



## Katarzyna Żak

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach  
Wydział Zarządzania  
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem  
katarzyna.zak@ue.katowice.pl

# BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW: ISTOTA, DETERMINANTY I GŁÓWNE TENDENCJE

**Streszczenie:** Niniejszy artykuł przedstawia zagadnienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) oraz główne czynniki je determinujące. Wyjaśnienie istoty tego zjawiska zaprezentowano z wykorzystaniem tzw. paradygmatu OLI. Rozważania o charakterze teoretycznym wzbogacono analizą zasadniczych tendencji w realizacji strategii umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw w formie BIZ. W tym celu wykorzystano bazy danych statystycznych UNCTAD oraz NBP dotyczące przepływów inwestycji zagranicznych w latach 1990-2017.

**Słowa kluczowe:** umiędzynarodowienie, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, polskie przedsiębiorstwa.

**JEL Classification:** F21, F23, O10.

## Wprowadzenie

Współcześnie umiędzynarodowienie przedsiębiorstw jest procesem bardzo intensywnym, przy czym różne są motywy ich internacjonalizacji, różny jest sposób ich zaangażowania, zakres geograficznych powiązań z partnerami zagranicznymi oraz sposób konkurowania w otoczeniu międzynarodowym. Abstrahując w tym miejscu od szczegółowych i licznych interpretacji pojęcia „umiędzynarodowienie (internacjonalizacja) przedsiębiorstwa”, można wskazać na jego eklektyczną definicję, zgodnie z którą umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa oznacza sukcesywny rozwój jego międzynarodowego zaangażowania, mierzony rozszerzeniem geograficznego zasięgu rynków, produktów i form działalności,

a także zmianami w filozofii zarządzania przedsiębiorstwem i zachowaniach organizacji. W związku z tym internacjonalizację przedsiębiorstwa należy postrzegać w trzech wymiarach: jako proces (ujęcie dynamiczne przejawiające się w rozumieniu internacjonalizacji jako procesu składającego się z kilku etapów), jako rezultat (ujęcie statyczne przejawiające się w rozumieniu internacjonalizacji jako zestawu wskaźników służących określeniu intensywności zaangażowania międzynarodowego przedsiębiorstwa) oraz jako sposób myślenia (ujęcie behawioralne, przejawiające się w rozumieniu internacjonalizacji jako analizy zachowań kadry zarządzającej przedsiębiorstwem działającym na arenie międzynarodowej) [Albaum i in., 1994, s. 1-2].

Obecnie największą rolę w ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw odgrywają, obok handlu zagranicznego, bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). W sensie makroekonomicznym są one istotnym czynnikiem wzrostu i rozwoju gospodarczego oraz podnoszenia konkurencyjności gospodarki. W sensie mikroekonomicznym – dla przedsiębiorstw – stanowią szansę na rozwój przez ekspansję na rynki zagraniczne.

Polska – jej gospodarka i przedsiębiorstwa w niej działające – od początku lat 90. XX w. zyskuje na znaczeniu na arenie międzynarodowej. Z jednej strony jest postrzegana jako atrakcyjny kraj dla lokowania BIZ, z drugiej zaś jako kraj będący coraz aktywniejszym eksporterem kapitału w tej formie. Należy zaznaczyć, że choć Polska od początku swej transformacji gospodarczej jest importem netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych, to jednak polscy przedsiębiorcy dostrzegają pozytywne aspekty ekspansji zagranicznej w postaci eksportu kapitału. Ich obecność na światowych rynkach jest świadectwem dojrzałości gospodarki oraz przyczynia się do rozwoju gospodarczego. Dzięki umiędzynarodowieniu swej działalności polscy inwestorzy zdobywają doświadczenie, technologie, podnoszą wartość swoich firm, a to przyczynia się do zwiększenia ich konkurencyjności na rynkach regionalnych i globalnych.

