

Outgoing FDI (oFDI) na świecie oraz wsparcie dla oFDI udostępniane przez zagraniczne odpowiedniki PFR.

27 sierpnia 2025



00.

Spis treści



Spis treści.

004	Wstęp
005	Streszczenie
006	oFDI na świecie
013	Metodologia
020	Polityki wspierania oFDI
027	Polskie oFDI
032	Krótki zarys polityk wspierania oFDI w wybranych państwach
036	Szczegółowe informacje o poszczególnych państwach
037	Australia
044	Czechy
050	Dania
054	Finlandia
058	Francja
067	Hiszpania
073	Indie
086	Irlandia
091	Japonia
104	Korea Płd.
123	Niemcy
133	Załączniki
134	Powody podejmowania FDI w wybranej literaturze akademickiej – zarys.
142	Potencjalny wpływ oFDI na inwestującą firmę i gospodarkę wg Forfas



01.

Wstęp



Streszczenie wstępu.

oFDI na świecie:

- Stan globalnego oFDI wzrósł z ok 5% na początku lat 80' XX w. do około 40-45% dekadę temu.
- Od dekady stan globalnego oFDI jako % PKB jest stabilny i wynosi ok. 40-45%.

Metodologia:

- Ostrożnie formułować wnioski na podstawie zagregowanych danych o przepływach FDI.
- Bezpośrednia inwestycja zagraniczna jest konstruktem statystycznym o licznych nieintuicyjnych właściwościach.
- Literatura przedmiotu sugeruje, że 20-40% FDI może być transakcją finansową, w której nie ma faktycznej inwestycji w środki produkcji.

Polityki wspierania oFDI:

- W ostatnich latach rośnie liczba państw wprowadzających ograniczenia dla oFDI.
- Mechanizmy publicznego wsparcia oFDI występują przede wszystkim w państwach rozwiniętych: 79% państw rozwiniętych stosuje mechanizmy publicznego wsparcia oFDI.

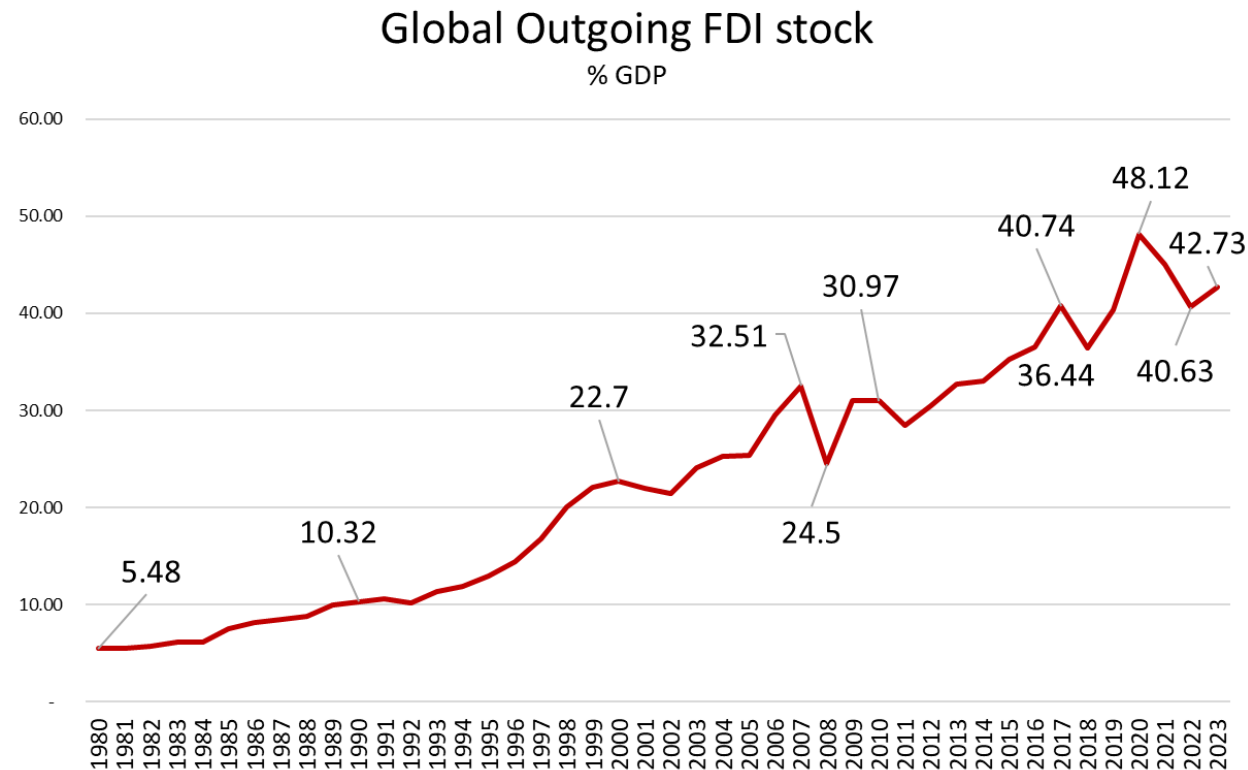
Polskie oFDI:

- Do wstąpienia do UE stan polskiego oFDI wynosił poniżej 1% PKB.
- Od dekady stan polskiego oFDI wynosi ok 4-5% PKB.
- Wśród państw regionu Czechy i Węgry mają istotnie wyższe oFDI (około 20% PKB). Biedniejsze Polska i Rumunia mają podobnie niższe oFDI.

Od lat 90' XX w. dynamicznie rósł stan globalnego oFDI. Ale w minionej dekadzie oFDI ustabilizowało się w okolicy 40-45% PKB.



Od dekady 1990-99 spada dynamika przyrostu globalnego oFDI/PKB.					
	1980-1989	1990-99	2000-09	2010-19	2020-23
Dynamika stanu oFDI jako % PKB	82%	114%	37%	30%	-11%



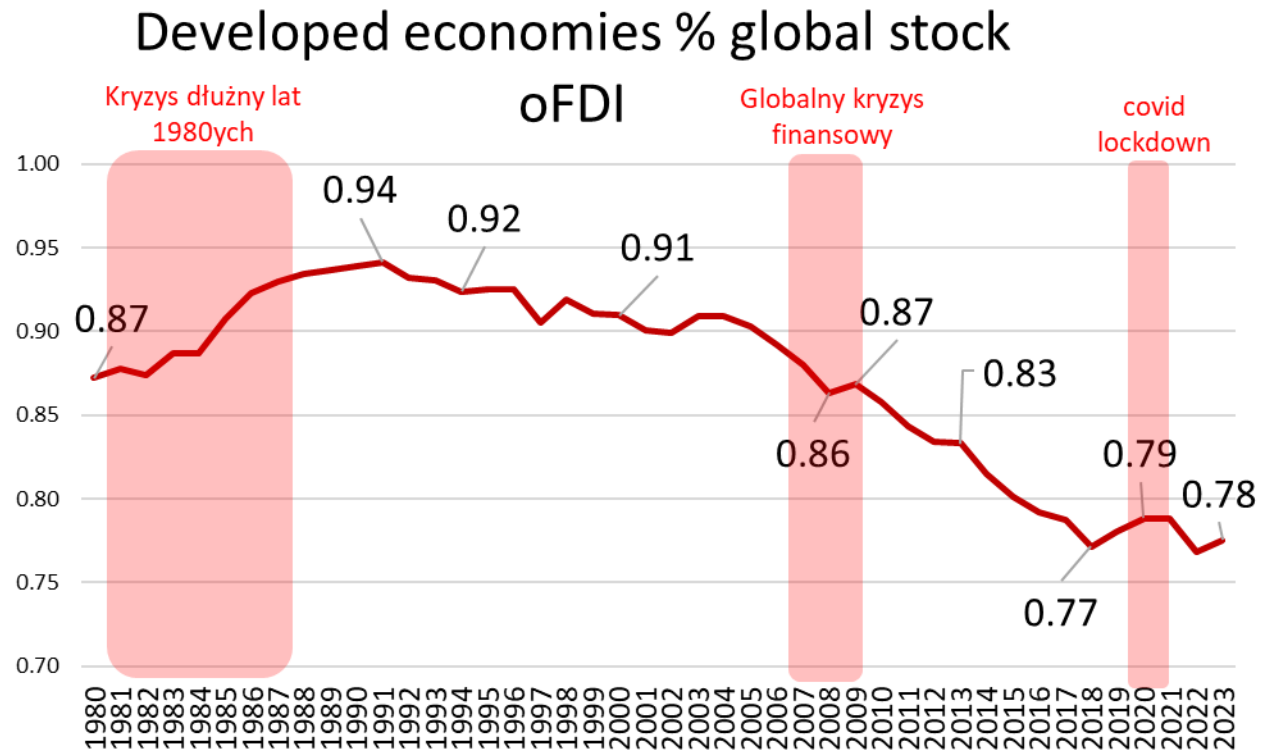
Źródło: UNCTAD

Gospodarki rozwinięte są właścicielami większości oFDI na świecie.

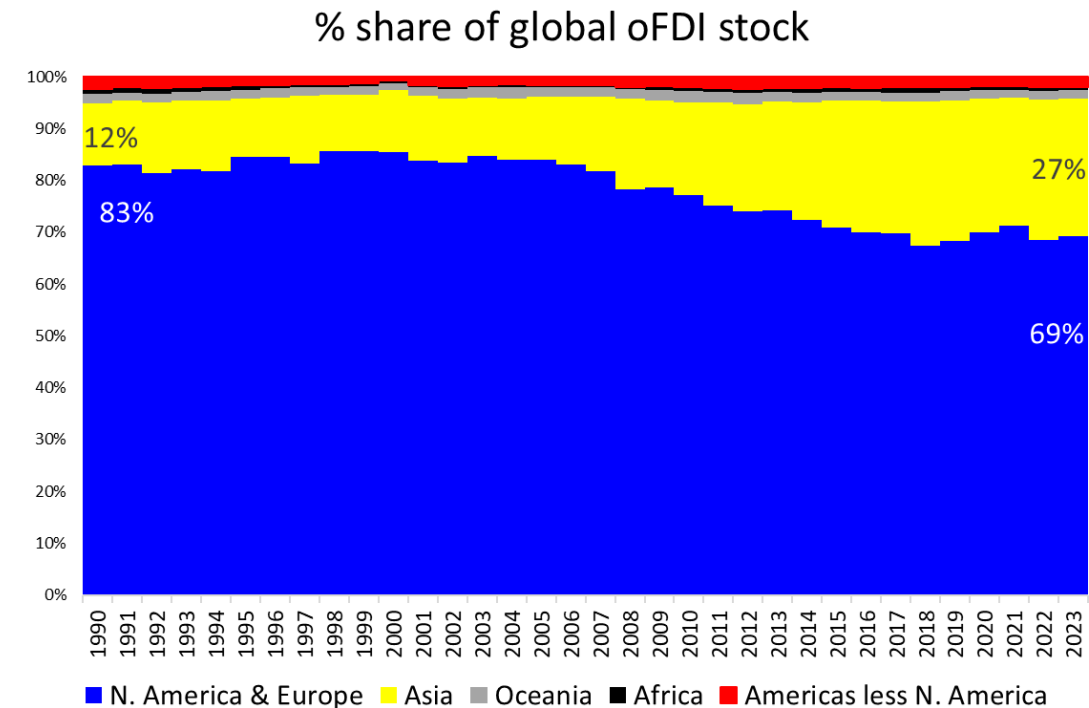


Udział gospodarek rozwiniętych w stanie globalnego oFDI wahał się pomiędzy 77% w 2018 a 94% w 1991.

W XXI wieku wzrósł udział Azji w globalnym oFDI, a spadł udział Europy+Ameryki Północnej.



Źródło: UNCTAD

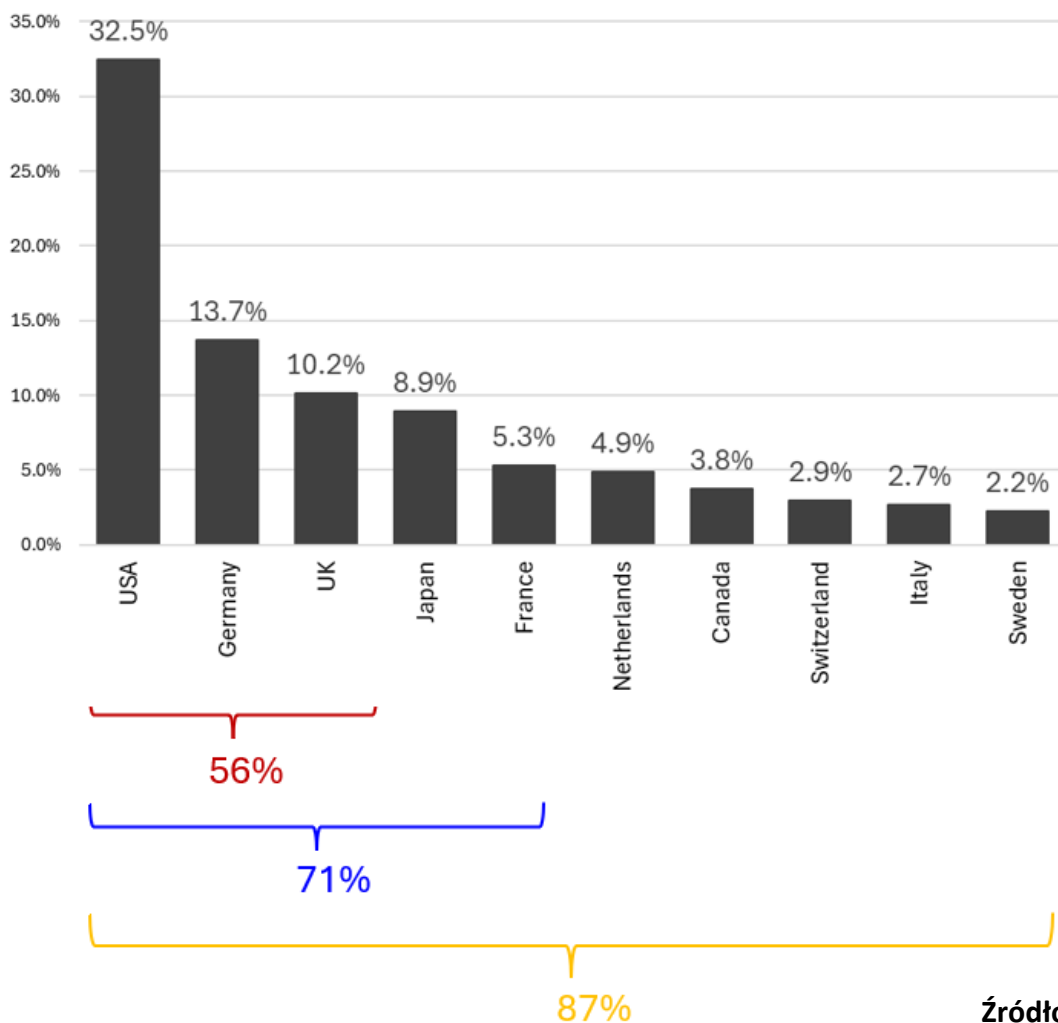


Źródło: UNCTAD

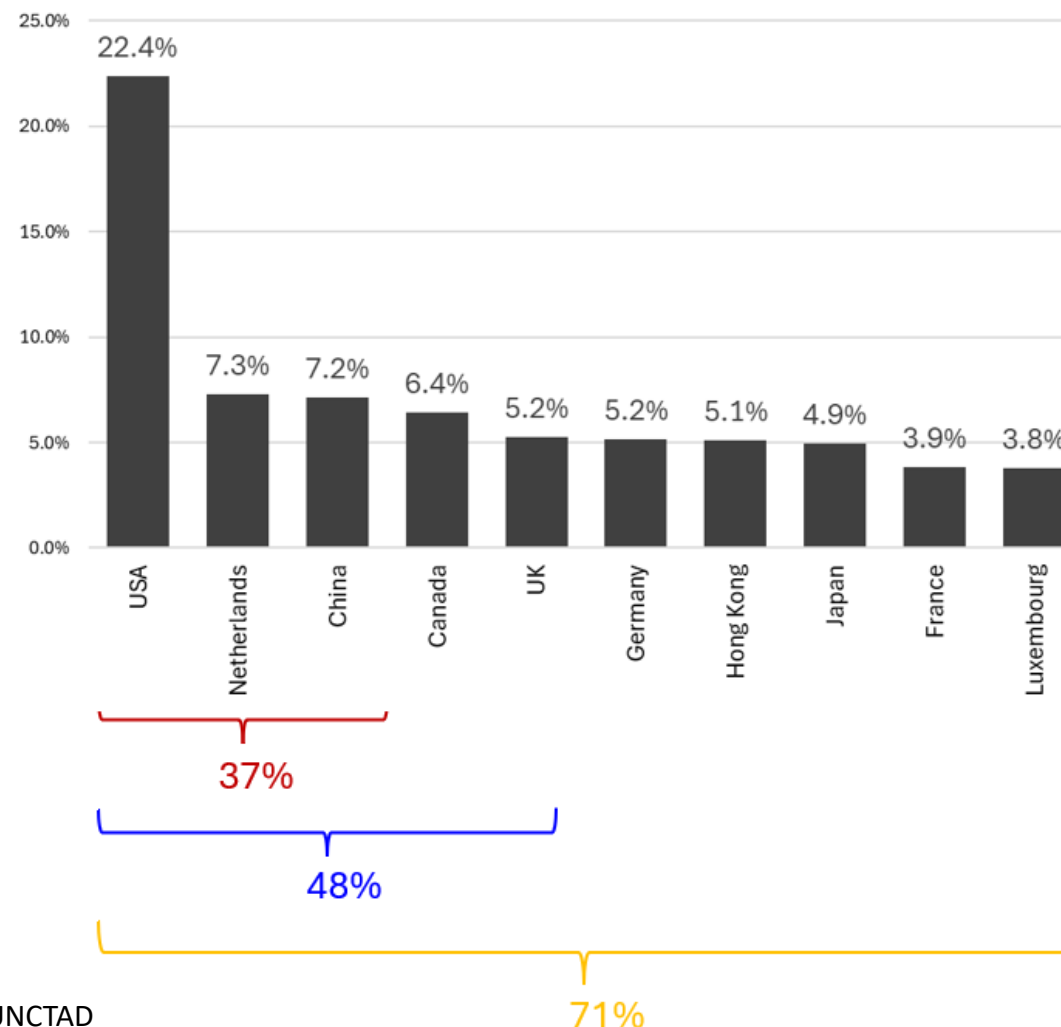
Spada koncentracja pochodzenia globalnego stanu oFDI. W 1990 3 państwa z najwyższym stanem oFDI odpowiadały za 56% globalnego oFDI, w 2024 za 37%.



