

Alicja Zakrzewska-Półtorak

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ PO ROKU 2000

1. Wstęp

Celem artykułu jest przedstawienie miejsca i znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w skali światowej z wyszczególnieniem wybranych regionów i krajów oraz zaproponowanie usystematyzowanego ujęcia pojęć z zakresu inwestycji oraz inwestycji zagranicznych ze szczególnym uwzględnieniem inwestycji bezpośrednich. Największy nacisk położono na zmiany zachodzące w gospodarce światowej w latach 2003-2005.

Pojęcie „inwestycja” pochodzi od łacińskich słów: *investire* oraz *investitura*. Pierwsze z nich oznacza czynność odziewania, ubierania; drugie (używane w średniowieczu) odnosiło się do przekazania lenna wasalowi przez seniora lub nadania biskupom prawa i władzy do zarządzania majątkiem ziemskim [Noga 1994, s. 5-6], tak więc pojęcie inwestycji etymologicznie wywodzi się z nabywania rzeczy oraz wiązki praw własności do tych rzeczy. Zgodnie z definicją zawartą w *Encyklopedii biznesu* inwestycja polega na zamianie środków finansowych na dobra rzeczowe, usługi, prawo użytkowania i patenty, czyli jej efektem jest majątek trwały zorganizowany w celu osiągnięcia w następnych okresach dodatkowych dochodów lub oszczędności kosztów [*Encyklopedia...* 1995, s. 387].

W literaturze przedmiotu występuje wiele definicji inwestycji, jednak ich zasadnicza treść sprowadza się do określenia istoty jako działań polegających na ponoszeniu nakładów w teraźniejszości, aby w późniejszym okresie uzyskać efekty, którym towarzyszy element niepewności, przy czym do osiągnięcia przyszłej niepewnej korzyści konieczne jest teraźniejsze poświęcenie pewnego [Hirshleifer 1965, s. 509] (za: [Karaszewski 2001, s. 18]). Innymi słowy: inwestycja to jednorazowy nakład stanowiący źródło wielokrotnych korzyści [Pastusiak 2003, s. 9].

Zgodnie z kryterium źródła finansowania wyróżnia się inwestycje finansowane ze środków własnych oraz z obcych (kredytów i pożyczek, jak również pomocy

bezzwrotnej). Ze względu na typ inwestora rozróżniono inwestycje: sektora prywatnego, publicznego (rządowe i samorządowe: regionalne i lokalne), jak również sektora niekomercyjnego (*non profit*) [Noga 1994, s. 14]. Z pochodzeniem środków wiąże się klasyfikacja obejmująca inwestycje: krajowe, zagraniczne oraz mieszane (z udziałem kapitału krajowego i zagranicznego). Można również wyodrębnić inwestycje międzynarodowe, podkreślając wielonarodowość inwestowanego kapitału, mające miejsce w przypadku przedsięwzięć dokonywanych przez międzynarodowe instytucje finansowe czy przedsiębiorstwa.

2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – problemy definicyjne

Inwestycje zagraniczne są szczególnym rodzajem inwestycji wyodrębnionych według kryterium miejsca inwestowania, dokonywanych poza granicami kraju osiedlenia inwestora [Karaszewski 2001, s. 17]. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że proces inwestowania może stać się łatwiejszy dzięki napływowi kapitału zagranicznego, który znacznie przyspiesza przejście gospodarki na wyżej położoną krzywą możliwości produkcyjnych i konsumpcyjnych społeczeństwa [Nasiłowski 1993, s. 26-27].

Według kryterium rodzaju przedsięwzięcia wyróżnia się: bezpośrednie inwestycje zagraniczne i pośrednie inwestycje zagraniczne, zwane portfelowymi lub finansowymi. Jednakże rozróżnienie tych typów inwestycji w praktyce bywa trudne. Trudność ta wynika m.in. z faktu, że inwestycje zarówno bezpośrednie, jak i portfelowe mogą tworzyć kapitał udziałowy oraz pożyczkowy przedsiębiorstw. Do bezpośrednich inwestycji, zgodnie z niektórymi definicjami, zalicza się kapitał w formie średnio- i długoterminowych pożyczek udzielonych podmiotom zależnym.

