, [w:] M. Haffer, W. Karaszewski (red.), *Czynniki wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń, s. 373–398.
- [17] Karaszewski W., Jaworek M. (2016), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji”, Nr 7, s. 13–20.
- [18] Karaszewski W., Jaworek M., Kuzel M., Szałucka M., Szóstek A. (2014), *Foreign Direct Investment by Polish Companies*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- [19] Khan K. (ed.). (1987), *Multinationals of the South*, Francis Pinter, London.
- [20] Kumar K., McLeod G. (1981), *Multinationals from Developing Countries*, Lexington Books, Lanham.
- [21] Lall S. (1983), *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, Wiley, New York.
- [22] Lecraw D.J. (1977), *Direct Investment by Firms from Less Developed Countries*, Oxford Economic Paper, Vol. 29, No. 3, pp. 442–457.
- [23] Liang H., Ren B., Sum S.L. (2015), *An Anatomy of State Control in the Globalization of State-owned Enterprises*, „Journal of International Business Studies”, Vol. 46, No. 2, pp. 223–240.
- [24] Lin X. (2010), *State versus Private MNCs from China: Initial Conceptualizations*, „International Marketing Review”, Vol. 27, No. 3, pp. 366–380.
- [25] Luo Y., Tung R.L. (2018), *A General Theory of Springboard MNEs*, „Journal of International Business Studies”, Vol. 49, No. 2, pp. 129–152.
- [26] Narula R. (2010), *Much ado about Nothing or Sirens of a Brave New World? MNE Activity from Developing Countries and its Significance for Development*, OECD Development Centre, Paris.

- [27] Pietrasieński P. (2021), *Ekonomiczne i społeczne implikacje dla polityk COVID-19: wnioski wynikające z grypy hiszpanki oraz innych pandemii w historii*, „Przeгляд Organizacji”, Nr 1, s. 33–39.
- [28] Ramamurti R. (2008), *What Have we Learned about EMNEs*, [in:] R. Ramamurti, J. Singh (eds.), *Emerging Multinationals from Emerging Markets*, Cambridge University Press, Cambridge.
- [29] Ramasamy B., Yeung M., Laforet S. (2012), *China's Outward Foreign Direct Investment: Location, Choice and Firm Ownership*, „Journal of World Business”, Vol. 47, No. 1, pp. 17–25.
- [30] Stiglitz J.E. (2004), *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- [31] UNCTAD (1992), *World Investment Report 1992, Transnational Corporations as Engines of Growth*, New York.
- [32] UNCTAD (1993), *World Investment Report 1993, Transnational Corporations and Integrated International Production*, New York and Geneva.
- [33] UNCTAD (2002), *World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness*, New York and Geneva.
- [34] UNCTAD (2003), *World Investment Report 2003, FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, New York and Geneva.
- [35] UNCTAD (2004), *World Investment Report 2004, The Shift towards Services*, New York and Geneva.
- [36] UNCTAD (2007), *World Investment Report 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, New York and Geneva.
- [37] UNCTAD (2019), *World Investment Report 2019, Investment and New Industrial Policies*, Geneva.
- [38] UNCTAD (2020), *World Investment Report 2020, International Production beyond the Pandemic*, Geneva.
- [39] UNCTAD (2021), *World Investment Report 2021, Investing in Sustainable Recovery*, Geneva.
- [40] Wells L.T. (1983), *Third World Multinationals*, MIT Press, Cambridge.
- [41] Yeung H.W.-C. (1994), *Third World Multinationals Revisited: A Research Critique and Future Agenda*, „Third World Quarterly”, Vol. 15, No. 2, pp. 297–317.

Changes in the Investment Activity abroad Regarding Largest Multinational Corporations

Summary

The article is devoted to the issues of company's internationalisation in the form of foreign direct investment. Its objective is to present the results of the study pertaining to changes in investment activity abroad with regard to the largest multinational corporations in the world and the largest multinational corporations from developing and transition economies, the level of their internationalisation over the past three decades, as well as to show changes in the capital involvement of Polish enterprises abroad and the value of assets the largest of them possess abroad. The article presents changes in the value of FDI outward stock in the world, including developing and transforming economies and Poland. Characteristics of the hundred largest multinational enterprises in the world and developing and transforming economies have been presented as well. Against this background, the scale of direct investments made by Polish investors abroad has been discussed, including the largest 25 Polish private investors. The study is based on information obtained from the statistical sources published by United Nations Conference on Trade and Development and Statistics Poland.

Keywords

multinational corporations (MNCs), foreign direct investment (FDI), global economy