10 państw z najwyższym udziałem w stanie światowego oFDI w 1990

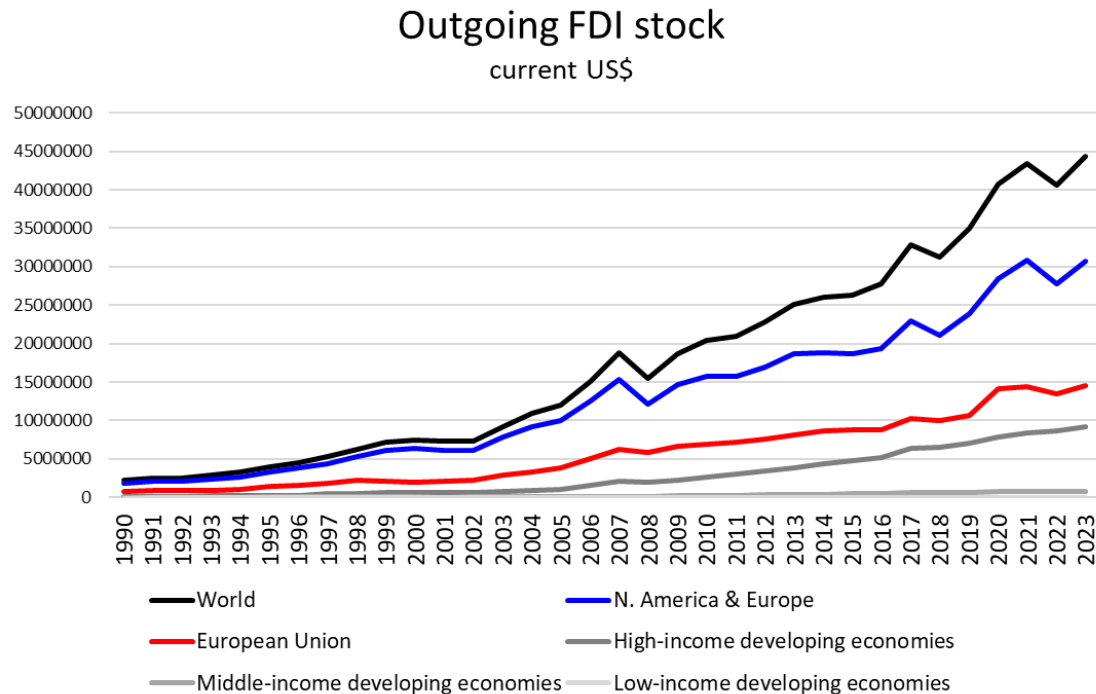


10 państw z najwyższym udziałem w stanie światowego oFDI w 2024

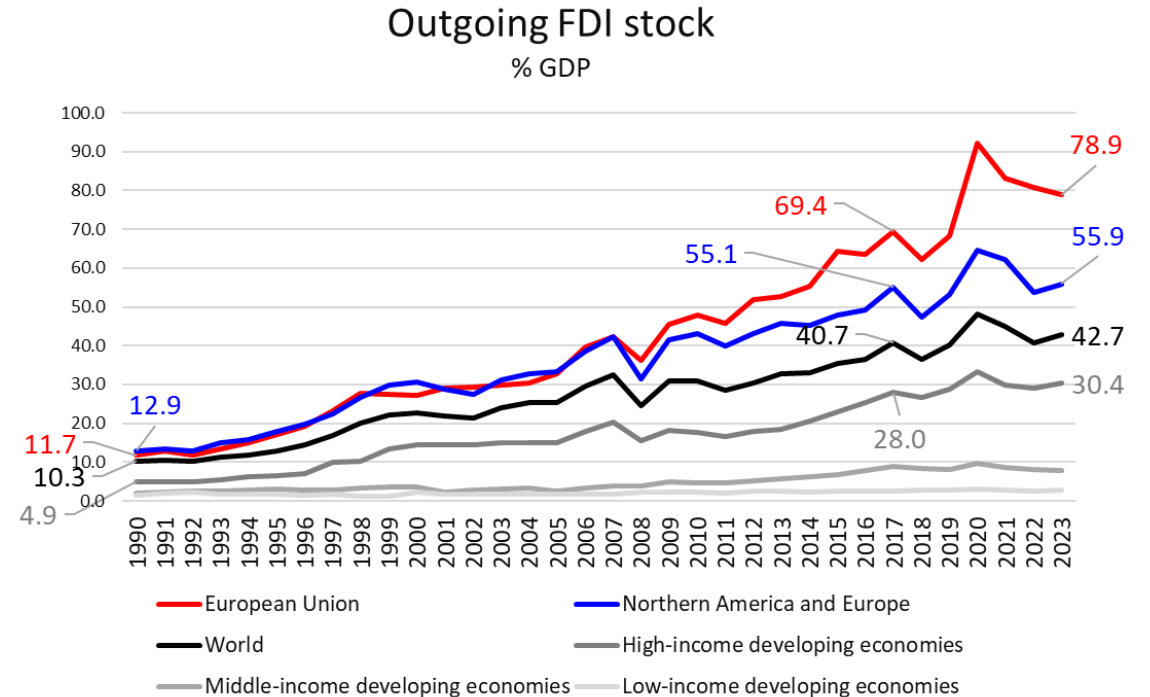


Źródło: UNCTAD

Choć globalny stan oFDI stabilny jako % PKB od blisko dekady (ok 40%), zmieniają się udziały grup państw i poszczególnych państw.



Źródło: UNCTAD

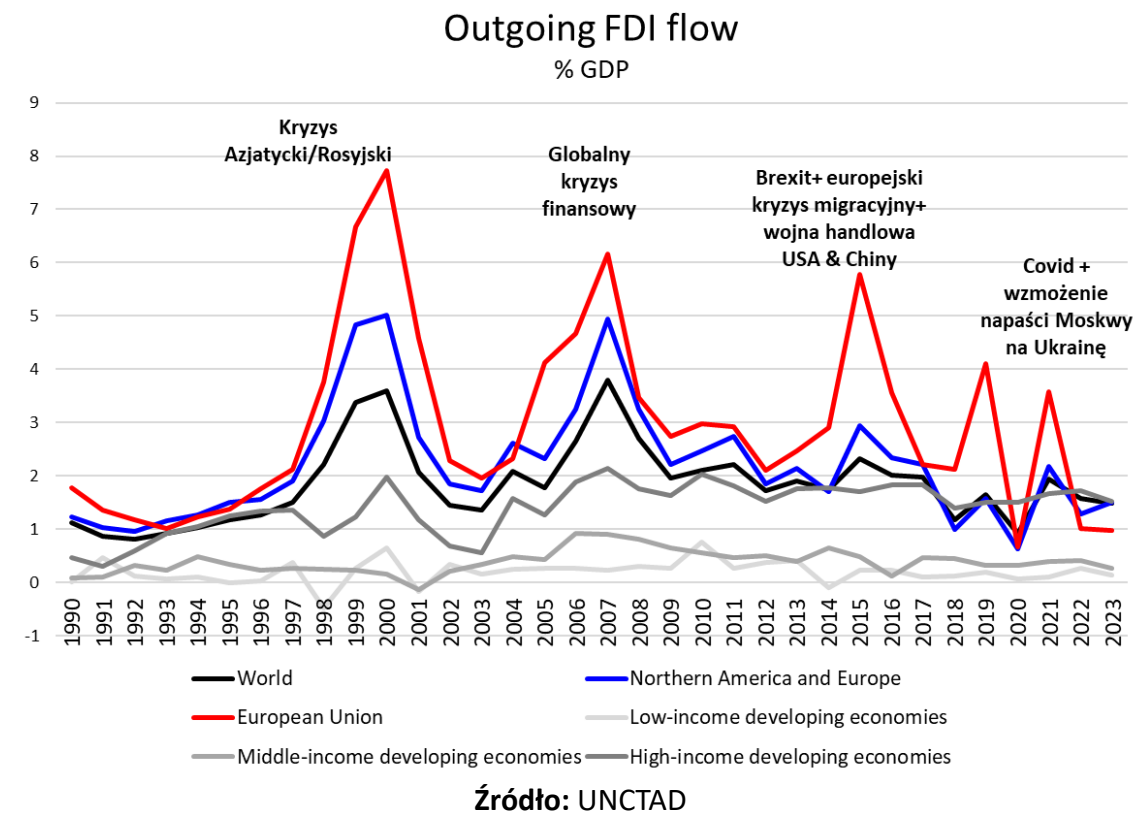
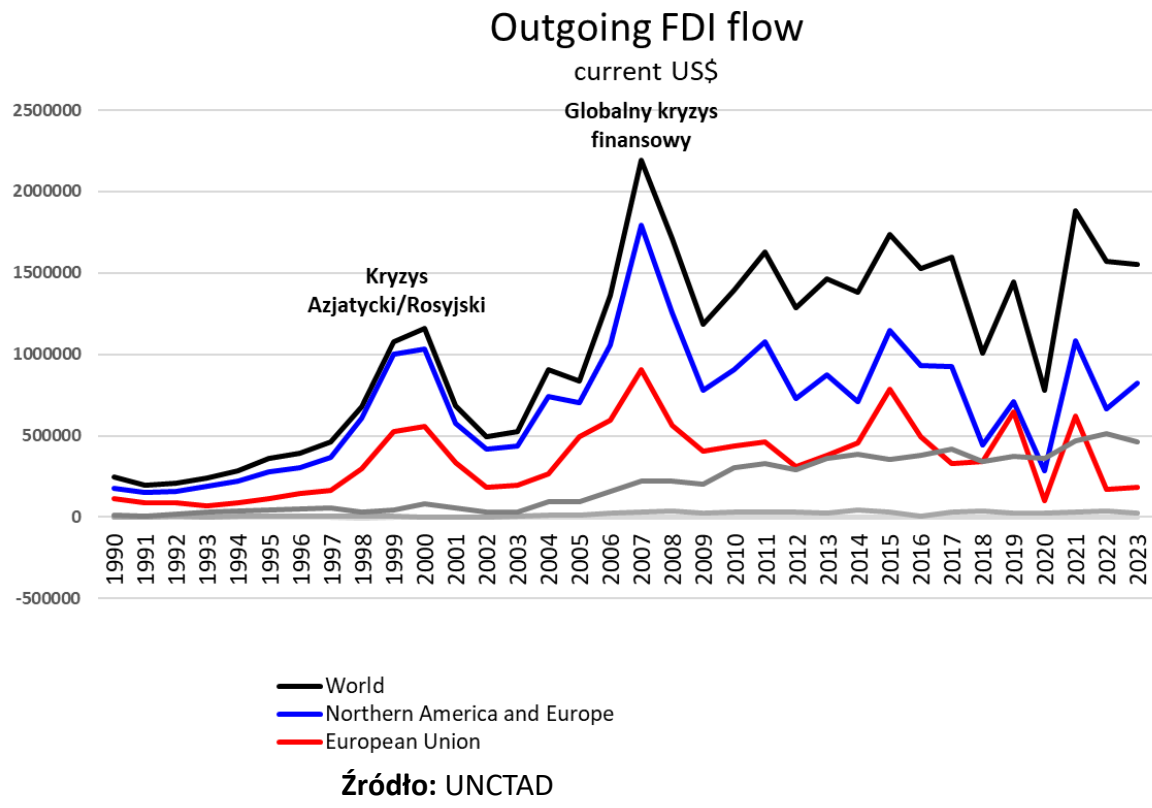


Źródło: UNCTAD

Od blisko dwóch dekad światowy przepływ oFDI nie rośnie (w \$) lub spada (% PKB). Za to rośnie oFDI z high-income developing economies.



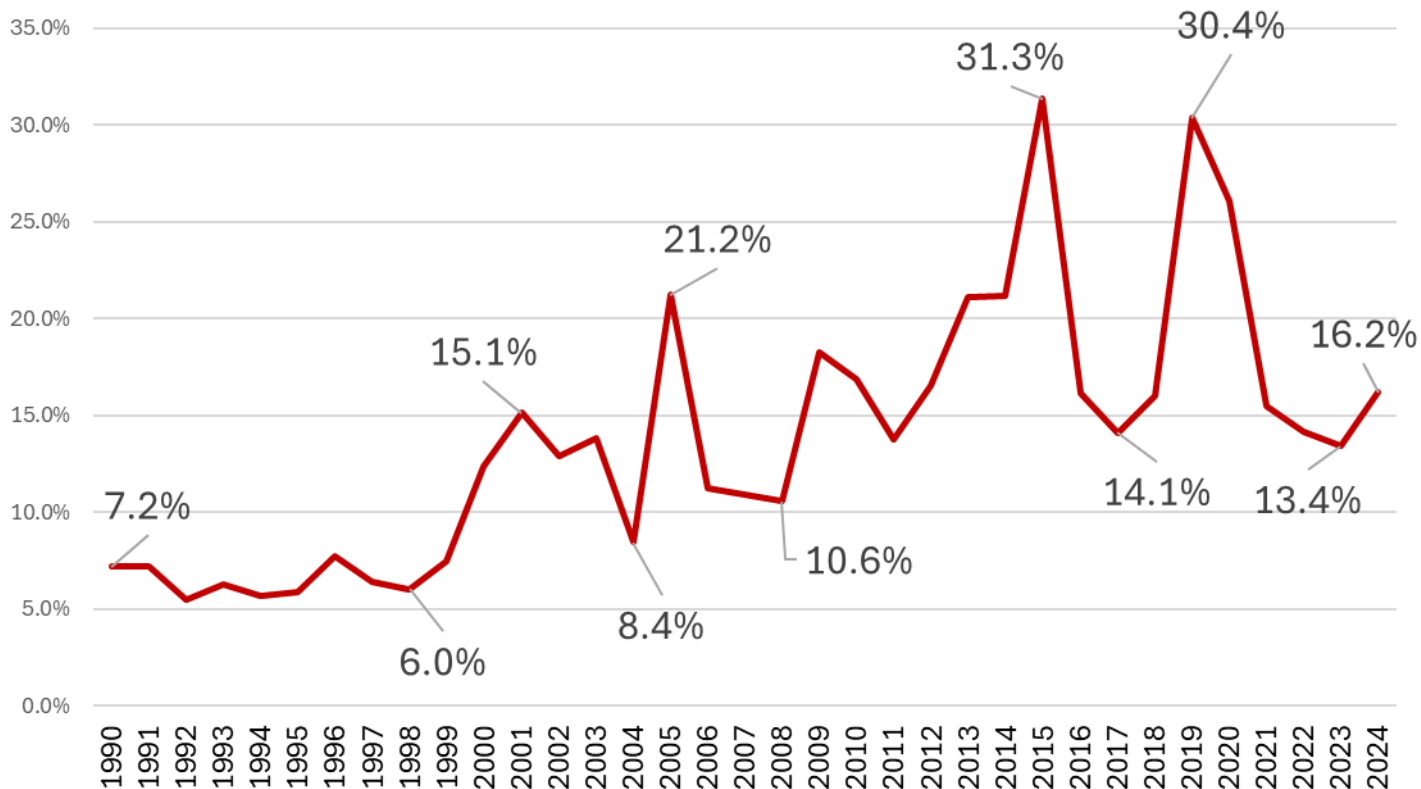
- Globalizacja lat 90' i 00' (liberalizacja przepływów kapitałowych & usuwanie ograniczeń handlowych) sprzyjała inwestowaniu zagranicą. Do grona inwestujących gospodarek, obejmującego do lat 90' przede wszystkim najbogatsze państwa świata, dołączyły bogatsze gospodarki rozwiniętej.
- Maksymalną wysokość oFDI osiągnęły w przededniu globalnego kryzysu finansowego (2007-9).



Od lat 90' XX w. wzrósł udział rajów podatkowych w przepływach oFDI.