Celem artykułu jest przedstawienie głównych tendencji dotyczących realizowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskie przedsiębiorstwa. Analizie poddano okres badawczy obejmujący lata 1990-2017. Zastosowano takie techniki badawcze, jak: analiza treści literatury krajowej i zagranicznej oraz analiza typu desk research, w której wykorzystano dane baz statystycznych NBP oraz UNCTAD.

## 1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – konceptualizacja zjawiska

Przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne rozumie się inwestycje dokonywane w kraju innym niż kraj pochodzenia inwestora, polegające na ulokowaniu kapitału – zwykle długoterminowego – w przedsiębiorstwie zagranicznym w celu uzyskania efektywnej kontroli zarządzania tym przedsiębiorstwem i osiągnięcia z tego tytułu zysków. Inwestycje tego rodzaju obejmują swym zasięgiem: zakup udziałów w już istniejących firmach zagranicznych, założenie nowej filii za granicą, utworzenie joint venture z podmiotem zagranicznym oraz nabycie majątku nieruchomego za granicą w celu rozszerzenia dotychczasowej działalności [Krugman, Obstfeld, 2005, s. 124-125]. Zgodnie z nomenklaturą OECD [www 1, s. 17] z inwestycją bezpośrednią ma się do czynienia wówczas, gdy inwestor zagraniczny posiada w danym przedsiębiorstwie udział w wysokości co najmniej 10% akcji lub głosów, przy czym nie musi on sprawować absolutnej kontroli nad firmą, ważne, by miał wpływ na jej zarządzanie. Inwestycje bezpośrednie mogą przyjmować formę inwestycji greenfield (czyli budowy przedsiębiorstwa od podstaw), brownfield (czyli przejęcia lub nabycia istniejącego przedsiębiorstwa na drodze np. procesów prywatyzacji) czy też zaangażowania kapitałowego w przedsiębiorstwo (w przypadku przekroczenia wspomnianego progu 10-procentowego).

W literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele teorii, które tłumaczą, dlaczego inwestorzy lokują posiadane kapitały za granicą, np.: teoria przewag monopolistycznych, teoria międzynarodowego cyklu życia produktu, teoria lokalizacji, teoria internalizacji. Jednak najczęściej przytaczaną teorią, która stanowi ich syntezę, jest eklektyczna teoria międzynarodowej produkcji J.H. Dunninga [1981, s. 30-64; 2000, s. 163-164], zwana także paradygmatem OLI. W myśl tej teorii warunkiem podjęcia BIZ jest jednoczesne wystąpienie trzech elementów. Po pierwsze – posiadanie przez przedsiębiorstwo przewagi własnościowej (*ownership*), czyli dysponowanie np. kapitałem, zasobami wykwalifikowanej siły roboczej i kadry menedżerskiej, surowcami, unikatową technologią, informacjami, metodami zarządzania, marką, pozycją monopolistyczną, potencjałem badawczym. Po drugie – posiadanie przewagi lokalizacyjnej (*location*), która dotyczy atrybutów opisujących atrakcyjność rynku zagranicznego, np.: dynamicznie rozwijający się rynek, niskie ceny podstawowych czynników produkcji, wysokie kwalifikacje i wydajność siły roboczej, dostępność komunikacyjna, niskie koszty transportu, przyjazny stosunek społeczeństwa kraju goszczącego do obcego kapitału, korzystne ustawodawstwo. W końcu, po trzecie – posiadanie przez inwestora przewagi internalizacyjnej (*internalisation*), co oznacza, że dla przedsiębiorstwa bardziej korzystne są transakcje międzynarodowe wewnątrz