Przy inwestycjach bezpośrednich dawca kapitału zachowuje kontrolę nad podmiotami zainwestowania. W przypadku inwestycji portfelowych lokowaniu aktywów finansowych nie towarzyszy przepływ innych zasobów i umiejętności przedsiębiorstwa. Są one rozdysponowywane poprzez mechanizm międzynarodowego rynku kapitałowego w kierunku odbiorców, którzy są identyfikowani przez ich rentowność [Sitek 1997, s. 34], tak więc jednym z podstawowych wyznaczników pozwalających na zakwalifikowanie danej inwestycji do grupy portfelowych jest fakt, iż nie angażują one inwestora w bezpośrednią działalność gospodarczą w kraju goszczącym [Biznes... 2000, s. 105].

Ze względu na kontrolę działalności gospodarczej bezpośrednie inwestycje zagraniczne można podzielić na: samodzielne przedsięwzięcia (*solo ventures*) oraz wspólne przedsięwzięcia (*joint ventures*). Wspólne przedsięwzięcia to: spółki z udziałem partnerów zagranicznych i krajowych (*foreign local joint ventures*) oraz spółki utworzone przez partnerów wyłącznie zagranicznych, pochodzących z jednego kraju lub z kilku krajów (*foreigners joint ventures*) [Karaszewski 2001, s. 22]. Wspólne przedsięwzięcia w szerszym znaczeniu obejmują każdą formę więzi między

przedsiębiorstwami z różnych państw prowadzącą do współpracy w dłuższym czasie; w ujęciu węższym przez tzw. udziałowe wspólne przedsięwzięcia (*equity joint ventures*) rozumie się współpracę partnerów z co najmniej dwóch państw w ramach jednego przedsiębiorstwa, w którym mają oni akcje lub udziały [Sitek 1997, s. 43].

Podjęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez przedsiębiorstwo związane jest z osiągnięciem pewnej fazy rozwoju, w której to działalność produkcyjna na rynku krajowym nie jest już wystarczająca. W ten sposób dąży ono do wykorzystania posiadanych przewag konkurencyjnych za granicą [Czinkota, Ronkainen, Moffett 1994, s. 44]. Internacjonalizacja działalności przedsiębiorstwa obejmuje każdy rodzaj aktywności gospodarczej podejmowanej przez przedsiębiorstwo za granicą [Rymarczyk 1996, s. 17-18]. Jest ona procesem polegającym na przechodzeniu do kolejnych form, które pozostają w związku quasi-przyczynowym. Przy tym przechodzenie do coraz wyższych stadiów może mieć charakter sekwencyjny lub różne formy mogą być realizowane jednocześnie.

Prekursorami modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa byli J. Johanson i J. Vahlne. Ich model z 1977 r. zakładał stopniową internacjonalizację polegającą na przechodzeniu przez kolejne fazy umiędzynarodowienia, począwszy od nieregularnego eksportu, poprzez eksport z udziałem agenta (eksport pośredni), utworzenie sieci dystrybucji, aż do podjęcia produkcji za granicą (najpierw mniej skomplikowanych wyrobów, później – coraz bardziej zaawansowanych) [Johanson, Vahlne 1997, s. 24]. Jak wykazały badania przeprowadzone lub przytoczone przez wskazanych autorów, internacjonalizacja obejmuje małe kroki, będące raczej efektem stopniowego dostosowywania do zmieniających się warunków wewnątrz przedsiębiorstwa i w jego otoczeniu niż rezultatem świadomej strategii mającej na celu optymalną alokację posiadanych zasobów [Johanson, Vahlne 1997, s. 26]. Już w momencie, kiedy przedsiębiorstwo zaczyna eksportować wyroby, rozpoczyna się proces internacjonalizacji jego działalności. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią ostatnią, najbardziej zaawansowaną fazę internacjonalizacji.