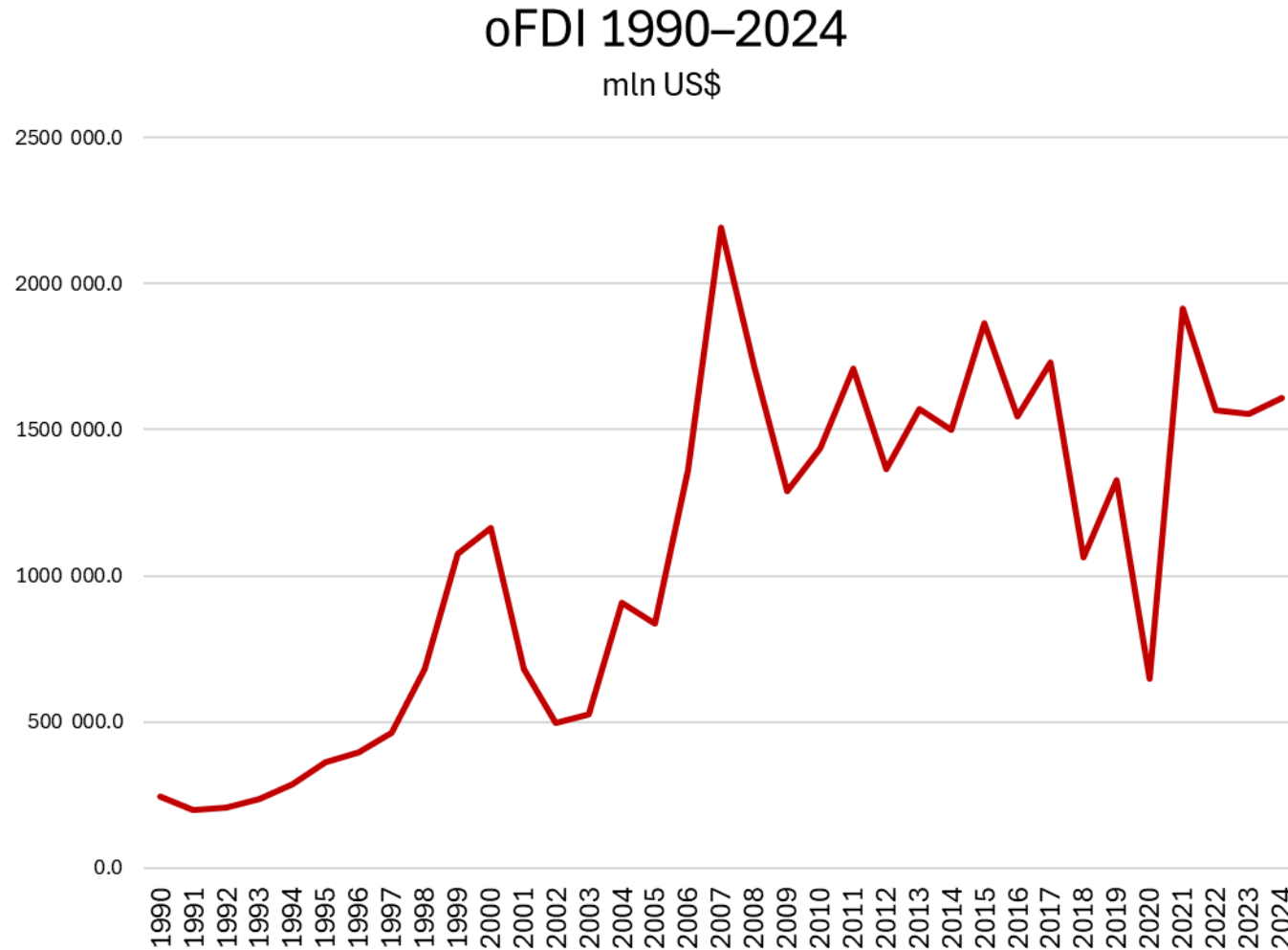
Udział rajów podatkowych w globalnych przepływach oFDI



Źródło: UNCTAD

- Jako raje podatkowe dla celów wykresu obok przyjęliśmy: Cyprus, Irlandia, Luksemburg, Malta, Niderlandy, Bahamy, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Wyspy Kajmańskie.
- Nowa metodologia liczenia FDI odróżnia przepływy FDI do spółek celowych (SPVs) od inwestycji na faktyczną działalność gospodarczą. Ale dane w tej metodologii są na razie dostępne dla niewielkiej liczby państw za krótkie okresy.

W 2024 globalne przepływy oFDI w wartościach nominalnych wzrosły nieznacznie (+3,4% r-d-r).



Źródło: UNCTAD

Bezpośrednia inwestycja zagraniczna jest konstruktem statystycznym. Niedoskonałym obrazem aktywności gospodarczej.



W uproszczeniu, bezpośrednia inwestycja zagraniczna ma miejsce gdy inwestor z jednego kraju demonstruje organom liczącym inwestycje bezpośrednie, że staje się właścicielem 10% lub więcej firmy w innym kraju z zamiarem długoterminowego sprawowania kontroli.

I. Definition of direct investment

6.8 *Direct investment is a category of cross-border investment associated with a resident in one economy having control or a significant degree of influence on the management of an enterprise that is resident in another economy.* As well as the equity that gives rise to control or influence, direct investment also includes investment associated with that relationship, including investment in indirectly influenced or controlled enterprises (paragraph 6.12), investment in fellow enterprises (see paragraph 6.17), debt (except selected debt set out in paragraph 6.28), and reverse investment (see paragraph 6.40). The

Źródło: Balance of Payments and International Investment Position Manual, 6th edition (BPM6)

Odczyty przepływów i stanów oFDI nie poddają się jednowymiarowej analizie typu: więcej to jest lepiej, mniej gorzej.

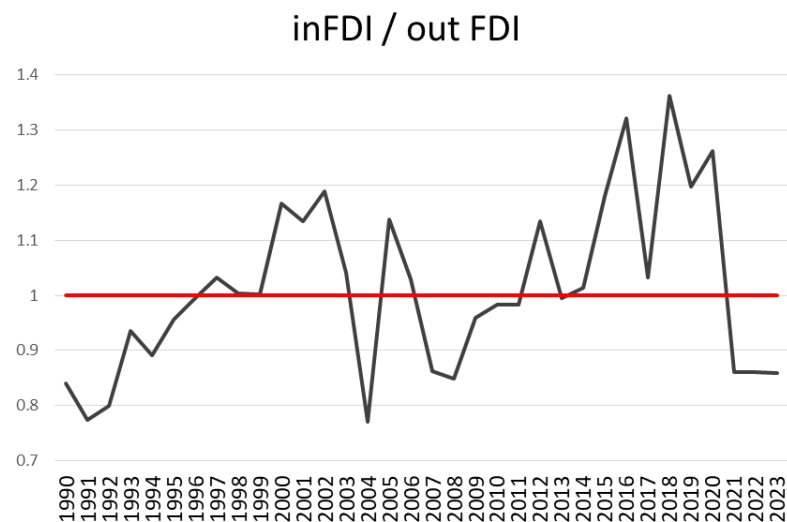


oFDI zawiera w sobie różnorodne zjawiska z różnymi konsekwencjami dla dobrostanu społecznego.

Przykładowo oFDI może przedstawiać:

- **Przenoszenie nieopłacalnej produkcji** do krajów o tańszej sile roboczej, skutkujące spadkiem zatrudnienia i wzrostem importu.
- **Przejęcie zagranicznego konkurenta w celu wyeliminowania konkurencji**, co pogorszy dobrostan konsumentów, ale per saldo dla dobrobytu krajowego może być korzystne lub szkodliwe w zależności od tego jaka ilość nadwyżki konsumenta zagranicznego będzie transferowana do właścicieli firmy w kraju.
- **Inwestycje w zagraniczną produkcję** pozwalające krajowej firmie zwiększyć skalę wykorzystywania posiadanych przewag rynkowych.
- **Przepływy finansowe i optymalizację podatkową**. Dostępne szacunki sugerują, że od 20-40% oFDI bezpośrednich inwestycji zagranicznych to w rzeczywistości przepływ finansowe i optymalizacja podatkowa.

Dane o FDI należy traktować jako przybliżony szacunek.



- Sumy światowych wpływów i wy wpływów FDI powinny być sobie bliskie
- Teoretycznie z powodu zaklasyfikowania inwestycji do różnych lat w kraju inwestującym i przyjmującym inwestycję możliwe są drobne i niesystematyczne w jedną stronę różnice pomiędzy wpływającym i wy wpływającym FDI.
- **Występowanie wieloletnich różnic pomiędzy wpływami i wy wpływami przy braku inwestycji poza planetą ziemią sugeruje systematyczne przekłamania w danych.**

W 2023 dekadę po wprowadzeniu nowej ulepszonej metodologii liczenia inwestycji bezpośrednich blisko 1/3 światowych FDI ulokowana jest rzekomo w rajach podatkowych:

Udział % w światowym stanie FDI w 2023.

Netherlands	5.45
Singapore	5.36
Hong Kong SAR	4.29
Ireland	2.87
Luxembourg	2.41
Switzerland	2.31
British Virgin Islands	2.17
Malta	1.48
Cayman Islands	1.22
Cyprus	0.18
Bermuda	0.01
	27.76

Nieintuicyjne działania statystyk o FDI



Istnieje **popularne przekonania, że inwestycje bezpośrednie są bardziej prawdziwe, lepsze i lepiej obrazują realne zwiększenie mocy produkcyjnych**, lub nabycie takowych za granicą.

Intuicja ta zawiera elementy prawdy. Poniżej dla uściślenia kilka przykładów nieintuicyjnego zachowania danych o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych.

Brownfield vs. Greenfield: Do bezpośrednich inwestycji zagranicznych zalicza się zarówno

- nabycie akcje istniejącej spółki,
- wybudowanie nowej fabryki.

Pass through: Gdy spółka z Polski będąca zagraniczną inwestycją zainwestuje poza Polską wzrosną polskie oFDI.

Obecnie używana metodologia próbuje ustalić właściciela końcowego inwestycji, ale dobrze sprawdza się jedynie w prostych strukturach obejmujących dwa państwa.

Funds in transit: gdy zagraniczna spółka zwiększy kapitał polskiej spółki, w celu dokonania przez polską spółkę inwestycji zagranicą.

Wycena stanu oFDI: dla większości bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie jest dostępna wycena rynkowa.

Wartość stanu oFDI ustalana jest wycenami opartymi o dane księgowe oraz podlega zmianie wraz z wahaniami kursów walutowych.

Inwestycje zagranicznej spółki córki ze środków pozyskanych zagranicą nie liczą się do oFDI.

Mierzone inwestycje bezpośrednie nie są faktycznymi długoterminowymi inwestycjami bezpośrednimi.



Literatura przedmiotu sugeruje, że 20-40% FDI może być transakcją finansową, w której nie ma faktycznej inwestycji w środki produkcji.

IMF Working Paper

Statistics Department

The Global FDI Network: Searching for Ultimate Investors

Prepared by Jannick Damgaard and Thomas Elkjaer¹

November 2017

VII. CONCLUSION

FDI is important to understand both financial and real economic links between economies, but the presence of offshore financial centers and SPEs may, however, hide ultimate bilateral linkages. This paper's main contribution is to estimate adjusted global FDI data, which are the first to explicitly account for SPEs and ultimate ownership in a consistent and comparable way across more than 100 economies using OECD and CDIS data. The new global FDI network offers several insights and stylized facts that provide a different picture of long-term relations between economies and final investment patterns than traditional FDI data. First, when SPEs are removed, total inward FDI positions are reduced by one-third compared to the CDIS. Second, "traditional" major economies become more dominant in the adjusted global FDI network. Third, financial centers remain important for FDI even after removing SPEs, suggesting that some entities located in financial centers also take an active role in managing FDI rather than only acting as passive holding companies, or alternatively that even economies that separate out SPEs in their data cannot fully identify SPEs. Fourth, round-tripping, where an economy is ultimately providing FDI to itself, is on average 5 percent of FDI.

IMF Working Paper

Statistics Department

What Is Real and What Is Not in the Global FDI Network?

Prepared by Jannick Damgaard, Thomas Elkjaer, and Niels Johannesen¹

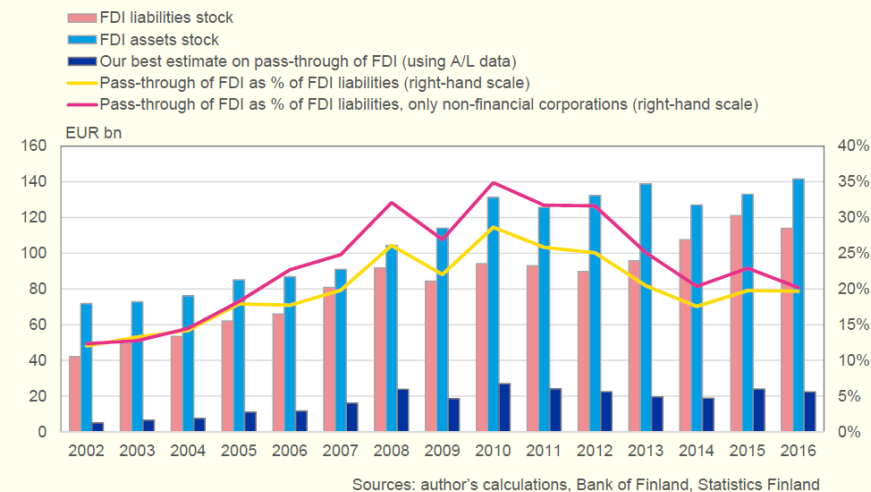
December 2019

Abstract

Macro statistics on foreign direct investment (FDI) are blurred by offshore centers with enormous inward and outward investment positions. This paper uses several new data sources, both macro and micro, to estimate the global FDI network while disentangling real investment and phantom investment and allocating real investment to ultimate investor economies. We find that phantom investment into corporate shells with no substance and no real links to the local economy may account for almost 40 percent of global FDI. Ignoring phantom investment and allocating real investment to ultimate investors increases the explanatory power of standard gravity variables by around 25 percent.

Results for Finland (preliminary)

Estimated pass-through positions of FDI in Finland



Źródło: Topias Leino, 2018. "A method for estimating 'pass-through activities' in official FDI statistics," IFC Bulletins chapters, in: Bank for International Settlements (ed.), External sector statistics: current issues and new challenges, volume 48, Bank for International Settlements.

Od końca 2013 obowiązuje nowa metoda liczenia inwestycji bezpośrednich.



Celem nowej metodologii jest lepsze obrazowanie realnych procesów gospodarczych, bez przekłamań spowodowanych optymalizacją podatkową, ucieczką kapitału itp..

Nowe standardy zalecają zestawianie i rozpowszechnianie danych obliczonych w oparciu o dwie zasady:

asset/liability principle: przedstawienie aktywów i pasywów z tytułu FDI przedsiębiorstw rezydentów gospodarki kompilującej dane vis-à-vis wszystkich ich kontrahentów FDI.

directional principle: przedstawiają FDI jako wychodzące lub przychodzące, w zależności od tego, czy transakcja pochodzi z gospodarki raportującej, czy z zagranicy.

Nowe standardy zalecają stosowanie zasady aktywów/pasywów do prezentowania zagregowanych danych dotyczących FDI w statystyce bilansu płatniczego (BoP) i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej (IIP).

Wymagają kompensacji niektórych aktywów i pasywów z tytułu FDI, aby wyłączyć fundusze, które jedynie przepływają przez podmioty FDI, a tym samym dostarczyć dane dotyczące FDI, które lepiej odzwierciedlają ekonomicznie istotny poziom FDI.

Nowe standardy zalecają podejście oparte na zasadzie kierunkowej do szczegółowych analiz.

Od końca 2013 standard liczenia FDI wyznaczają:

- Balance of Payments and International Investment Position Manual, 6th edition (BPM6) z IMF oraz
- Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 4th edition (BD4) z OECD.

Wdrożone od 2014 nowe sposoby liczenia oFDI nie wyeliminowały problemu z przenikaniem transakcji finansowych do danych o oFDI.



We conclude from these observations that a lot of measured FDI reflects flows through rather than to the country and that the suggested corrections—from separate treatment of SPEs, to measures of capital in transit, to the use of directional flows measures—reduce but do not eliminate the problem. The message to researchers is clear: Measured FDI is not entirely true FDI. (Indeed, this conclusion has led the

Źródło: Olivier Blanchard, Julien Acalin, What Does Measured FDI Actually Measure?, Peterson Institute for International Economics Policy Brief 16-17, October 2016



- W wielu krajach istnieją instytucje **odpowiedzialne za przyciąganie FDI**, często te same które odpowiadają za promocję eksportu. Ale **nie stwierdziliśmy istnienia odrębnych instytucji, których główną lub istotną częścią misji jest promowanie krajowych inwestycji za granicą (oFDI).**
- W większości państw **nie ma twardego podziału instytucjonalnego pomiędzy wspieraniem eksportu a wspieraniem oFDI** – instytucje wspierające eksport przy okazji wspierają inwestycje za granicą.
- **Wspieranie oFDI jest ze strony państwa zazwyczaj reaktywne**, tj. firmy prywatne przychodzą po pomoc, wspieranie nie jest napędzane działaniami instytucji państwowych.
- **Celem i miarą wspierania oFDI jest całkowita wartość oFDI.** Nie stwierdziliśmy polityk oFDI nakierowanych na bardziej szczegółowe cele (np. branżowe).
- W krajach **biedniejszych zdarzała się polityka zmniejszenia ograniczeń oFDI** (nie promują, ale przestają ograniczać oFDI) – ograniczanie oFDI było traktowane jako część zarządzania bilansem płatniczym. Wieloletnie pozyskiwanie FDI oraz poprawa bilansu handlowego była uznawana za czynnik umożliwiający liberalizację ograniczeń FDI.
- **Od blisko dekady zauważalne jest narastanie regulacji oFDI.** Po części jako ochrona bilansu płatniczego a po części jako ochrona przed wyciekaniem za granicę technologii.

Agencje promujące oFDI najbardziej skuteczne w krajach o podwyższonym ryzyku oraz przy wsparciu mniejszych firm.



ASIAN ECONOMIC JOURNAL

Journal of the East Asian Economic Association

Asian Economic Journal 2014, Vol. 28 No. 2, 111–138

111

Are Investment Promotion Agencies Effective in Promoting Outward Foreign Direct Investment? The Cases of Japan and Korea*

Kazunobu Hayakawa, Hyun-Hoon Lee and Donghyun Park

Received 10 February 2013; accepted 7 October 2013

In this paper we examine the role of investment promotion agencies (IPA) in promoting outward foreign direct investment (FDI) from Japan and Korea. Looking at two home countries enables us to control for both country-pair time-invariant characteristics and host-country time-varying characteristics. Our empirical results suggest that home-country IPA tend to be more effective in promoting outward FDI in politically risky host countries. However, this finding depends on whether the home-country firm is listed or unlisted. More specifically, we find that the positive effect of home-country IPA on outward FDI in politically risky countries is limited to unlisted home-country firms, which tend to be less productive.

Keywords: firm heterogeneity, foreign direct investment, investment promotion, multinational firm.