firmy niż na wolnym rynku. Utworzenie filii za granicą pozwala chronić technologię oraz daje możliwość koordynacji i integracji pionowej [Budnikowski, 2006, s. 146]. Poza klasycznym paradygmatem OLI współczesne korporacje w swoich decyzjach o wyborze rynku ekspansji w postaci BIZ uwzględniają także inne – „miękkie” czynniki, które stanowią swoistą „wartość dodaną” lokalizacji. Można tu wyróżnić m.in. charakter rynku pracy, infrastrukturę działalności gospodarczej, klimat gospodarczy, public relation miejsca czy uwarunkowania otoczenia kulturalnego [Rosińska-Bukowska, 2009, s. 217-218].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przedsiębiorstw wzbudzają wiele kontrowersji. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa, które realizuje swoją strategię ekspansji na rynkach zagranicznych w tej formie, najważniejsze korzyści to: realizacja autonomicznej strategii na rynku zagranicznym (w tym także swoboda w zakresie wykorzystania zysków), wysoki stopień kontroli działań na rynku zagranicznym, możliwość osiągania korzyści skali i zakresu, łatwiejsza optymalizacja konfiguracji działań w łańcuchu dostaw, lepsza ochrona własności intelektualnej inwestora, pobudzanie eksportu z przedsiębiorstwa macierzystego, utworzenie własnego przedsiębiorstwa za granicą typu greenfield, gdy na danym rynku goszczącym nie ma możliwości nabycia przedsiębiorstwa spełniającego oczekiwania inwestora, większa możliwość realizacji wybranego modelu biznesu przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym, możliwość przejścia w ramach wykupu nie tylko terenu, budynków i urządzeń, lecz także sieci dystrybucji, praw do znaków towarowych i innych unikatowych aktywów niematerialnych, w przypadku inwestycji brownfield szybszy dostęp do rynku (bazy klientów), osiągnięcie efektów synergicznych w związku z połączeniem zasobów i kompetencji inwestora oraz przejmowanego przedsiębiorstwa, inwestycja brownfield może sprzyjać ograniczeniu ryzyka politycznego. Wśród głównych zagrożeń należy wskazać: wysokie początkowe nakłady inwestycyjne oraz wysokie koszty wejścia (szczególnie w przypadku inwestycji greenfield), wyższe ryzyko w porównaniu z innymi formami internacjonalizacji, większe zaangażowanie personelu na rynkach zagranicznych, możliwość wystąpienia konfliktów między przedsiębiorstwem macierzystym a jego zagranicznymi filiami, brak akceptacji interesariuszy na rynku zagranicznym dla inwestora, problemy związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem w środowisku międzykulturowym, trudności z integracją podmiotów działających na różnych rynkach wynikające z kultur narodowych, kultur organizacyjnych, struktur organizacyjnych czy jakości zasobów, relatywnie długi czas realizacji inwestycji typu greenfield oraz relatywnie długi czas stworzenia relacji z partnerami rynku goszczącego [Witek-Hejduk, 2010, s. 150].

## **2. Rozmiary i struktura BIZ polskich przedsiębiorstw**

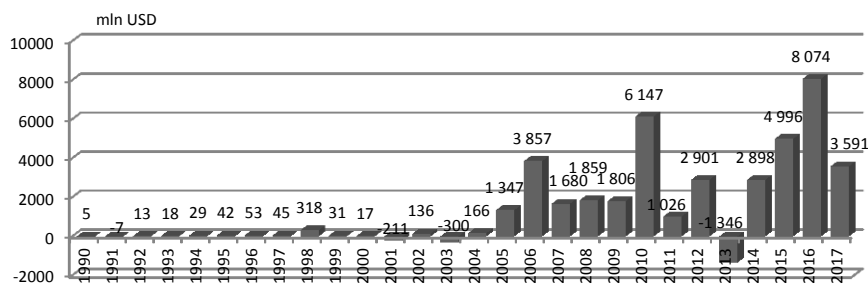
Wiele opracowań i publikacji dotyczy realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. Rzeczywiście, od początku lat 90. XX w. kraje Europy Środkowej i Wschodniej, w tym Polska, przyciągają inwestorów. Na wzrost zainteresowania tą częścią świata miały wpływ przede wszystkim dokonujące się zmiany związane z postkomunistyczną transformacją regionu, procesy integracyjne ze strukturami Unii Europejskiej, korzystny współczynnik kosztów pracy oraz szybko rosnące rynki. Według Raportu E&Y [www 2] kraje Europy Środkowej i Wschodniej zajmują obecnie trzecie miejsce, za Europą Zachodnią i USA, wśród najbardziej atrakcyjnych regionów świata pod względem inwestycji zagranicznych.