Nie zawsze proces internacjonalizacji zawiera wszystkie wymienione etapy, tym niemniej autorzy modelu w trakcie prowadzenia badań empirycznych nie zaobserwowali, żeby przedsiębiorstwo od razu decydowało się na podejmowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych produkcyjnych. Wcześniejsze etapy umiędzynarodowienia działalności służą zdobyciu niezbędnego doświadczenia (m.in. poznaniu specyfiki i dostosowaniu do rozmiarów rynku) oraz sprawdzeniu, czy rozpoczęcie produkcji będzie opłacalne (w tym określeniu poziomu ryzyka przedsięwzięcia)¹.

¹ Krytyka modelu J. Johansona i J. Vahlne'a, spotykana w literaturze przedmiotu, dotyczy przede wszystkim: jednokierunkowości modelu, który nie wyjaśnia wycofywania się lub zmiany strategii przez przedsiębiorstwa, braku sprzężeń zwrotnych oraz zbytniego uproszczenia złożonego procesu internacjonalizacji. Ponadto podkreśla się, że w praktyce zdarza się, iż jednocześnie podejmowanych jest kilka typów działań.

3. Formy wejścia na rynek zagraniczny ze szczególnym uwzględnieniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Wybór formy wejścia na rynek zagraniczny jest istotny nie tylko z punktu widzenia przedsiębiorstwa-inwestora, ale również gospodarki kraju goszczącego. W tabeli 1 przedstawiono stopień zaangażowania poszczególnych zasobów gospodarki eksportera kapitału przy różnych formach wejścia przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne. Zaangażowanie wszystkich kategorii zasobów ma miejsce przy montażu za granicą. Wtedy to transfer dotyczy technologii i *know-how* – jednak w stosunkowo niewielkim stopniu jako transfer wspomagający, w przypadku produktu, kadr, zasobów rzeczowych i kapitału jest to transfer zasadniczy. Z kolei faza ostatnia – produkcji za granicą – charakteryzuje się transferem zasadniczym wszystkich zasobów poza produktem, który powstaje za granicą dzięki wykorzystaniu wskazanych zasobów. Ta forma daje największe szanse na wykorzystanie zasobów kraju goszczącego, przede wszystkim kadrowych i rzeczowych, z drugiej strony umożliwia w największym stopniu pozyskanie kapitału oraz *know-how*. Forma wejścia, jaką jest wspólne przedsięwzięcie (*joint venture*), różni się od samodzielnego przedsięwzięcia relatywnie mniejszym wykorzystaniem zasobów rzeczowych z kraju macierzystego inwestora.

Tabela 1. Transfer zasobów przedsiębiorstwa przy różnych sposobach wejścia na rynki zagraniczne

Sposób wejścia	Zasoby zaangażowane za granicą				
	technologia	produkt	kadry	zasoby rzeczowe	kapitał
Eksport	x	X	–	–	–
Produkcja kontraktowa	X	X	–	–	–
Sprzedaż licencji	X	–	–	–	–
Franchising	X	–	–	x	x
<i>Joint venture</i>	X	–	X	x	X
Montaż za granicą	x	X	X	X	X
Produkcja za granicą	X	–	X	X	X

X – transfer zasadniczy, x – transfer wspomagający.

Źródło: [Sitek 1997, s. 29].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, obejmujące trzy ostatnie sposoby wejścia: wspólne przedsięwzięcie, montaż i produkcję, pozwalają na pozyskanie przez inwestora pewnych korzyści niedostępnych w przypadku pozostałych sposobów. Przede wszystkim umożliwiają pełne wykorzystanie przewag konkurencyjnych (monopolistycznych) na rynkach zagranicznych, zatrzymanie posiadanego doświadczenia wewnątrz przedsiębiorstwa oraz zdobycie nowej wiedzy na temat dostosowania do wymogów rynku lokalnego, a także pozwalają na zademonstro-

wanie swojego zaangażowania na rynku lokalnym, co jest szczególnie istotne w przypadku rynków dóbr kapitałowych [Buckley 2002, s. 97-98].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są jedną z podstawowych form ekspansji wykorzystywaną przez korporacje transnarodowe. W 2004 r. w gospodarce światowej funkcjonowało prawie 690 400 filii korporacji transnarodowych, a wartość sprzedaży z ich udziałem sięgnęła 19 bln dol. [World... 2005, s. XIX]. Ponad 70% korporacji transnarodowych z centralami w krajach rozwiniętych miało te centrale w krajach Unii Europejskiej (dane dotyczące 25 członków UE), ponadto w krajach tych zlokalizowano ponad 80% filii zagranicznych mających siedziby w krajach rozwiniętych (było to prawie 30% filii zagranicznych na świecie)². W 2003 r. wśród 100 największych światowych korporacji niefinansowych sklasyfikowanych według wartości zagranicznych aktywów ponad 50% pochodziło z krajów Unii Europejskiej, 1/4 z USA, 9% z Japonii.