- Literatura przedmiotu koncentruje się na FDI, tylko jej mniejsza część poświęcona jest oFDI.
- Literatura ta jest relatywnie młoda, zaczyna się w latach 70' XX wieku.
- Znaleźliśmy tylko jedną pozycję analizującą skuteczność oficjalnych agencji promujących oFDI.
- Największe korzyści ze wspierania oFDI stwierdzono w przypadku wspierania inwestycji w gospodarkach o podwyższonym ryzyku podejmowanych przez mniejsze firmy.
- Na wyższym poziomie agregacji nie stwierdzono, by istnienie oficjalnej agencji wspierającej oFDI zwiększało oFDI (np. jeśli firmy krajowe są zdeterminowane by podejmować oFDI, istnienie agencji może być skorelowane z wyższymi oFDI, ale nie musi powodować wyższych oFDI).

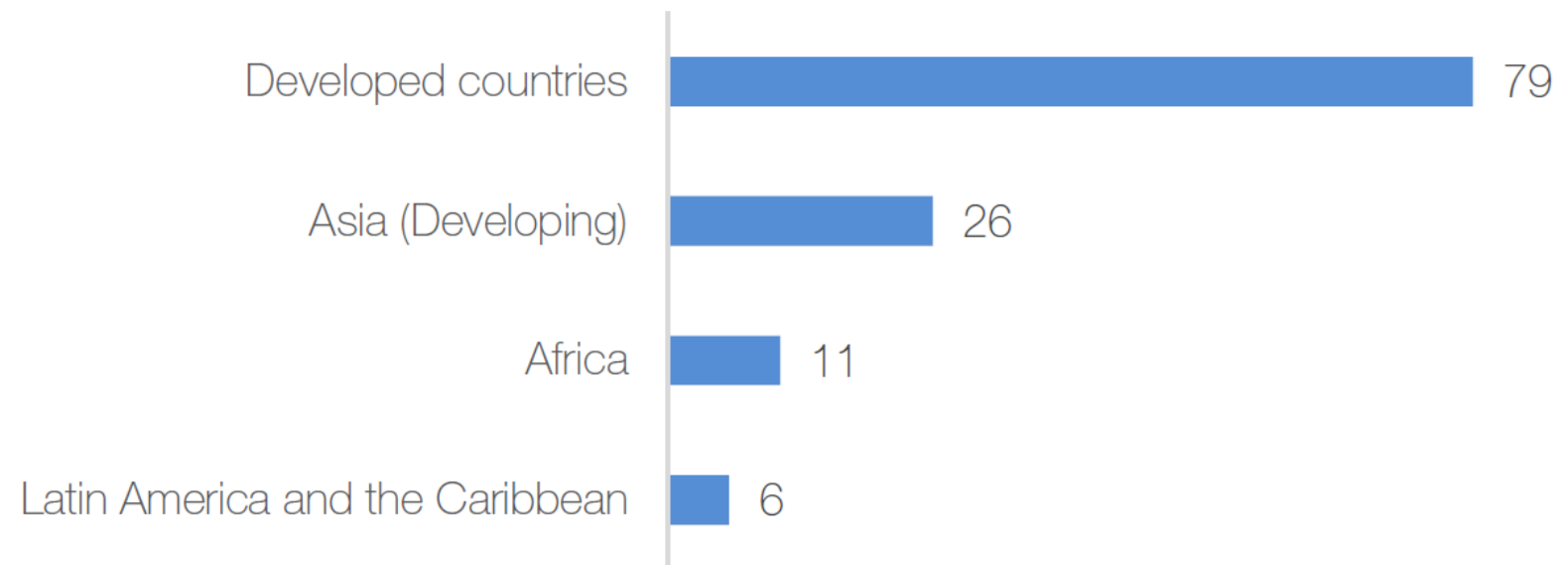
Mechanizmy publicznego wsparcia oFDI występują przede wszystkim w państwach rozwiniętych.



79% państw rozwiniętych stosuje mechanizmy publicznego wsparcia oFDI.

Figure 2. OFDI promotion mechanisms by region

(Per cent of countries)



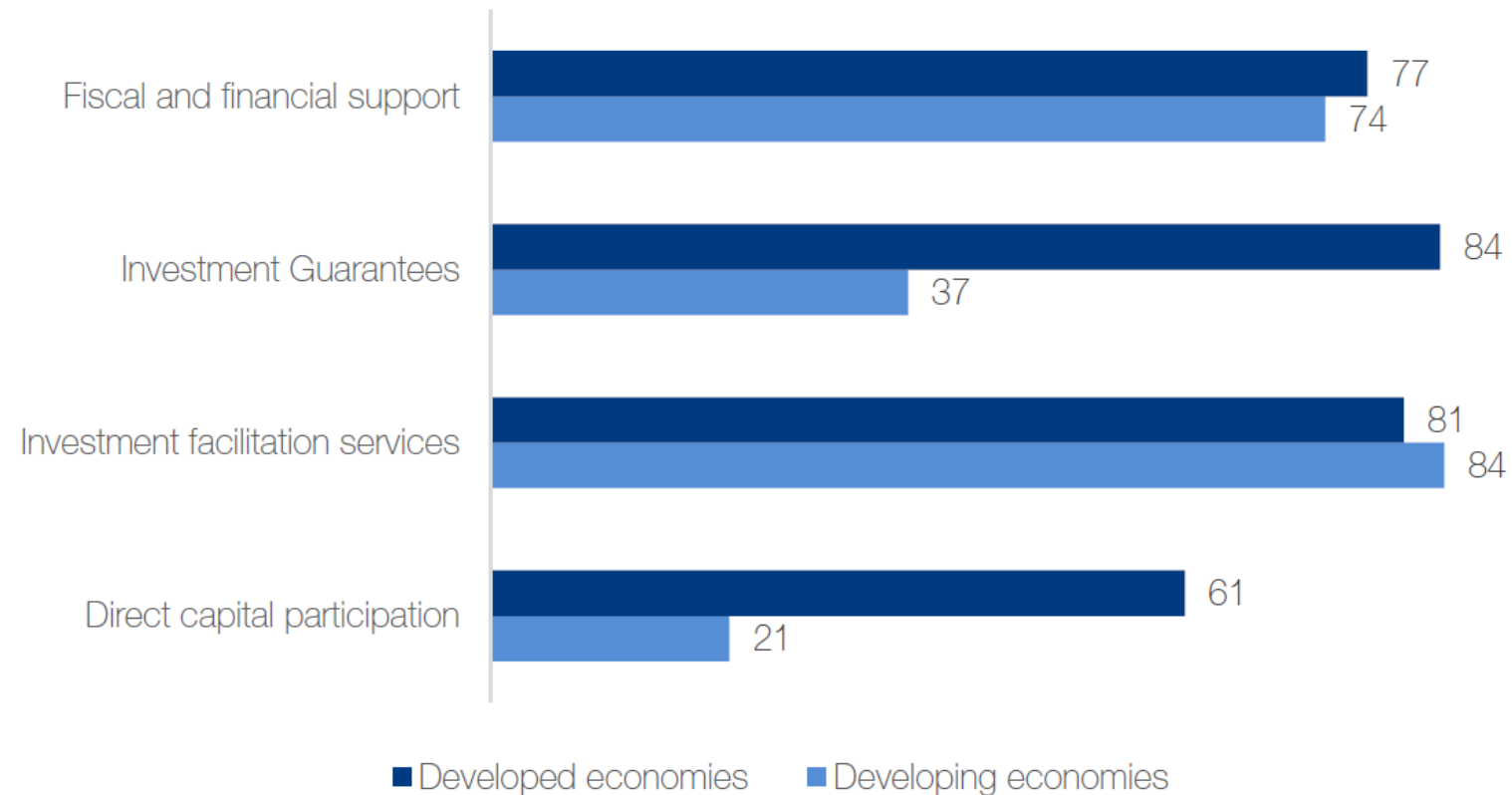
Źródło: UNCTAD, Outward FDI Policies: Promotion And Facilitation - Regulation And Screening, Investment Policy Monitor, February 2024

Wśród państw stosujących mechanizmy publicznego wsparcia oFDI państwa rozwinięte częściej stosują gwarancje i wsparcie kapitałowe.



Figure 3. Main types of OFDI promotion instruments

(Per cent of countries with an OFDI mechanism in place)



Źródło: UNCTAD, Outward FDI Policies: Promotion And Facilitation - Regulation And Screening, Investment Policy Monitor, February 2024

Mechanizmy wsparcia oFDI współistnieją z ograniczeniami oFDI

Blisko połowa państw stosuje ograniczenia oFDI.



- Ograniczenia oFDI mają swoje źródła w obawach o bilans płatności oraz w obawach o eksport wrażliwych technologii.
- Liczba ograniczeń oFDI wzrosła w minionej dekadzie

Table 1. Rationale of OFDI policies	
Promotion and facilitation	
Economic	To generate economic benefits for the home country, including boosting exports and increased global competitiveness of domestic firms, especially SMEs.
Technological	To promote access to advanced technology, management know-how, and other skills that are not readily available domestically, in order to enhance the home country's technological capabilities and foster innovation.
Political	To utilize OFDI as a tool of soft power to strengthen diplomatic relations, enhance political ties, and shape a favourable international image.
Global good	To foster OFDI that contributes to global goods, such as achieving the SDGs, environmental protection, or addressing global challenges through responsible investment.
Development	To promote host country development. This type of support is often carried out by development banks and aid agencies from developed countries, which encourage their domestic firms to invest in developing countries.
Restriction and regulations	
Managing the impact on the domestic economy	To control the outflow of capital, particularly in developing countries, and prioritize the development of domestic productive capacities.
Balance of payment	To safeguard currency reserves and limit downward pressure on the home currency value.
Prevention of illicit activities	To prevent money laundering, tax evasion, and other illicit financial activities.
Technological	To safeguard critical technologies in order to protect national interests and maintain technological advantages.
Political	To ensure that OFDI aligns with broader national interests, such as economic security, political alliances, or strategic resource acquisition.
ESG concerns	To ensure that companies follow ESG standards and avoid involvement in controversial activities.

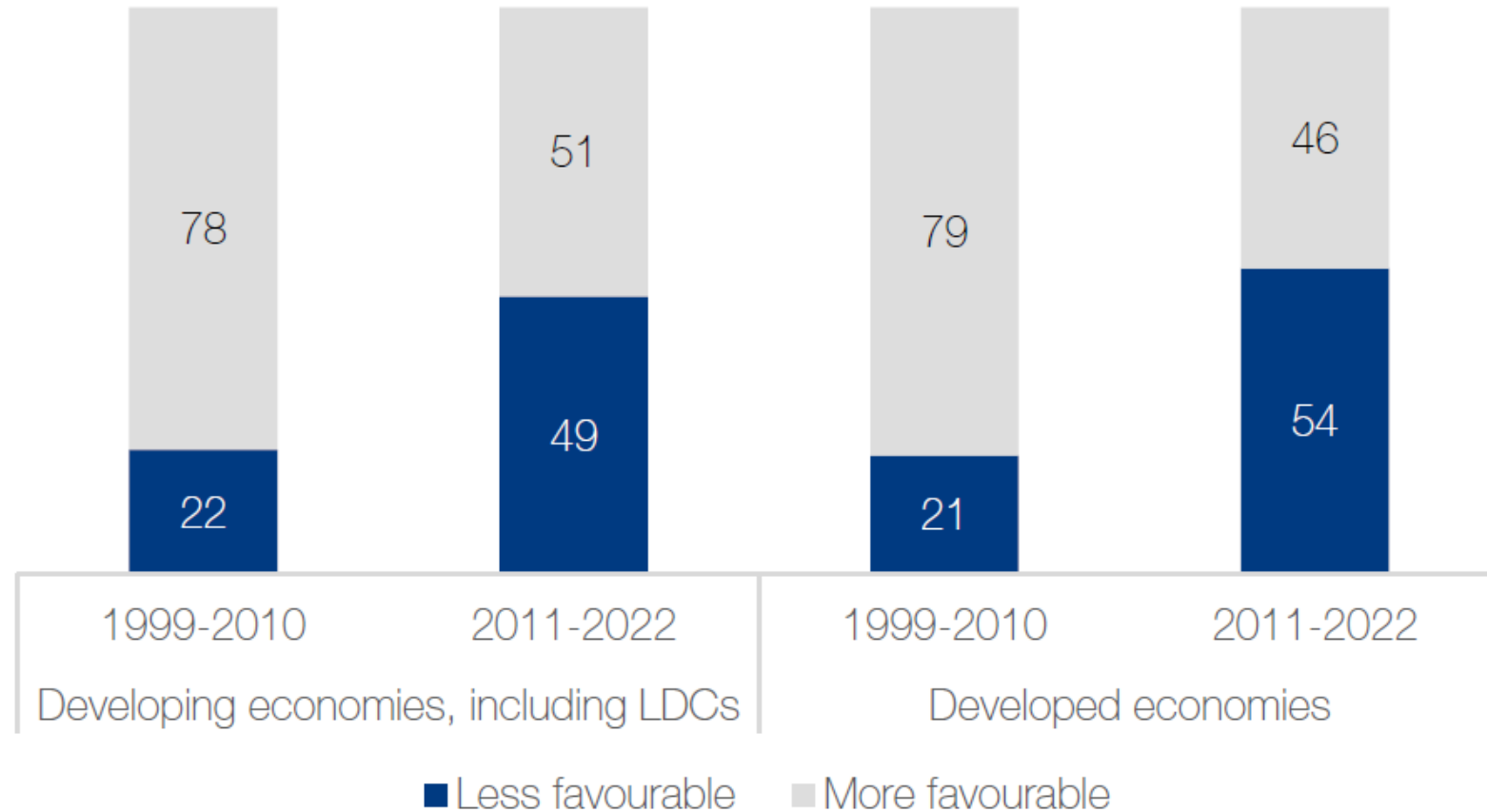
Źródło: UNCTAD, Outward FDI Policies: Promotion And Facilitation
- Regulation And Screening, Investment Policy Monitor, February

2024

W ostatnich latach rośnie liczba państw wprowadzających ograniczenia dla oFDI.



Figure 5. OFDI measures by type and country group, 1999-2022 (per cent)



Źródło: UNCTAD, Outward FDI Policies: Promotion And Facilitation - Regulation And Screening, Investment Policy Monitor, February 2024

W styczniu 2024 Komisja Europejska ogłosiła white paper o uregulowaniu oFDI.



Jesienią 2025 Komisja Europejska oceni konieczność i ewentualny kształt regulacji oFDI.



Brussels, 24.1.2024
COM(2024) 24 final

WHITE PAPER

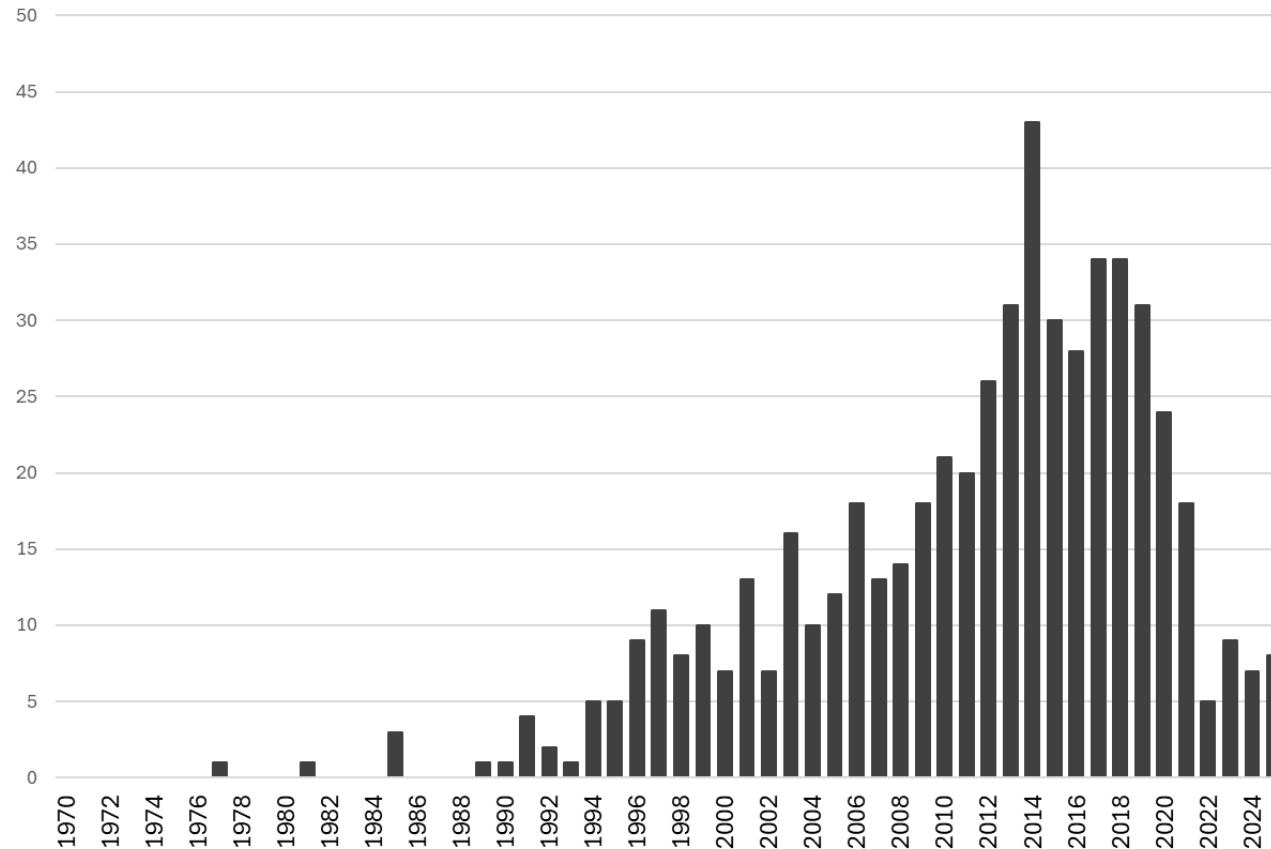
on Outbound Investments

- January 2024: adoption of the White Paper on outbound investments;
- January – April 2024: public consultation on the proposed monitoring and review of certain existing outbound investments and related activities;
- Summer 2024: assessment of the results of the consultation and adoption of a Commission Recommendation to Member States to launch the proposed monitoring and review;
- Summer 2025: conclusion of the proposed monitoring and review by Member States and risk assessments of outbound investment transactions;
- Autumn 2025: Assessment by the Commission of the need and possible content of policy responses in this field.