Przełomowe wydarzenia końca lat 80. XX w. w Polsce zainicjowały proces podejmowania strategii przez polskich przedsiębiorców w formie BIZ. Jednak należy zaznaczyć, że początki tych inwestycji były bardzo skromne. Na początku lat 90. XX w. stanowiły one zaledwie 0,01% ich światowych przepływów, natomiast pod koniec pierwszej dekady XXI w. wartość ta wzrosła do 0,4%, a w 2016 r. przekroczyła 0,43%, co stanowi wzrost 43-krotny. Zjawisko to jest istotnym znakiem przemian dokonujących się w polskiej gospodarce i określa poziom jej umiędzynarodowienia. Aktywność inwestycyjna świadczy o rosnącym potencjale polskich przedsiębiorstw, które stają się aktywnymi uczestnikami systemu międzynarodowego obrotu kapitałami inwestycyjnymi.

Dynamiczny wzrost wartości BIZ polskich przedsiębiorców jest szczególnie widoczny od 2005 r., w którym to wartość eksportowanego kapitału po raz pierwszy przekroczyła 1,3 mld USD, kolejny rekord padł w 2010 r. w kwocie 6,15 mld USD i w końcu w 2016 r. osiągnięto wartość 8,07 mld USD. Spadek wartości eksportu kapitału w postaci BIZ w latach 2008-2009 należy tłumaczyć, tak jak w całej gospodarce światowej, efektami kryzysu finansowo-gospodarczego. Z kolei w 2013 r. nastąpiły największe dezinwestycje polskich przedsiębiorców na rynkach zagranicznych – sięgające kwoty ponad 1,3 mld USD (rys. 1). Wycofanie polskich BIZ nastąpiło przede wszystkim z Luksemburga i Szwecji<sup>1</sup>.

---

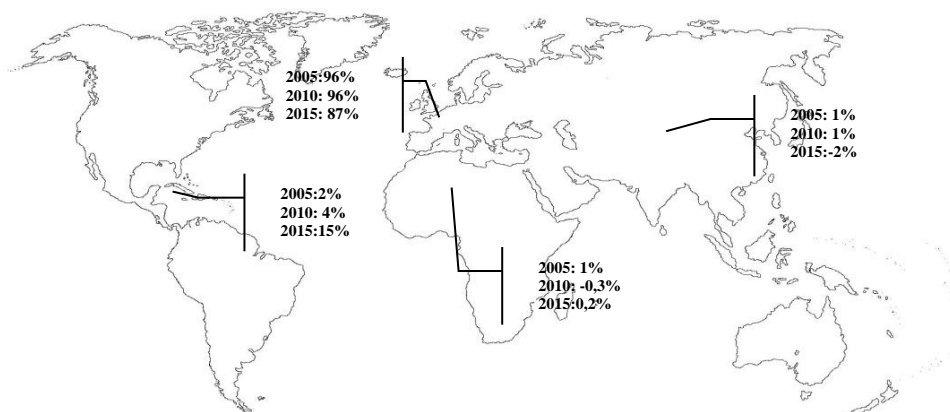
<sup>1</sup> Zgodnie z zaleceniami OECD w prezentacji danych o BIZ za 2013 r. wprowadzono wiele zmian metodycznych. Ze względu na zastosowanie nowych standardów dane z poprzednich lat i dane od 2013 r. nie są bezpośrednio porównywalne.