W tabeli 2 przedstawiono wybrane parametry dotyczące umiędzynarodowienia 100 największych na świecie niefinansowych korporacji transnarodowych.

Tabela 2. Wybrane parametry w 100 największych niefinansowych korporacjach transnarodowych (według wartości aktywów zagranicznych)

Wyszczególnienie	Rok 2004	Rok 2004 (rok 2003 = 100)	Udział w zasobach/obrotach – krajowych i zagranicznych łącznie – analizowanych podmiotów (w %), rok 2004	Udział w zasobach/obrotach łącznie (rok 2003 = 100)
Aktywa zagraniczne	4 728 mld dol.	118,4	53,4	103,6
Sprzedaż zagranicznych jednostek	3 407 mld dol.	113,5	55,8	101,7
Zatrudnienie w zagranicznych jednostkach	7 379 tys. dol.	101,9	49,7	100,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD/baza danych Erasmus University, za: [World... 2006, s. 31].

Najwyższa dynamika wzrostu w 2004 r. w porównaniu z 2003 r. dotyczyła zmian wartości aktywów zagranicznych. Wartość ta wzrosła o blisko 18,5 pkt proc. Najniższą dynamikę zanotowano w zakresie zatrudnienia w jednostkach zagranicznych. W analizowanym okresie obserwowano relatywnie wysoką koncentrację działalności w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tych podmiotach;

² Za: [World... 2005], dane odnośnie do poszczególnych krajów pochodzą z różnych lat z okresu 1993-2004.

według danych na koniec 2004 r. wartość sprzedaży jednostek zagranicznych dokonywanych przez te jednostki osiągnęła ok. 18% światowej sprzedaży tego typu.

4. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w wybranych regionach świata

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne pozostają obecnie bardzo ważną drogą ekspansji terytorialnej przedsiębiorstw. W tabeli 3 przedstawiono dynamikę zmian wartości ogółem bezpośrednich inwestycji zagranicznych według stanu z końca lat: 1990, 2000 i 2005.

Tabela 3. Wartość ogółem pozyskanych i wyeksportowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych według stanu na koniec lat 1990, 2000, 2005 (w mld dol.)

Kraje	1990 r.		2000 r.		2005 r.	
	import	eksport	import	eksport	import	eksport
Świat	1 789,3	1 791,1	5 803,0	6 371,4	10 129,7	10 671,9
Kraje rozwinięte, w tym:	1 418,9	1 642,2	3 976,2	5 578,3	7 117,1	9 271,9
– kraje UE (25 krajów)	768,2	810,3	2 179,7	3 050,1	4 499,1	5 475,0
– z czego: 10 nowych członków ^a	3,2	0,9	97,7	4,9	273,9	24,6
Polska	0,1	0,4	34,2	1,0	93,3 ^b	4,7 ^b
Stany Zjednoczone	394,9	430,5	1 256,9	1 316,2	1 625,7 ^b	2 051,3 ^b
Kraje rozwijające się	370,3	148,7	1 756,5	871,0	2 757,0	1 273,6
Kraje Europy Południowo-Wschodniej oraz WNP	0,1	0,2	70,3	22,1	255,7	126,3