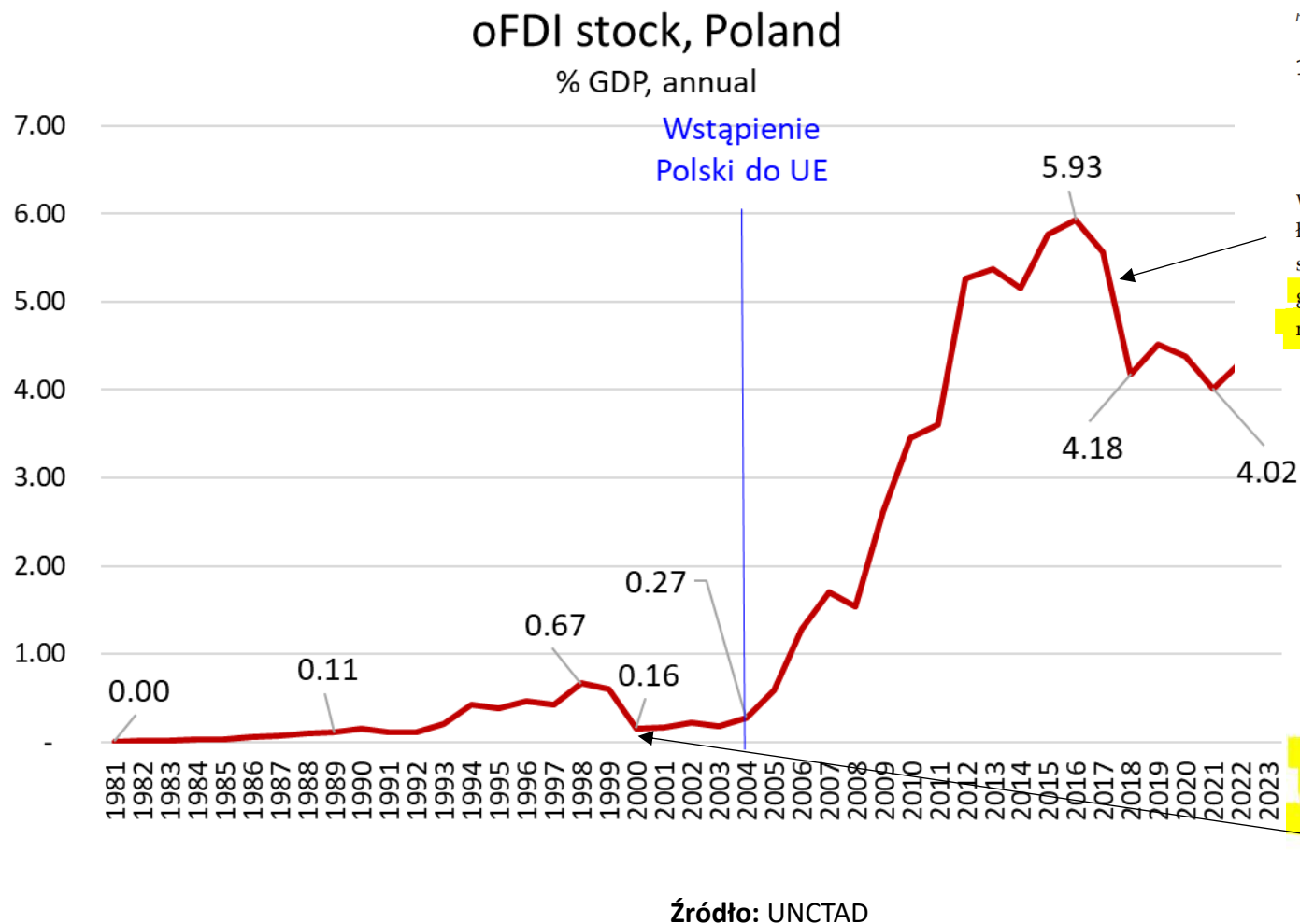
Szczyt akademickiego zainteresowania outward FDI zdaje się przypadać na lata 2007-2017.



Częstotliwość występowania publikacji z terminem "outward FDI" w bazie publikacji nauk społecznych JSTOR



Do wstąpienia do UE stan polskiego oFDI wynosił poniżej 1% PKB.



1. Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą

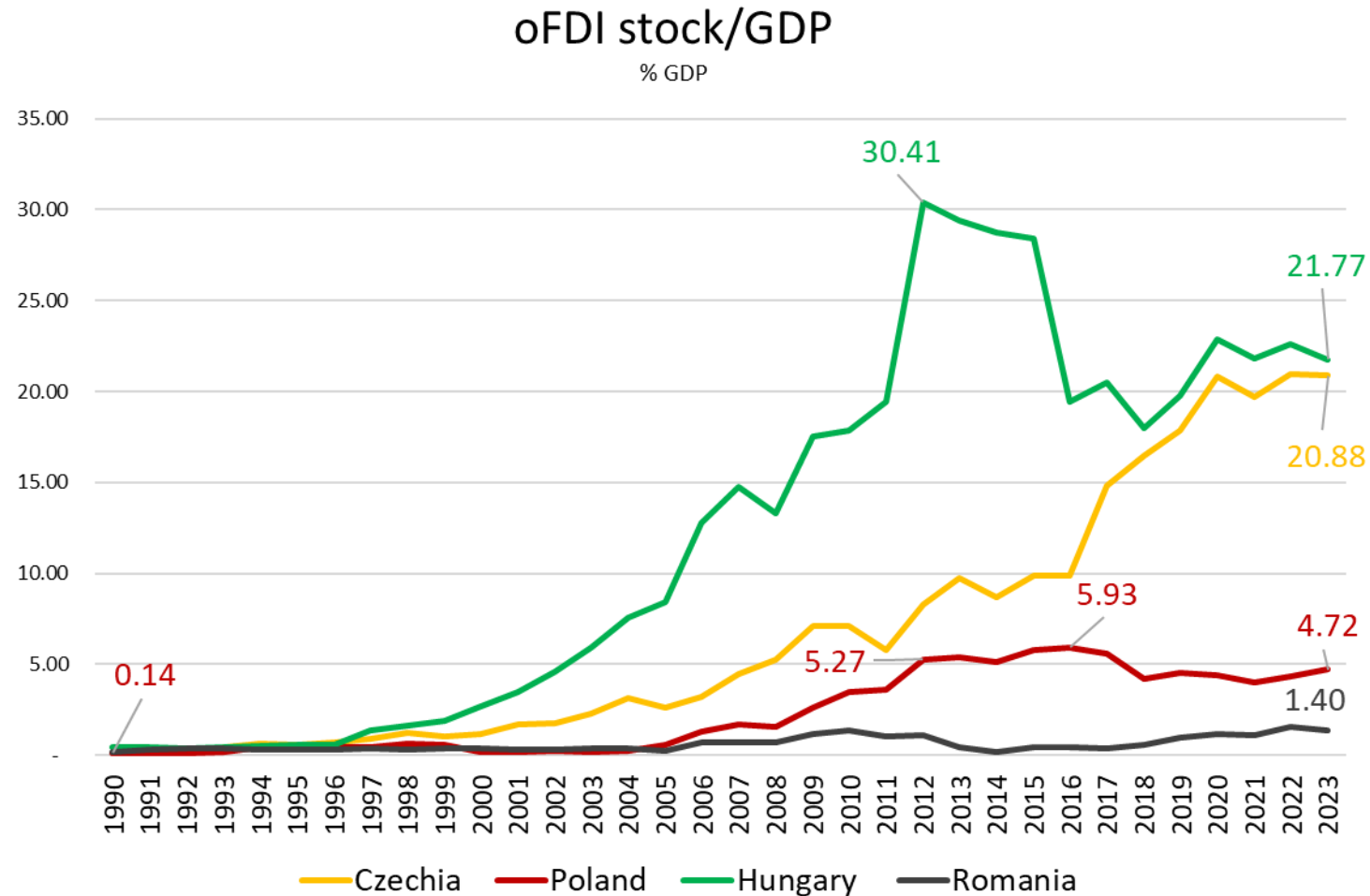
Na koniec 2018 roku należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą wyniosły 92,5 mld PLN. Składały się na nie należności z tytułu akcji i innych form udziałów kapitałowych w wysokości 84,7 mld PLN oraz z tytułu dłużnych instrumentów finansowych w kwocie 7,8 mld PLN. Spadek wartości polskich inwestycji bezpośrednich za granicą o 9,1 mld PLN wynikał przede wszystkim ze zmian w wycenie udziałów za granicą oraz reklasyfikacji, ale także z ujemnych transakcji na kwotę -1,5 mld PLN

Źródło: NBP, Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2018 roku, 2019.

Porównując linie na rysunkach 3.1 oraz 3.2, można zaobserwować podobne tendencje w zmianie wartości strumieni BIZ. Spowolnienie gospodarcze na przełomie wieków przełożyło się na spadki wartości światowych BIZ, jak również na spadek wartości polskich BIZ w 2000 r. w porównaniu z 1999 r., a także wystąpienie dezinvestycji (wycofanie kapitału do Polski, czyli ujemna wartość strumienia) w 2001 r. Na obu rysunkach widoczne są spadki związane ze światowym kryzysem gospodarczym (lata 2008–2009) oraz pokryzysowa stagnacja czy też wahania wartości strumieni BIZ (zjawisko spowolnienia globalizacji).

Źródło: Budnikowski, Adam & Czarny, Elżbieta & Folfas, Paweł & Kuznar, Andzelika & Leven, Bożena & Eliza, Przedziecka. (2022). Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Stan po 30 latach od rozpoczęcia transformacji systemowej.

Wśród państw regionu Czechy i Węgry mają istotnie wyższe oFDI. Biedniejsze Polska i Rumunia mają podobnie niższe oFDI.



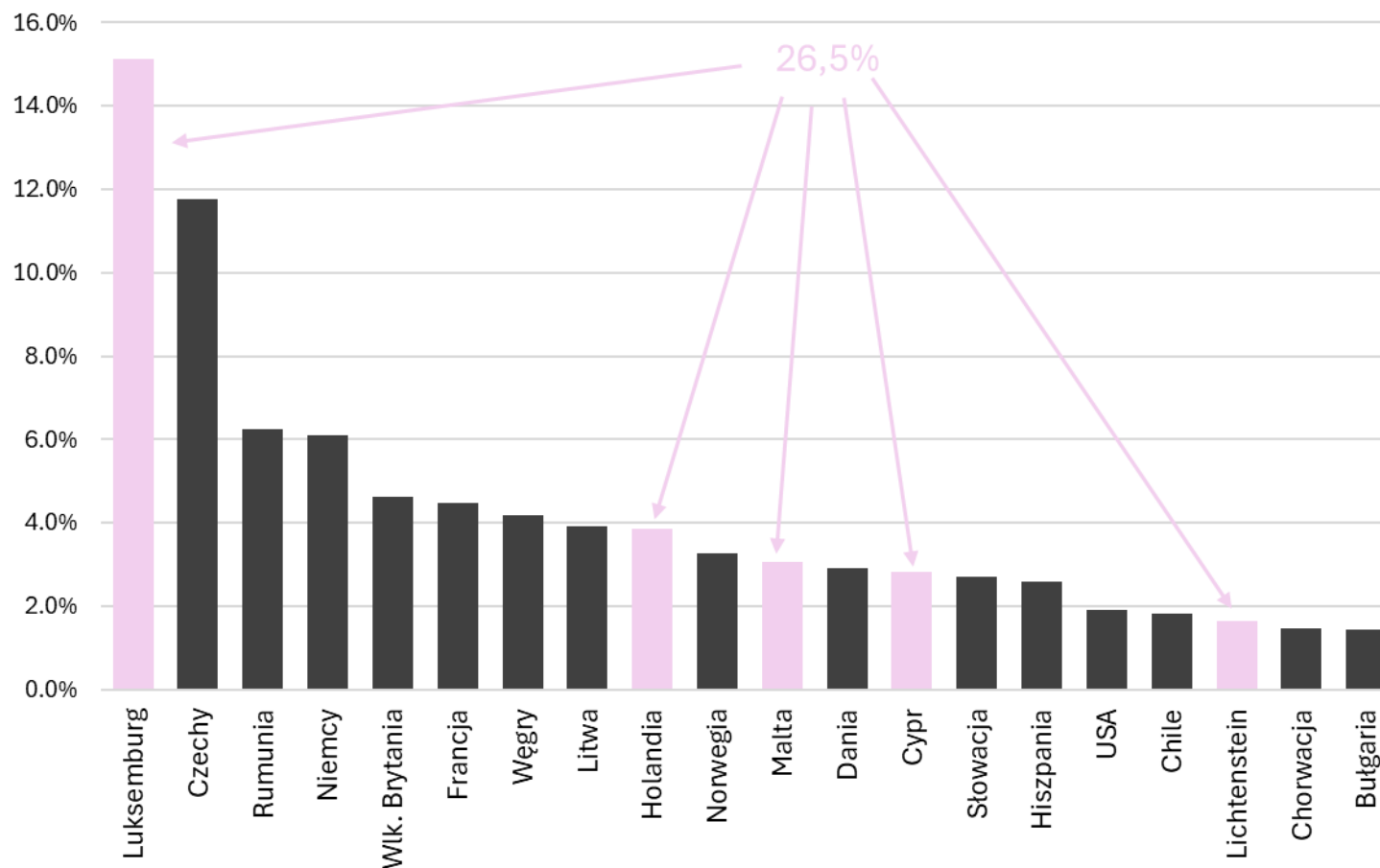
Źródło: UNCTAD

Ponad ćwierć stanu polskiego oFDI ulokowane w rajach podatkowych.



Kierunki ulokowania polskiego oFDI

%, 2023



Źródło: NBP



W pierwszej połowie 2025 spada wyptyw polskiego oFDI.

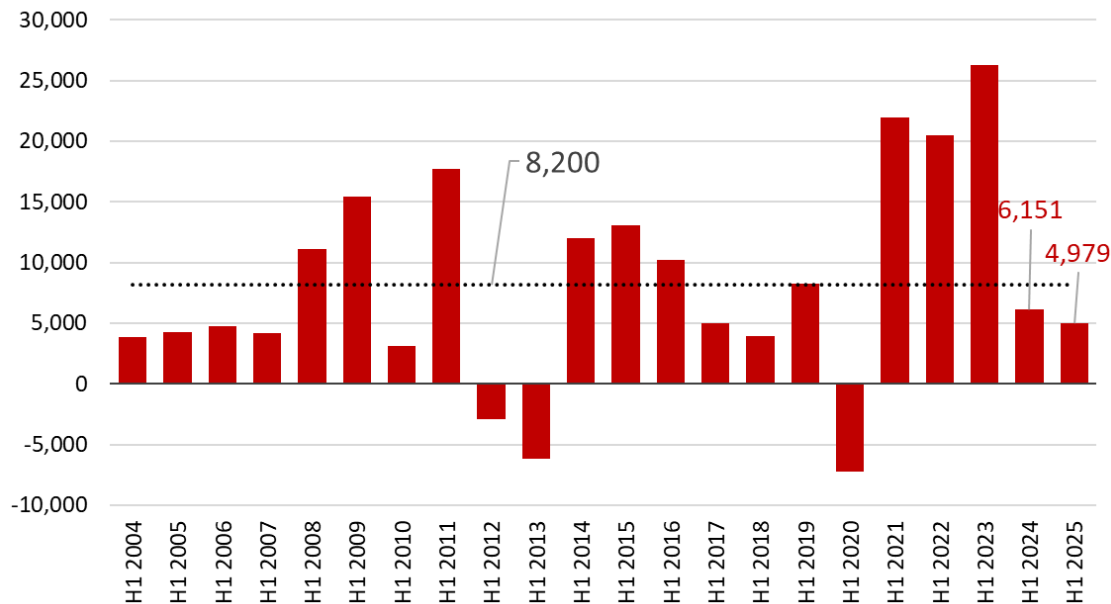
Polskie oFDI w pierwszej połowie 2025 spadło do 4,9 miliarda PLN.

Zaletą danych NBP jest, że publikowane są comiesięcznie z niewielkim opóźnieniem. Dane z UNCTAD publikowane są w układzie rocznym i z wielomiesięcznym opóźnieniem.

Dane o przepływie outgoing FDI z Polski z NBP i UNCTAD różnią się co do poziomu, ale zbieżne są co do kierunku zmiany.

Polskie inwestycje bezpośrednie zagranicą

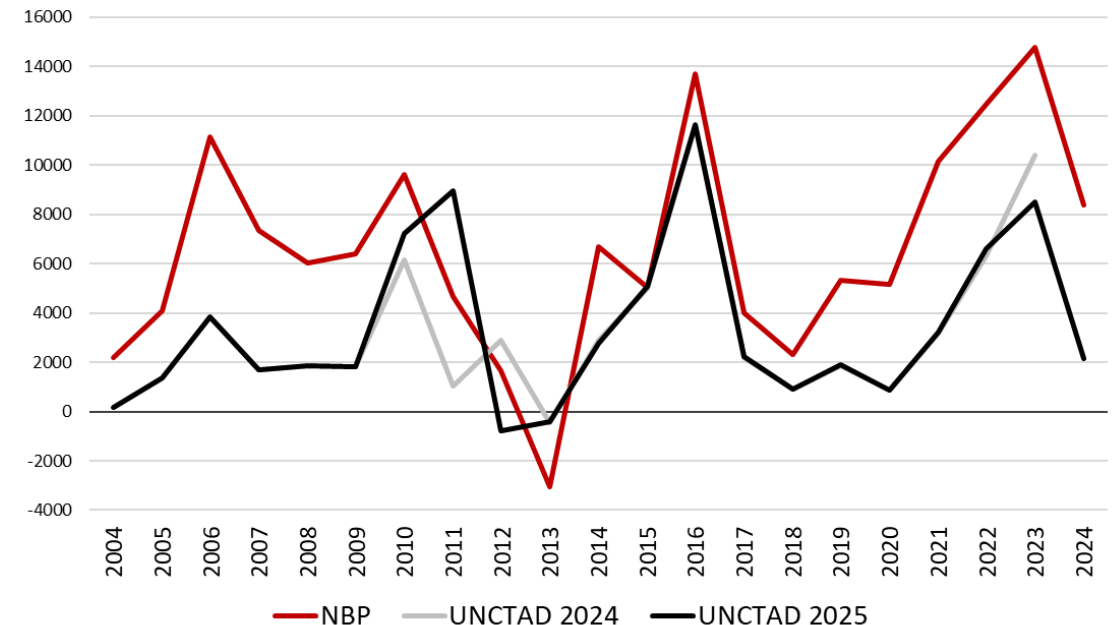
mln zł, pierwsze półrocze, wyptyw



Źródło: NBP

oFDI flow Polska

US\$ mln



Źródło: NBP, UNCTAD



02.