**Rys. 1.** BIZ polskich przedsiębiorstw w latach 1990-2017 (mln USD)

Źródło: Opracowanie na podstawie [www 3].

Analizując obszary geograficzne, w których są lokowane polskie BIZ, należy się zgodzić z tezą, że bliskość rynków, ich dobre rozpoznanie czy brak barier regulacyjnych przesądzą o wyborze miejsca lokowania inwestycji. Według danych NBP [www 4] w 2005 r. około 96% polskich BIZ było lokowanych w krajach europejskich, przy czym najwyższe wartości inwestycji były lokowane w takich krajach, jak: Czechy, Szwecja, Holandia czy Wielka Brytania. Na kraje obejmujące Amerykę Północną, Południową i Środkową przypadało około 2% polskich BIZ, które były lokowane głównie w USA, Meksyku i Brazylii. Warto odnotować, iż na kraje afrykańskie (kraje Afryki Północnej) i azjatyckie (kraje Bliskiego Wschodu i Chiny) przypadało zaledwie po 1% polskich inwestycji (rys. 2).

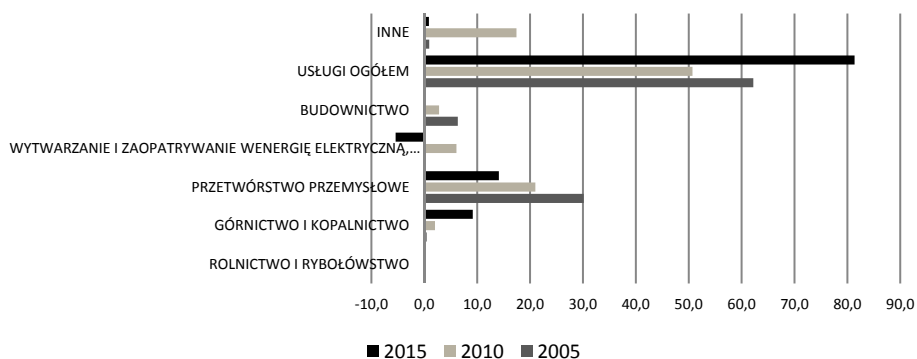


**Rys. 2.** BIZ polskich przedsiębiorstw według obszarów geograficznych w 2005, 2010 i 2015 r. (%)

Źródło: Opracowanie na podstawie [www 4].

W 2010 r. ponownie 96% polskich inwestycji zagranicznych trafiło do Europy – głównie do Luksemburga, Wielkiej Brytanii i na Cypr. Zasadniczym powodem przepływów kapitałowych do tych krajów były korzystne przepisy podatkowe. Firmy rejestrowały na tamtejszych rynkach spółki i za ich pośrednictwem inwestowały (to tzw. kapitał w tranzycie). Z kolei Wielka Brytania to ogromne centrum finansowe, w którym są lokowane nadwyżki finansowe przedsiębiorstw. Także korzystna rezydencja podatkowa tego kraju była istotnym czynnikiem przyciągającym BIZ z Unii Europejskiej, w tym także z Polski [Żak, 2017, s. 87-90]. Warto zauważyć, że w 2010 r. zwiększyła się aktywność polskich inwestorów na rynku Stanów Zjednoczonych, natomiast wycofano kapitał z Brazylii i Kajmanów. Odpływ polskich inwestycji zagranicznych odnotowano także z Algierii, Libii oraz Hongkongu. W 2015 r. można zaobserwować, iż choć Europa jest nadal głównym odbiorcą polskich BIZ, to jednak ich udział zmniejszył się do 87%. Biorąc pod uwagę 15-procentowy udział polskich inwestycji zagranicznych na rynkach obu Ameryk, w tym szczególnie w Kanadzie i Chile, można się pokusić o stwierdzenie, iż zdobywanie coraz większego doświadczenia przez polskich inwestorów skłania ich do szukania lokalizacji poza granicami krajów europejskich. Rok 2015 to czas relatywnie dużego odpływu polskich BIZ z rynków azjatyckich, szczególnie Malezji, Chin i Omanu. Udział bezpośrednich inwestycji w krajach afrykańskich to zaledwie 0,2%, dotyczą one przede wszystkim dwóch rynków: Tunezji i Seszeli.