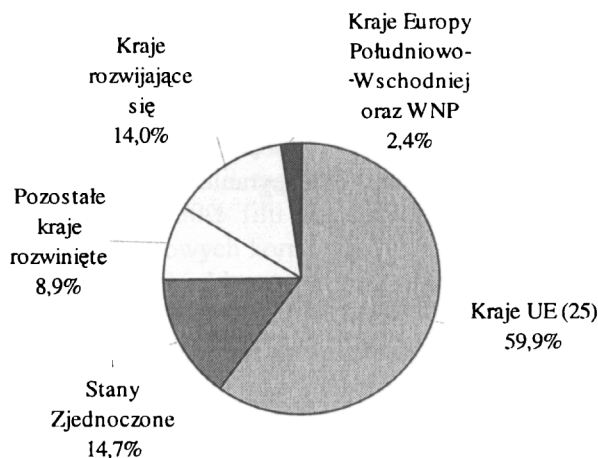
^a Do krajów zaliczono: Cypr, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Malte, Polskę, Słowację, Słowenię i Węgry, ^b dane szacunkowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [World... 2006, s. 303-306].

W analizowanym okresie wartość skumulowana bezpośrednich inwestycji zagranicznych rosła. Przy tym nieznacznie malało znaczenie krajów rozwiniętych jako eksporterów na rzecz przede wszystkim krajów rozwijających się. Te drugie na koniec 2005 r., w porównaniu z analogicznym okresem sprzed 15 lat, umocniły o ponad 3,5 pkt proc. swą pozycję mierzoną udziałem w światowym eksporcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Tym samym ich udział wyniósł blisko 12%. W większym stopniu kraje rozwijające się poprawiły swą lokatę po stronie importerów kapitału w tej formie o 6,5 pkt proc. – z ponad 20% do ok. 27%.

W krajach rozwiniętych, m.in. w krajach „starej” Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych, dominującą formę bezpośrednich inwestycji zagranicznych stanowiły fuzje i przejęcia wiążące się ze zmianą własności w już funkcjonujących

podmiotach. Jak przedstawiono na rys. 1, w udziale w „importcie” fuzji i przejęć dominowały kraje Unii Europejskiej (ok. 60%).



Rys. 1. Struktura wartości fuzji i przejęć dokonywanych w 2005 r. według kryterium lokalizacji nabywanego podmiotu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [World... 2006, s. 318-320].

W 2005 r. według danych ONZ UNCTAD wartość aktywów nabytych w formie fuzji lub przejęć, zlokalizowanych w „starej” Unii Europejskiej (15 krajów) wyniosła prawie 410 mld dol., a w Stanach Zjednoczonych – ponad 105 mld dol. [World... 2006, s. 318]. Było to odpowiednio ponad 57% i blisko 15% wartości tego typu transakcji na świecie. Ogółem do krajów rozwiniętych trafiło w 2005 r. ponad 88% kapitału w tej formie, blisko 9% przypadło na kraje rozwijające się, a prawie 2,5% – na kraje Europy Środkowej-Wschodniej oraz Wspólnoty Niepodległych Państw.

5. Bezpośrednie inwestycje a polityka wobec inwestorów zagranicznych – podsumowanie

W ostatnich latach obserwowano zaostrzenie się konkurencji o pozyskanie inwestorów dokonujących bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Konkurowały o nie państwa oraz mniejsze jednostki terytorialne. Rosła liczba wprowadzanych regionalnie zmian legislacyjnych o wydźwięku negatywnym dla inwestorów zagranicznych. Miało to stanowić zabezpieczenie przed posunięciami stosowanymi przez korporacje transnarodowe, mogącymi mieć konsekwencje dla gospodarek

goszczących, a wynikającymi z zarządzania pod kątem osiągnięcia efektywności na poziomie globalnym lub ponadnarodowym.

Przedsiębiorstwa transnarodowe mają zdolność arbitrażowania, którą wykorzystują przede wszystkim w zakresie: systemów podatkowych (wykazywanie zysków księgowych w krajach o relatywnie niskiej efektywnej stopie podatkowej, wykorzystywanie ulg i zwolnień podatkowych oraz kierowanie nadwyżek do filii, które nie płacą w danym roku podatków ze względu na straty finansowe), rynków finansowych (inwestowanie w lokalne fundusze o relatywnie wyższej stopie zwrotu, zaciąganie pożyczek po relatywnie niższej stopie procentowej, dostęp do subsydiowanych przez rządy źródeł kapitału, np. nisko wyceniane akcje prywatyzowanych przedsiębiorstw) oraz lokalnych regulacji prawno-finansowych [Najlepszy 1993, s. 213-214]. Podejmują one działania związane z [Porter 2001, s. 362]:

1) różnicowaniem wyników finansowych osiągniętych przez poszczególne filie zagraniczne,

2) obecnością na niektórych rynkach z asortymentem wyrobów o wyższym standardzie lub o cenach poniżej ich wartości,

3) podejmowaniem dużych inwestycji o zerowej lub ujemnej stopie zwrotu za-inwestowanego kapitału,

4) pojmowaniem pozycji na rynkach w poszczególnych krajach jako wzajemnie zależnych,

5) podejmowaniem produkcji w krajach o niskich i krajach o wysokich kosztach płac.

Według danych ONZ UNCTAD w skali światowej, w kolejnych latach okresu 2000-2005 liczba zmian działających na niekorzyść inwestorów zagranicznych podejmujących przedsięwzięcia bezpośrednie znacznie wzrosła: z 0,2% w 2000 r. do 20% w 2005 r. regulacji ogółem [World... 2006, s. 24]. W latach 2003-2005 liczba regulacji o wydźwięku negatywnym (zwiększenie kontroli lub redukcja zachęt) rosła w sposób zdecydowany. Ich udział w regulacjach ogółem wynosił odpowiednio: blisko 10%, ponad 13% oraz ok. 20%. Zmiany te dotyczyły przede wszystkim krajów z grupy państw Ameryki Południowej i Karaibów – ponad 70% zmian wśród 21 wprowadzonych w regionie. Liczba wprowadzanych rocznie zmian w 2001 r. po raz pierwszy przekroczyła 200. Najwięcej zmian w wartościach bezwzględnych (zarówno pozytywnych, jak i negatywnych) wprowadzono w latach 2002-2004 – było to średnio ponad 252 rocznie, jednakże nie zniechęcało to inwestorów zagranicznych, którzy po kryzysie z początku XXI w. w latach 2004-2005 ponownie zwiększali wartość światowego strumienia napływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Literatura

- Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, red. M.K. Nowakowski, Wyd. Key Text, Warszawa 2000.
- Buckley A., *Inwestycje zagraniczne. Składniki wartości i ocena*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2002.
- Czinkota M.R., Ronkainen I.A., Moffett M.H., *International Business*, 3rd Edition, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, International Edition (Fort Worth, Philadelphia, San Diego, New York, Austin, San Antonio, Toronto, Montreal, London, Sydney, Tokyo) 1994.
- Encyklopedia biznesu*, red. W. Pomykało, t. 1, Wydawnictwo Fundacja Innowacja, Warszawa 1995.
- Hirshleifer J., *Investment Decision under Uncertainty: Choice-Theoretic Approaches*, „The Quarterly Journal of Economics” 1965, vol. LXXIX, nr 4.
- Johanson J., Vahlne J., *The Internationalization Process of the Firm – a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*, „Journal of International Business Studies” 1977, t. 8, nr 1.
- Karaszewski W., *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990-1999* (miejsce w gospodarce kraju, czynniki i perspektywy rozwojowe), Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2001.
- Najlepszy E., *Międzynarodowe finanse przedsiębiorstw*, Bafina, Poznań 1993.
- Nasiłowski M., *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Instytut Kształcenia Ekonomicznego PTE, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1993.
- Noga M., *Państwo a inwestycje w gospodarce rynkowej z uwzględnieniem procesu transformacji*, Dolnośląska Oficyna Wydawnicza, Wrocław 1994.
- Pastusiak R., *Ocena efektywności inwestycji*, CeDeWu, Warszawa 2003.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996.
- Sitek E., *Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedsiębiorstw*, seria Monografie nr 46, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 1997.
- World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, UN-UNCTAD, New York, Geneva 2005.
- World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, UN-UNCTAD, New York, Geneva 2006

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE WORLD ECONOMY AFTER THE YEAR 2000

Summary

The aim of the paper is to place foreign direct investment in the world economy and to discuss its role especially in selected regions and countries. The author also proposed some approach to investment, foreign investment, and foreign direct investment terminology. Special attention was drawn to changes in the world economy (in terms of foreign direct investment) in the period of 2003-2005.