Krótki zarys instytucji
rozwoju wspierających oFDI
w wybranych państwach.

Zarys



Kraj	Główna Instytucja wspierająca oFDI	Podsumowanie
Australia	Export Finance Australia	<p>Export Finance Australia pomaga australijskim firmom dokonać ekspansji międzynarodowej, oferując pożyczki, obligacje, gwarancje i kapitał własny. EFA tworzy „Investment Deal Teams” – grupy kilku ekspertów z różnych dziedzin działających w poszczególnych krajach Azji Południowo-Wschodniej wspierających inwestycje australijskie na miejscu.</p>
Czechy	Czech Export Bank	<p>Czech Export Bank wspiera między innymi ekspansję międzynarodową czeskich inwestorów na rynkach zagranicznych, ze szczególnym uwzględnieniem sektorów gospodarki o wysokiej wartości dodanej a także sektorów wymagających transformacji ESG.</p> <p>Ponadto oFDI wspierają EGAP oraz CzechTrade. EGAP ubezpiecza kredyty bankowe oraz inwestycje. CzechTrade - agencja podległa Ministerstwu Przemysłu i Handlu - dostarcza informacji o potencjalnych rynkach oraz wsparcie w nawiązywaniu kontaktów.</p>
Dania	Export and Investment Fund of Denmark (EIFO)	<p>Od momentu założenia w 1967 roku Impact Fund Denmark zrealizował 1.346 projektów inwestycyjnych, z czego 161 to trwające projekty. Zarządza kapitałem o wartości ponad 18,1 mld DKK (~2,4 mld EUR) z silną ekspozycją na Afrykę, Azję, Amerykę Łacińską i niektóre części Europy (Ukraina, Bałkany).</p> <p>EIFO jest jednocześnie oficjalną agencją kredytów eksportowych Danii i krajowym bankiem promocyjnym. Deklaruje nacisk na finansowanie projektów związanych z zieloną transformacją i odnawialnymi źródłami energii.</p>
Finlandia	Finnvera	<p>Finnvera świadczy usługi finansowe wspierające wzrost, internacjonalizację i konkurencyjność fińskich przedsiębiorstw.</p> <p>Finnfund udziela finansowania projektom w krajach rozwijających się i wschodzących gospodarkach.</p> <p>PSIF mechanizm finansowania stworzony w celu wspierania inwestycji dokonywanych w krajach rozwijających się przez jednostki sektora publicznego i rządu.</p>
Francja	Bpifrance	<p>W ramach Bpifrance działa <i>International Capital Development</i> został stworzony by pomagać francuskim firmom inwestować za granicą i działa jako inwestor mniejszościowy. ICD zarządza aktywami na poziomie 1,2 mld EUR.</p> <p>W Bpifrance funkcjonuje również fundusz International Build-Up (FBI), którego celem jest przyspieszenie transformacji francuskich MŚP poprzez ułatwianie zagranicznych przejęć</p>



Kraj	Główna Instytucja wspierająca oFDI	Podsumowanie
Hiszpania	COFIDES	<p>Dwa fundusze zarządzane przez COFIDES, koncentrują się na dwóch różnych kategoriach firm:</p> <ul style="list-style-type: none"> • FONPYME na MŚP, Maksymalne finansowanie wynosi 5 mln EUR, a minimalne 75 tys. EUR. Na koniec 2023 r. w funduszu zgromadzono ok. 99 mln EUR. • FIEX obsługuje duże przedsiębiorstwa, oferuje tymczasowe i bezpośrednie udziały mniejszościowe w kapitale spółek zależnych hiszpańskich firm zlokalizowanych za granicą. Maksymalne finansowanie wynosi 50 mln EUR, a minimalne 250 tys. EUR. <p>Ponad 1,4 mld EUR w zarządzaniu.</p>
Indie	Export Import Bank of India	<p>Export Import Bank of India stanowi oficjalną agencję kredytów eksportowych połączoną z bankiem. Exim-Bank wspiera handel zagraniczny oraz dyplomację gospodarczą Indii, poprzez:</p> <ul style="list-style-type: none"> • finansowanie eksporterów i importerów indyjskich, • wspieranie eksportowych projektów infrastrukturalnych i inwestycji zagranicznych, • udzielaniu kredytów rządowi Państw oraz zagranicznym podmiotom prywatnym na zakup indyjskich towarów.
Irlandia	Enterprise Ireland	<p>Polityka Irlandii od kilku dekad nastawiona jest na przyciąganie FDI do Irlandii. Wspieranie oFDI nie jest istotnym elementem polityki państwa. Wręcz wzrost oFDI na początku lat 2000ych spowodował raporty Forfas i Banku Centralnego analizujące wzrost oFDI pod kątem ryzyk i zagrożeń dla gospodarki Irlandii.</p> <p>Enterprise Ireland 40 międzynarodowych biur, które pomagają irlandzkim firmom nawiązywać kontakty z potencjalnymi klientami, partnerami i inwestorami za granicą.</p>



Kraj	Główna Instytucja wspierająca oFDI	Podsumowanie
Japonia	Japan Bank for International Cooperation (JBIC)	<p>Misją Japan Bank for International Cooperation jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> • promowanie rozwoju zagranicznego i zabezpieczanie zasobów ważnych dla Japonii; • utrzymanie i poprawa międzynarodowej konkurencyjności japońskiej gospodarki; • wspieranie działalności japońskiej za granicą w obszarze ochrony środowiska (takich np. jak walka z globalnym ociepleniem).
Korea Południowa	Korea Development Bank	<p>W akcie założycielskim Korea Development Bank, jako jedno z zadań Banku, wpisano wsparcie ekspansji zagranicznej koreańskich przedsiębiorstw.</p> <p>Koreańska Agencja Promocji Handlu i Inwestycji to krajowa organizacja odpowiedzialna za promocję handlu i inwestycji. KOTRA posiada 131 biur zagranicznych w 85 krajach. Biura te, choć nie są bezpośrednią częścią ambasad Korei, często działają jako sekcja handlowa ambasady (np. w Polsce).</p>
Niemcy	IPEX-Bank (grupa KfW)	<p>IPEX-Bank wspiera konkurencyjność i ekspansję niemieckich eksporterów, finansując infrastrukturę w Europie (np. cementownie, turbiny wiatrowe, lotniska, porty) oraz projekty związane z klimatem i zabezpieczeniem dostaw surowców.</p> <p>Ponadto oFDI wspiera KfW DEG, który wspiera niemieckie przedsiębiorstwa w krajach rozwijających się i na rynkach wschodzących poprzez finansowanie, doradztwo i wsparcie.</p>



03.

Szczegółowe informacje o
poszczególnych państwach

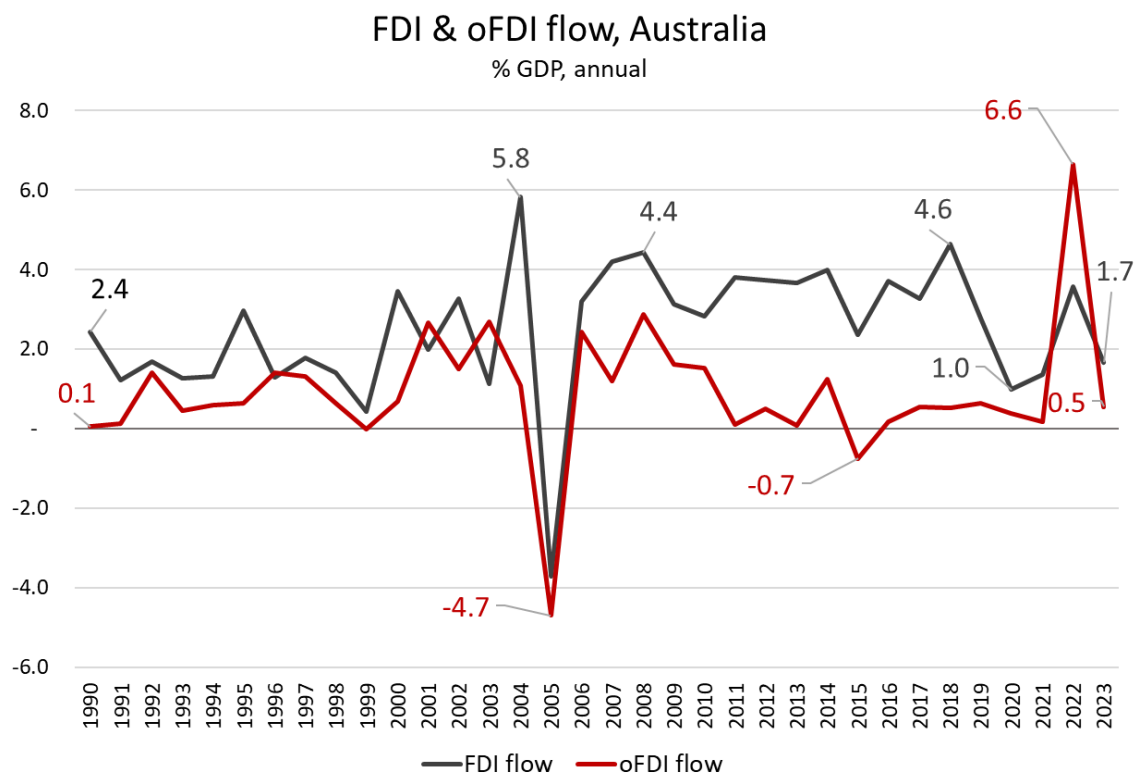


03.1

Australia



Australia dochody z zagranicznych inwestycji większe od eksportu.



Źródło: UNCTAD

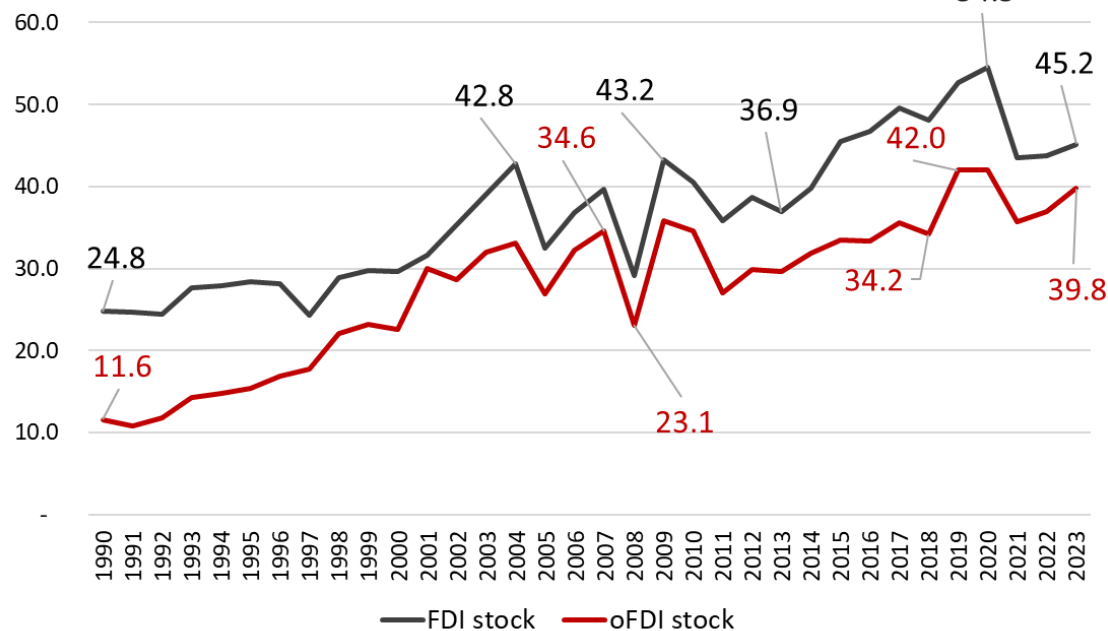
- Według władz australijskich firmy z Australii przechodzą od modelu współpracy opartego o eksport do modelu w coraz większym stopniu opartego o inwestycje zagranicą.
- Sprzedaż zagranicznych firm będących większością własnością podmiotów Australijskich według szacunków jest dwa i pół razy większa od wartości eksportu z Australii.
- Zjawisko to ma się nasilać w związku ze wzrostem eksportu usług, który będzie oparty o spółki córki zagranicą.
- Na razie większość oficjalnej analityki oraz strategii dotyczy eksportu i inwestycji w Australii. Brak danych o oFDI jest przeszkodą na drodze do bardziej szczegółowych polityk wspierania oFDI.
- Władze Australijskie zamówiły badania dotyczące australijskiego oFDI oraz zleciły przegląd zagranicznych danych o australijskich inwestycjach.

Australia jest piętnastym największym właścicielem oFDI na świecie.



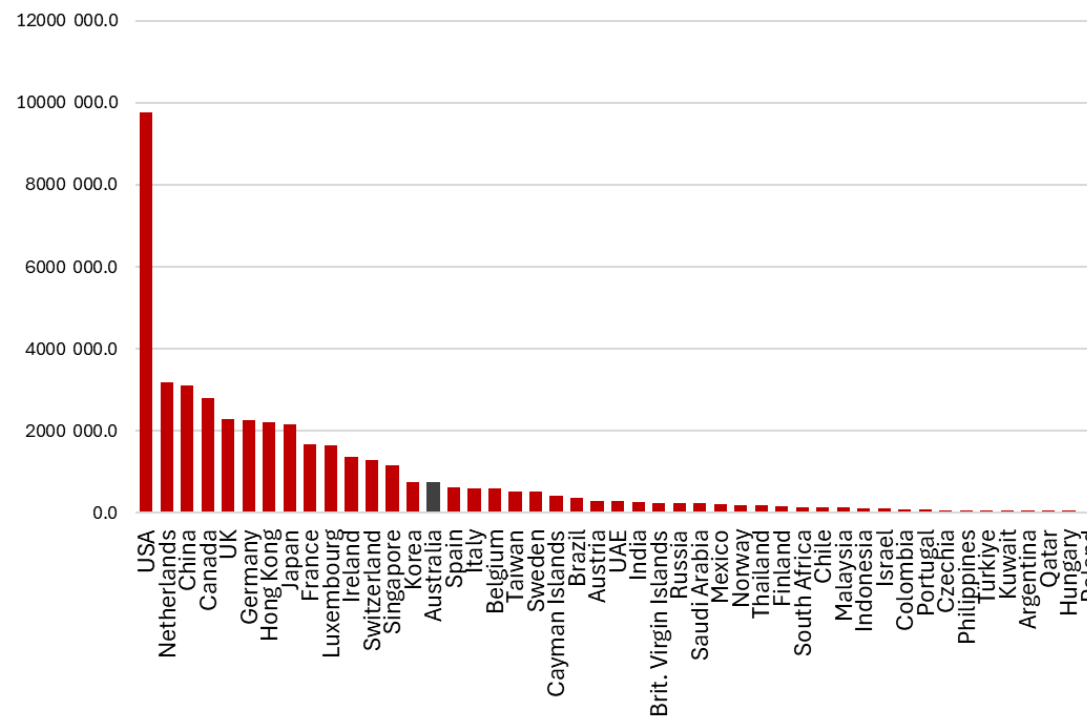
- Australia jest piętnastym największym źródłem oFDI na świecie i odpowiada za 0,26% światowego stanu oFDI.

FDI & oFDI stock, Australia
% GDP, annual



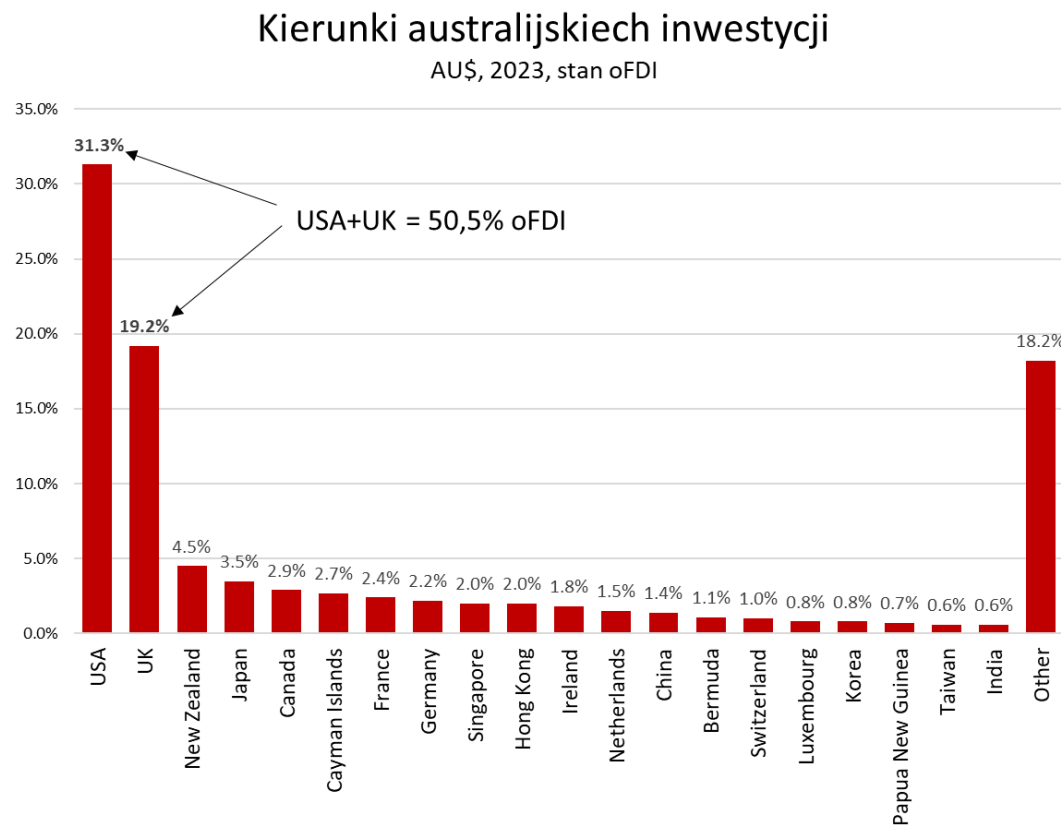
- Dla porównania Polska jest czterdziestym siódmym największym właścicielem oFDI na świecie i odpowiada za 0,1% światowego stanu oFDI

oFDI stock
US mln, 2024



Źródło: UNCTAD

Ponad połowa australijskich oFDI ulokowana w USA i Wielkiej Brytanii.