Przekrój branżowy transakcji z tytułu polskich BIZ podlegał dość istotnym zmianom (rys. 3). Nie było to jednak skutkiem pojawienia się nowych tendencji, lecz wynikiem dużych pojedynczych transakcji dokonywanych przez polskich inwestorów.



**Rys. 3.** BIZ polskich przedsiębiorstw według struktury branżowej w 2005, 2010 i 2015 r. (%)

Źródło: Opracowanie na podstawie [www 4].

W latach 2005-2015 polskie transakcje w formie BIZ były realizowane przede wszystkim w usługach, przetwórstwie przemysłowym oraz górnictwie. Przy czym o ile udział inwestycji w przetwórstwie przemysłowym w omawianym okresie miał tendencję malejącą (w 2005 r. – 30%, a w 2015 – 14,1%), to z kolei udział inwestycji w usługach zdecydowanie wzrasta, tzn. w 2005 r. stanowią one 62,2%, a w 2015 – 81,4%. Także BIZ polskich inwestorów w branży górniczej i kopalnictwie dynamicznie wzrastają – ponad 18-krotnie w 2015 r. w stosunku do 2005 r. Warto zwrócić uwagę na fakt, iż w budownictwie nastąpiło wycofanie kapitału w 2015 r. (20,3 mln USD), choć zarówno w 2005 r., jak i 2010 r. wartość polskich BIZ w tej branży wynosiła około 200 mln USD.

## Podsumowanie

Dokonujące się w Polsce przemiany ustrojowo-gospodarcze, postępujący proces umiędzynarodowienia oraz integracja z Unią Europejską powodują, że można zaobserwować coraz dynamiczniejsze przepływy kapitału do polskiej gospodarki w postaci BIZ oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych realizowanych przez polskich przedsiębiorców.

Analiza bezpośrednich inwestycji, zarówno tych napływających do kraju, jak i tych realizowanych przez rodzimych inwestorów na rynkach zagranicznych, ma jeszcze jeden bardzo ważny skutek – pozwalają one dokonać oceny pozycji Polski na ścieżce inwestycyjnej na podstawie modelu IDP (*investment development path*). Zgodnie z tym modelem istnieje związek pomiędzy poziomem PKB per capita a wielkością inwestycji netto na jednego mieszkańca [Dunning, 1981, s. 30-64; Dunning, Narula, 1996, s. 1-41]. Przy czym inwestycje netto (tzw. wskaźnik NOI – *net outward investment*) stanowią różnicę pomiędzy inwestycjami zagranicznymi podejmowanymi przez podmioty gospodarcze danego kraju a inwestycjami zagranicznymi zrealizowanymi przez podmioty zagraniczne na terytorium tego kraju [Stawicka, 2008, s. 295-305]. Zgodnie z modelem IDP początkowo kraje nisko rozwinięte przyciągają inwestycje wykorzystujące lokalne zasoby surowcowe i tanią siłę roboczą, a same nie podejmują inwestycji za granicą. Wraz z procesem industrializacji i przesuwania się przewag komparatywnych z gałęzi pracochłonnych do kapitałochłonnych zmieniają się motywy lokowania BIZ. W krajach najwyższej rozwiniętych inwestorzy poszukują zasobów strategicznych, takich jak dostęp do technologii, zaplecza badawczego, kapitału ludzkiego. Jednocześnie zakumulowane w gospodarce aktywa stają się podstawą do skutecznej ekspansji międzynarodowej przedsiębiorstw krajowych.



Opierając się na badaniach własnych autorki, a także publikacjach innych autorów [por. Gorynia, Nowak, Wolniak, 2009, s. 153-174], można stwierdzić, że bardzo powoli, lecz stale, zmienia się pozycja inwestycyjna polskiej gospodarki. Coraz częściej mamy do czynienia z napływem bardziej kapitałochłonnych i zaawansowanych technologicznie BIZ. Także rosnąca wartość eksportu polskich inwestycji jest pozytywnym zjawiskiem.

Tendencja kształtowania się wartości wskaźnika NOI per capita w Polsce, zaczynając od połowy lat 90. XX w. do 2015 r., pozwala zaliczyć nasz kraj do gospodarek uprzemysłowionych, w których konkurencyjność w coraz większym stopniu wynika z innowacji i wykwalifikowanej siły roboczej, a nie tylko z inwestycji. Świadczyć o tym może z jednej strony dynamika eksportu kapitału w postaci BIZ, zaś z drugiej strony zmieniająca się struktura napływających BIZ do Polski. Oznacza to, że znaczącą rolę zaczynają odgrywać inwestycje realizowane w farmacji, lotnictwie czy elektronice oraz w obszarach wymagających zatrudnienia wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, takich jak pośrednictwo finansowe, doradztwo czy obsługa biznesu.

## Literatura

- Albaum G., Strandkov J., Duerr E., Dowd L. (1994), *International Marketing and Export Management*, Addison Wesley, New York.
- Budnikowski A. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Dunning J.H. (1981), *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach*, "Weltwirtschaftliches Archiv", No. 117, s. 30-64.
- Dunning J.H. (2000), *The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity*, "International Business Review", No. 9, s. 163-164.
- Dunning J.H., Narula R. (1996), *The Investment Development Path Revisited: Some Emerging Issues* [w:] J.H. Dunning, R. Narula (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments. Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge, London–New York.
- Gorynia M., Nowak J., Wolniak R. (2009), *Poland's Investment Development Path: In Search of a Synthesis*, "International Journal of Economic Policy in Emerging Economies" 2009, Vol. 2, No. 2, s. 153-174.
- Krugman P.R., Obstfeld M. (2005), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, WN PWN, Warszawa.
- Rosińska-Bukowska M. (2009), *Rola korporacji transnarodowych w procesach globalizacji. Kreowanie globalnej przestrzeni biznesowej*, Dom Wydawniczy Duet, Białystok.

- Stawicka M. (2008), *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w zmniejszeniu dysproporcji rozwojowych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 13, s. 295-305.
- Witek-Hejduk M.K. (2010), *Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Żak K. (2017), *Analiza i ocena ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw*, „OPTIMUM. Studia Ekonomiczne”, nr 2(86), s. 87-90.
- [www 1] OECD (2008), *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Fourth Edition, [www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf](http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf) [dostęp: 5.10.2018].
- [www 2] Ernst & Young Report (2017), *Atrakcyjność inwestycyjna Polski 2017*, [www.ey.com/Publication](http://www.ey.com/Publication) [dostęp: 5.10.2018].
- [www 3] UNCTAD. Database, [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics) [dostęp: 20.10.2018].
- [www 4] NBP, [www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib](http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib) [dostęp: 20.10.2018].

#### **FOREIGN DIRECT INVESTMENTS OF POLISH ENTERPRISES: CONCEPT, DETERMINANTS AND MAIN TRENDS**

**Summary:** This paper presents the issue of foreign direct investment (FDI) and the main factors determining it. The concept of foreign direct investment is presented based on the so-called the OLI paradigm. Theoretical considerations are supplemented with the analysis of major trends concerning foreign direct investment of polish enterprises. The analysis draws on the UNCTAD statistical database and the database of Poland's central bank illustrating foreign investment flows in the years 1990-2017.

**Keywords:** internationalization, Foreign Direct Investment (FDI), Poland's enterprises.