Źródło: Department of Foreign Affairs and Trade

- Według władz australijskich firmy z Australii przechodzą od modelu współpracy opartego o eksport do modelu w coraz większym stopniu opartego o inwestycje zagranicą.
- Sprzedaż zagranicznych firm będących większością własnością podmiotów Australijskich według szacunków jest dwa i pół razy większa od wartości eksportu z Australii.
- Zjawisko to ma się nasilać w związku ze wzrostem eksportu usług, który będzie oparty o spółki córki zagranicą.
- Na razie większość oficjalnej analityki oraz strategii dotyczy eksportu i inwestycji w Australii. Brak danych o oFDI jest główną przeszkodą na drodze do bardziej szczegółowych polityk wspierania oFDI.
- Władze Australijskie zamówiły badania dotyczące australijskiego oFDI oraz zleciły przegląd zagranicznych danych o australijskich inwestycjach.

Pomimo, że Australia jest 15tym największym właścicielem oFDI polityka państwa nakierowana jest na pozyskiwanie FDI i promocję eksportu.



- Główny coroczny raport analityczny o inwestycjach to „Austrade’s Trade and Inward Investment Results”.
- Gdy parlament bada handel zagraniczny i inwestycje (Inquiry into Diversifying Australia's Trade and Investment Profile) to rekomendacje dotyczą ochrony przed niepożądanymi skutkami zagranicznych inwestycji w Australii (patrz ilustracja obok) oraz zbierania bardziej szczegółowych danych.

Recommendations

Recommendation 16

4.102 The Committee recommends that the Australian Government establish a clear, consistent definition of national interest for the purposes of foreign investment. The Committee further recommends that the Australian Government issue clear guidance on how the national interest test is applied, to provide confidence to investors and the community that it is being applied consistently and in a way that meets community expectations and creates opportunities for Australian workers, businesses and communities. This could include specific guidance for foreign investment in property, business and strategic assets, and how the Foreign Investment Review Board considers investment from entities where the ultimate beneficiary is or has links to a foreign state.

Recommendation 17

4.103 The Committee recommends that the Australian Government consider implementing the international standards for measuring foreign direct investment, to ensure both the ‘immediate’ and ‘ultimate’ owners of an investment are recorded.

Recommendation 18

4.104 The Committee recommends that the Australian Government increase the quality and timeliness of economic intelligence, both in terms of domestic production and foreign trade markets.

Recommendation 19

4.105 The Committee recommends that the Australian Government provide a report on whether the 99-year lease of the Port of Darwin to a foreign company will be subject to the *Australia's Foreign Relations (State and Territory Arrangements) Act 2020* (the Act) and if so, consider taking measures to have the Port of Darwin brought back under Australian ownership if current arrangements are not deemed to be in the national interest. Further, the Committee recommends that other ports and strategic infrastructure owned by, or leased to, foreign corporations also be reviewed under the Act.

Recommendation 20

4.106 The Committee recommends that the Australian Government investigate ways to incentivise domestic investment from Australian superannuation funds.

Recommendation 21

4.107 The Committee recommends that the Australian Government consider the establishment of a national development bank to assist in the development of Australian manufacturing capacity.

Wsparcie dla inwestycji zagranicznych australijskich przedsiębiorstw przy okazji wsparcia eksportu.



1. Export Finance Australia pomaga australijskim firmom dokonać ekspansji międzynarodowej. Oferuje wsparcie od małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) po duże korporacje, zagraniczne rządy.

Export Finance Australia oferuje:

- pożyczki
- listy zastawne,
- gwarancje,
- kapitał własny.

Źródło: <https://www.exportfinance.gov.au/how-we-can-help/>

2. Australian Trade and Investment Commission – Austrade:

- Pomaga australijskim firmom wejść na rynek globalny oraz dokonywać inwestycji, przyspieszać rozwój australijskiego sektora turystycznego i promować wiedzę o Australii na świecie.
- Z opisu działalności wynika, iż Export Finance bardziej skupia się na ekspansji handlowej i ściąganiu inwestycji do Australii.

Rozpoznane państwowe instytucje wspierające oFDI.



1

Export Finance Australia

----- Podstawowe informacje -----

1. Export Finance Australia pomaga australijskim firmom dokonać ekspansji międzynarodowej.in poprzez zapewnienie finansowania ułatwiającego i zachęcającego do eksportu z Australii, inwestycji zagranicznych, rozwoju infrastruktury.
2. W rachunku komercyjnym wsparło kontrakty i inwestycje zagraniczne o w wartości 12,4 mld AUD; w „Rachunku interesów narodowych” wsparło 2,4.
3. „Investment Deal Teams” - wspieranie inwestycji w Azji Południowo-Wschodniej (w ramach realizacji Australia’s Southeast Asia Economic Strategy to 2040. W 2024 roku rząd ustanowił 2-miliardowy instrument finansowania inwestycji w celu zwiększenia inwestycji w Azji Południowo-Wschodniej. Na miejscu funkcjonują wyspecjalizowane Investment Deal Teams” w Azji Południowo-Wschodniej.

2

Australian Trade and Investment Commission

----- Podstawowe informacje -----

1. Oficjalna misja Austrade: przyczynia się do wzrostu dobrobytu Australii poprzez świadczenie wysokiej jakości usług wspierających handel oraz dokonywanie inwestycji, przyspiesza rozwój australijskiego sektora turystycznego i promuje wiedzę o Australii na świecie.
2. Export Finance bardziej skupia się na ekspansji handlowej i ściąganiu inwestycji do Australii. Posiada ponad 100 biur w kraju i na świecie, pomaga australijskim firmom osiągać wyższą sprzedaż eksportową i pozyskiwać inwestycje niezbędne do rozwoju.
3. Wdraża programy rządowe wspierające handel i inwestycje.



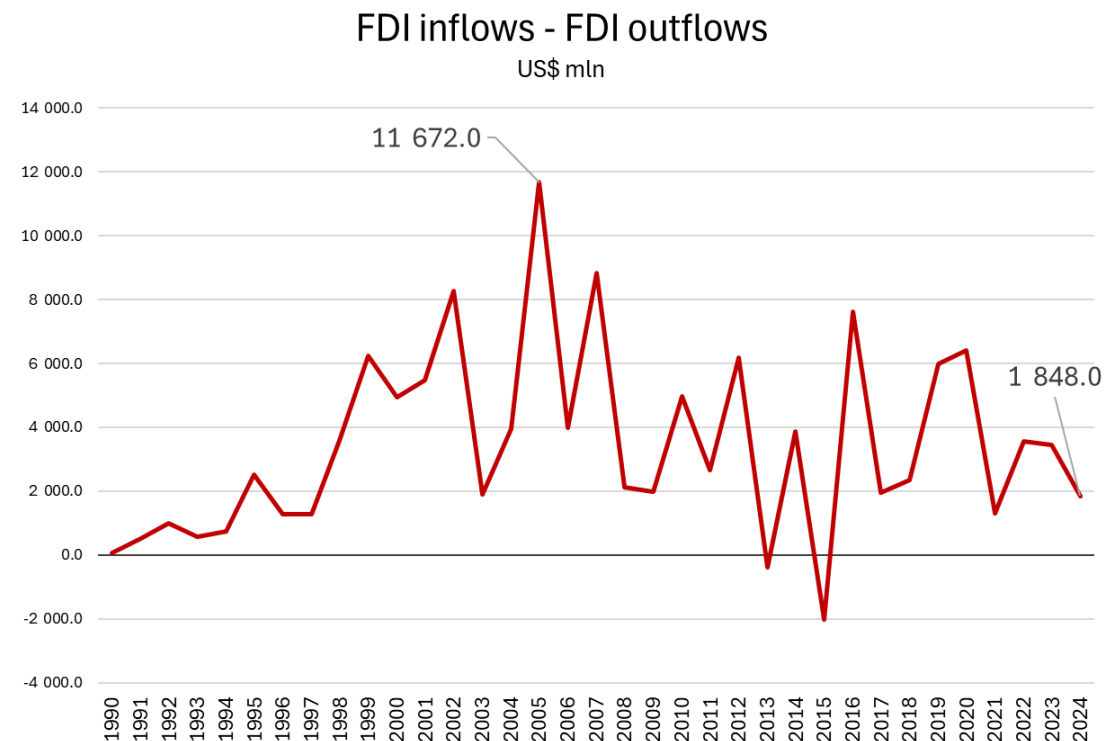
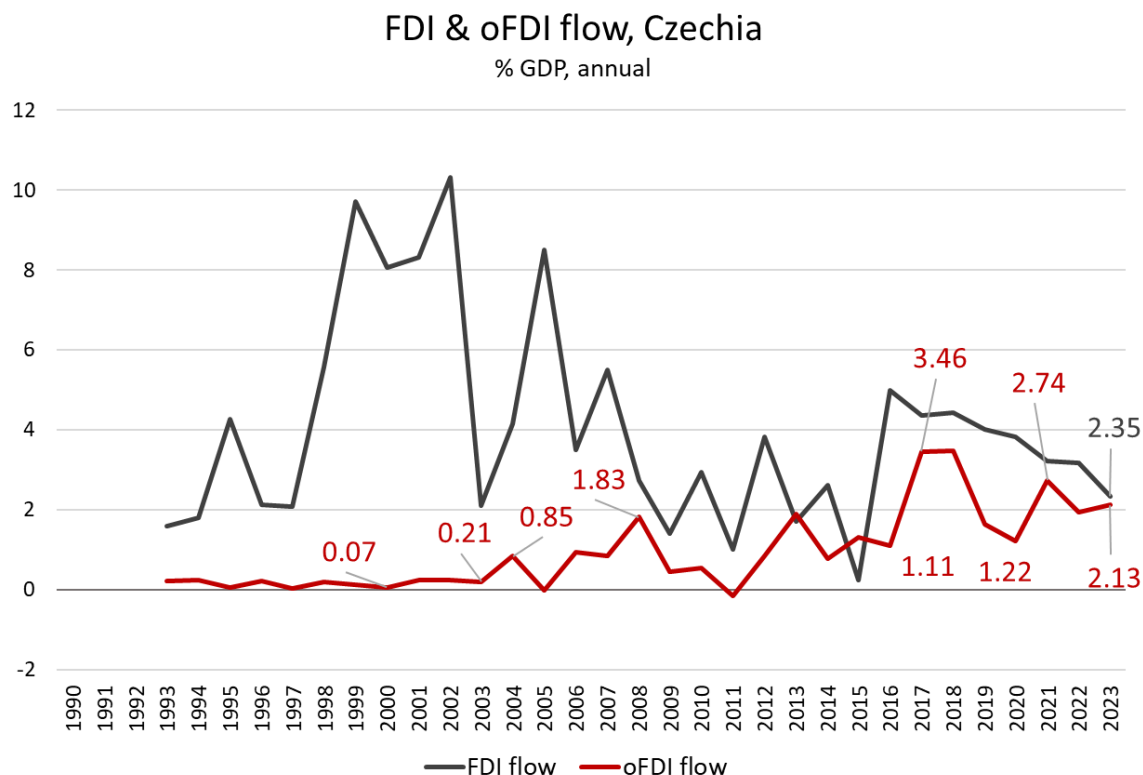
03.2

Czechy

Od początku XXI wieku rośnie czeskie oFDI oraz maleje różnica pomiędzy FDI napływającym i wypływającym z Czech oFDI.

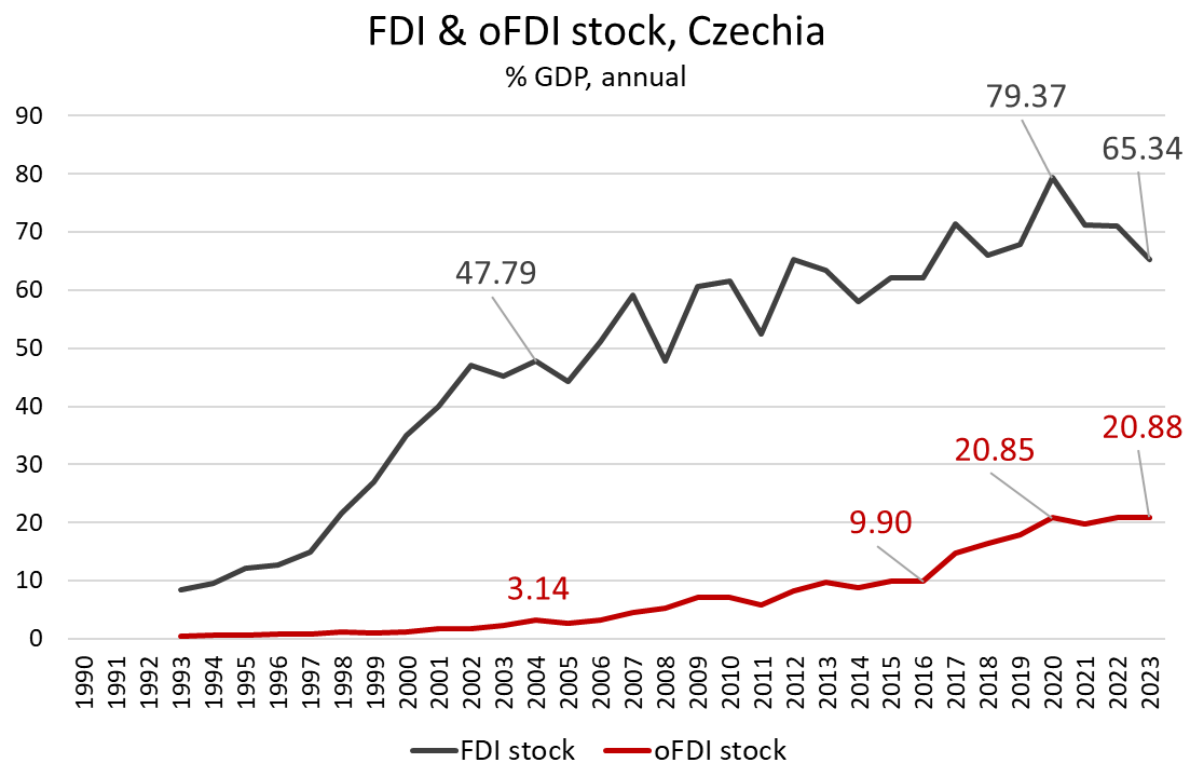


Niektóre opracowania akademickie sugerują, że duża część czeskiego oFDI to inwestycje zagranicznych firm ulokowanych w Czechach, w sporym stopniu motywowane optymalizacją podatkową.



Źródło: UNCTAD

W dekadę stan czeskiego oFDI podwoił się z ok 10% PKB do ponad 20%.



Źródło: UNCTAD

- Czeskie oFDI jest kierowane do państw rozwiniętych o niższych stawkach CIT, z którymi Czechy mają wyższe obroty handlowe.
- Na kierowanie czeskiego oFDI wpływa też odległość od stolic państw oraz istnienie w danym państwie rozwiązań podatkowych typu patent-box.

According to the regression analysis results, it was determined that even Czech investors invest more in developed countries with a lower statutory corporate tax rate, those that are closer in distance to the Czech Republic, and that have higher volumes of foreign trade with the Czech Republic. The regression analysis found that the presence of a patent box regime is a key explanatory variable for Czech FDI. The same was true of the factors influencing the allocation of outward US FDI (Sibrťová, 2019). The patent box regime is usually used as part of the structures of aggressive tax planning undertaken by multinational corporations. According to the EC (2015), this particular ATP structure

Źródło: Veronika Sibrťová, Factors Affecting Allocation of Czech FDI in Eu Countries, Veronika Sibrťová, Factors Affecting Allocation of Czech FDI in Eu Countries, Politická ekonomie, 2022, 70 (6), 664–683

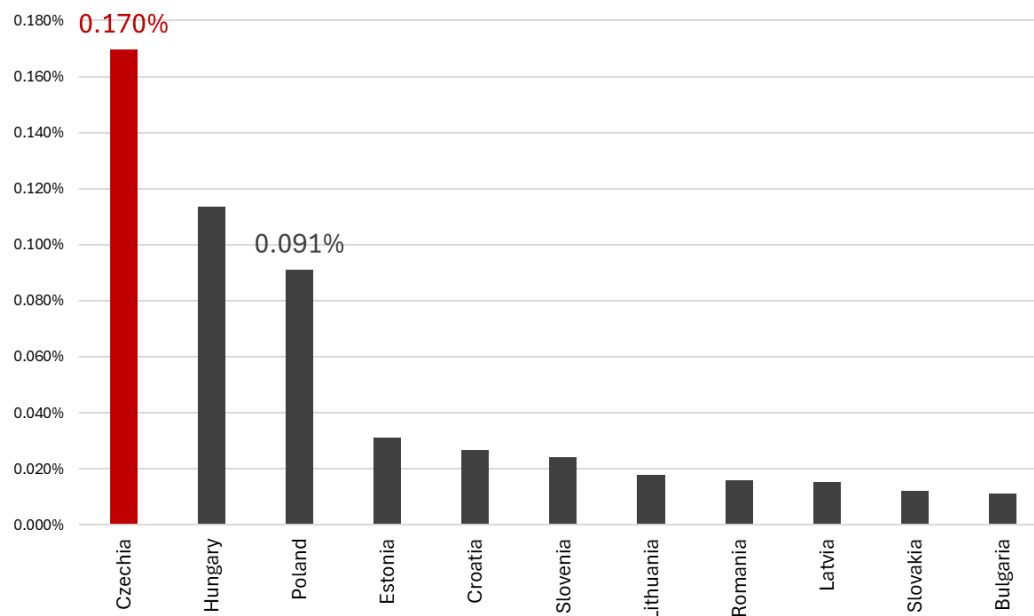
Czechy regionalnym liderem oFDI, również w ujęciu absolutnym w US\$.



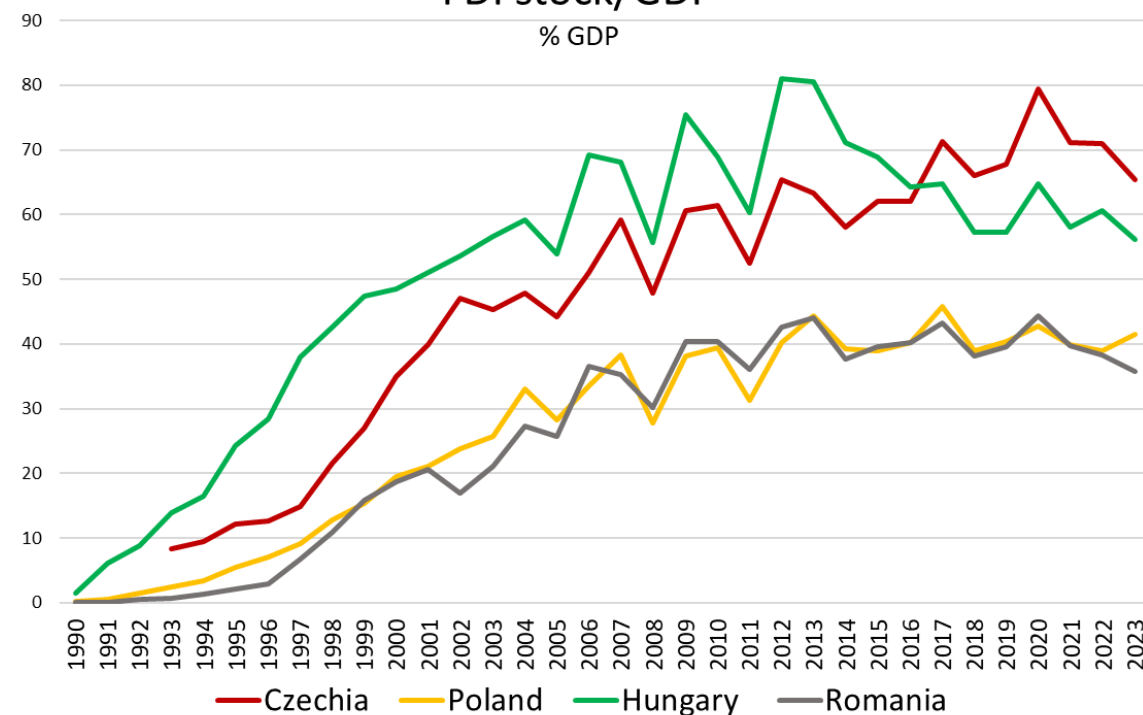
Pomimo relatywnie niewielkiej populacji Czechy w wartościach absolutnych **Czechy są regionalnym liderem oFDI.**

Czeski portfel oFDI w wysokości 74 miliardów dolarów na koniec 2024, są **prawie dwukrotnie większy od polskich oFDI** w wysokości 40 miliardów dolarów.

Udział w światowym portfelu oFDI
w US\$ mln/US\$ mln, 2024



FDI stock/GDP
% GDP



Źródło: UNCTAD

Na łamach oficjalnych publikatorów dyskutuje się o potrzebie wspierania oFDI: CzechInvest powinna zająć się wsparciem czeskich inwestycji za granicą.



W listopadzie 2024 na łamach „Moderní Ekonomická Diplomacie” wydawanego przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych Czech w wywiadzie ze znanym czeskim ekonomistą Petrem Zahradníkiem dyskutowano o potrzebie promowania czeskich inwestycji za granicą.

Dyskusja w duchu:

- **przemysłanego wsparcia** państwowego dla inwestycji zagranicznych,
- które w dużej mierze mogłaby **przejąć agencja CzechInvest**.

Celem wspierania oFDI miałyby być:

- **zrównoważenie importu i eksportu kapitału**, by w przyszłości **uzyskiwać dochód z inwestycji zagranicą**,
- **ekspansja na rynkach zagranicznych**, w tym w ramach ekspansji **przejście od produkcji półproduktów do produkcji wyrobów finalnych**

Jeśli chodzi o czeskie inwestycje za granicą:

- **panuje przekonanie, że niewiele się mówi o wspieraniu oFDI**,
- firmy realizujące **oFDI działają w zasadzie bez żadnego wsparcia ze strony państwa i jego instytucji**.

Ryzyka z inwestycji zagranicą:

- **przenoszeniu centrów decyzyjnych** za granicę,
- **przenoszenie produkcji** za granicę,
- **odpływ kapitału** za granicę
- **spadek zatrudnienia** w regionach Czech z których wyniesie się produkcja.

Państwo mogłoby:

- **wspierać ekspansję czeskich firm w strategicznych sektorach** za granicą lub
- **pomóc w rozwiązaniu potencjalnych konfliktów politycznych lub administracyjnych:**

Priorytetem jest CzechInvest, który powinien wzmocnić personel w tym zakresie i mógłby w niektórych przypadkach współpracować z agencją CzechTrade.

Potrzebne będzie wsparcie finansowe, którego mogłyby udzielić EGAP lub Narodowy Bank Rozwoju.

Jeśli nowe prawo pozwoli Narodowemu Bankowi Rozwoju na emisję własnych obligacji, mógłby on emitować obligacje celowe, by wesprzeć ekspansję zagraniczną konkretnej firmy.

Źródło: „Moderní Ekonomická Diplomacie”, 19 listopada 2024
<https://www.export.cz/nazory-a-analyzy/petr-zahradnik-ceske-investice-ve-svete-nabiji-nasi-ekonomiku-maji-velke-vyhody-ale-i-rizika/>

Rozpoznane państwowe instytucje wspierające oFDI.



1

Czech Export Bank

----- Podstawowe informacje -----

1. Bank realizuje szereg modeli finansowania strukturalnego i projektów. ČEB zapewnia czeskim eksporterom korzystne możliwości finansowania, wspierając ich projekty budowy nowych mocy produkcyjnych za granicą lub nabycia udziałów kapitałowych w spółkach zagranicznych.
2. Wspieranie ekspansji, ze szczególnym uwzględnieniem sektorów gospodarki o wysokiej wartości dodanej, sektorów wymagających transformacji ESG.
3. Udział finansowania dłużnego przeznaczanego na zagraniczne inwestycje jest to 3,45% ogółu transakcji, natomiast pod względem kwotowym jest to 15,84%. W 2024 r. transakcje te wyniosły 1.198 mln CZK (47,9 mln EUR).

2

EGAP - Export Credit Agency

----- Podstawowe informacje -----

1. Oficjalna Agencja Wspierania Kredytów Eksportowych Republiki Czeskiej.
2. Ubezpiecza w szczególności kredyty bankowe o terminie spłaty 2 i więcej lat, przeznaczone na finansowanie eksportu maszyn i systemów technologicznych, projektów inwestycyjnych, budownictwa transportowego oraz inwestycji.

3

CzechTrade

----- Podstawowe informacje -----

1. Agencja podległa Ministerstwu Przemysłu i Handlu, promuje internacjonalizację czeskich firm poprzez ułatwianie im nawiązywania współpracy z zagranicznymi partnerami (dostarczanie informacji klientom o potencjalnych rynkach, wsparcie w nawiązywaniu kontaktów).

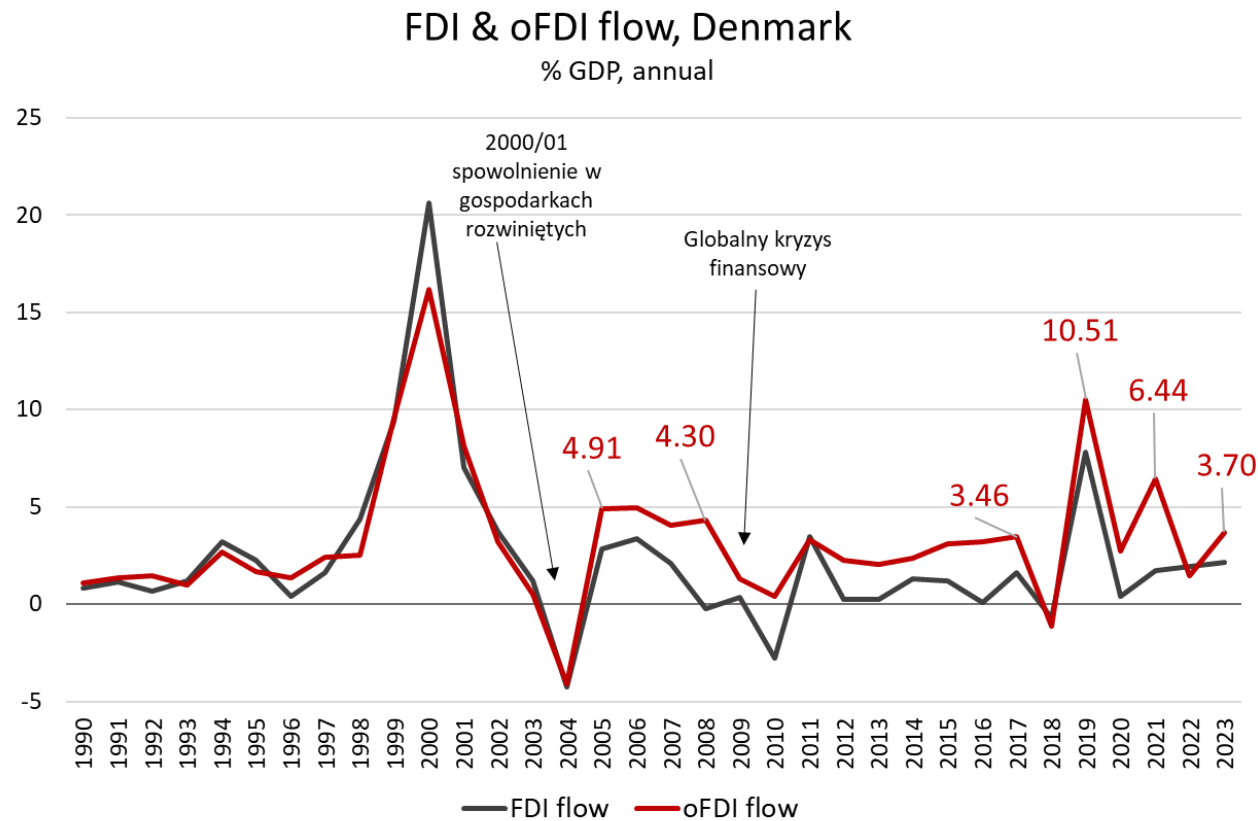


03.3

Dania

Decorative white curved lines at the bottom of the slide, consisting of two overlapping arcs that sweep across the width of the page.

W Danii od dwóch dekad zauważalna przewaga oFDI nad FDI.



Źródło: UNCTAD

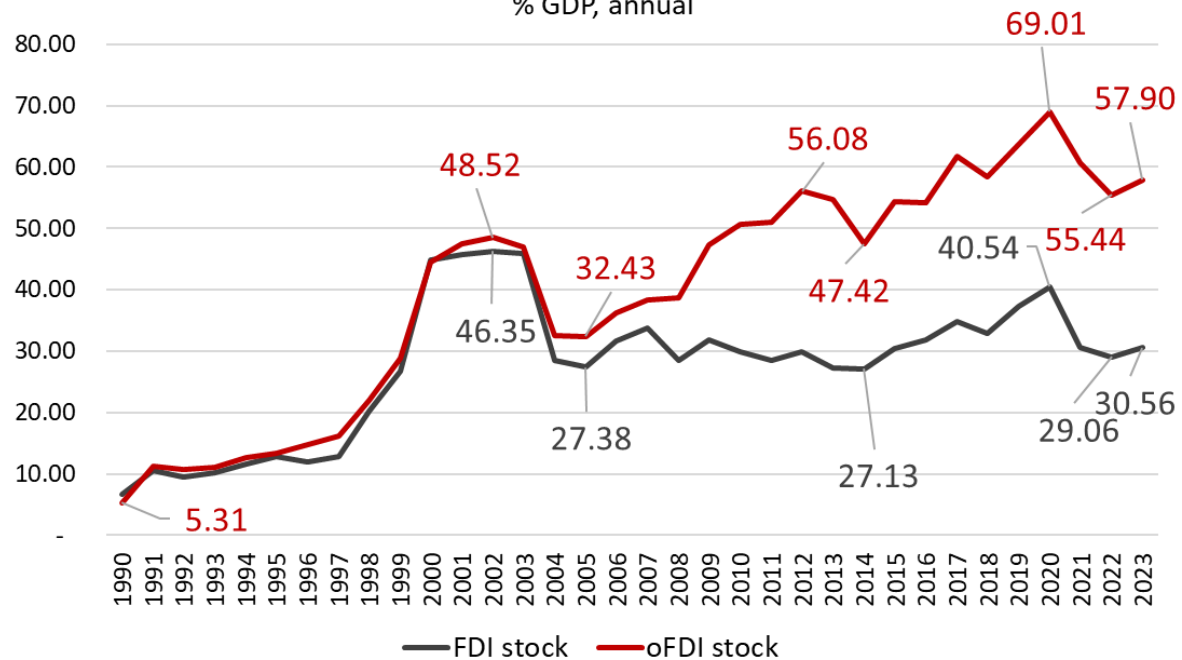
- W latach **1900–1964** sporadyczne inwestycje podejmowane głównie przez firmy z sektora przetwórstwa przemysłowego lokujące produkcję w krajach o dobrym dostępie do surowców i taniej pracy.
- W latach **1965–1983** wzrosła liczba zakładanych przez duńskie firmy oddziałów za granicą, głównie w formie przedstawicielstw handlowych, wspierających wzrost eksportu.
- W latach **1984–2000** odnotowano silny wzrost **oFDI**. Obecność duńskiego przemysłu za granicą stała się porównywalna z obecnością przemysłu w innych krajach o porównywalnej wielkości i strukturze.

Blisko 40% duńskiego oFDI ulokowane w trzech państwach: USA, UK i Niemczech.



FDI & oFDI stock, Denmark

% GDP, annual

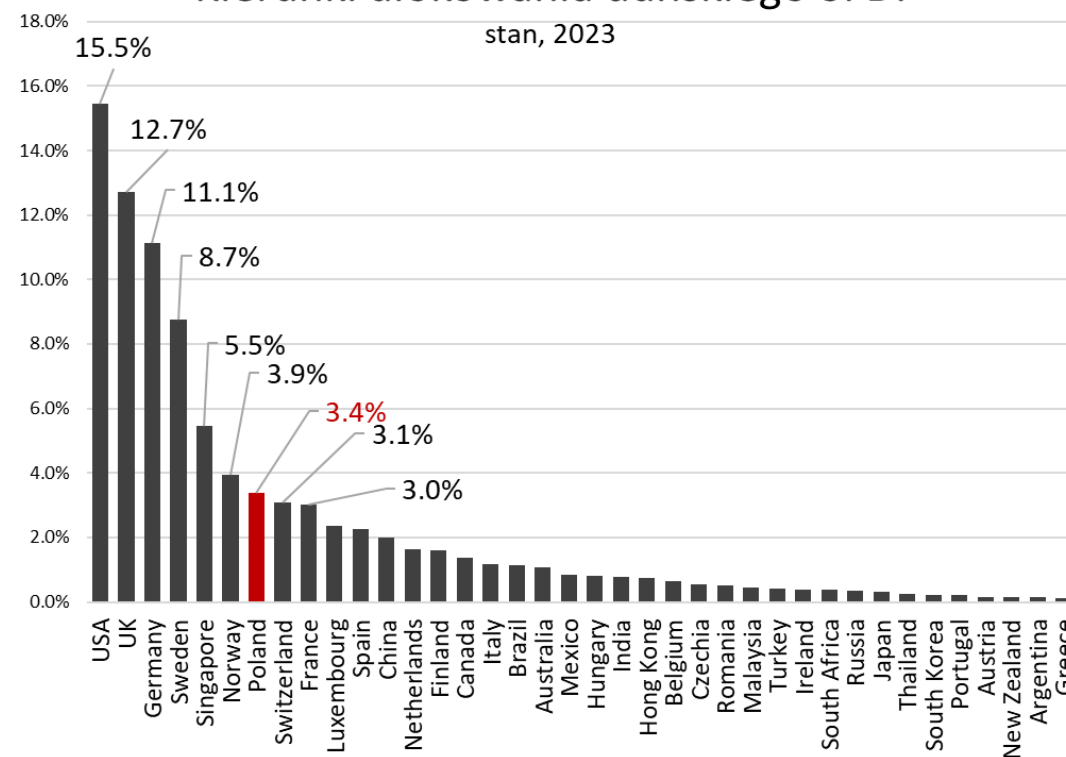


Źródło: UNCTAD

- Blisko 40% duńskiego oFDI ulokowane w trzech państwach: USA, UK i Niemczech.

Kierunki ulokowania duńskiego oFDI

stan, 2023



Rozpoznane państwowe instytucje wspierające oFDI.



1

Export and Investment Fund of Denmark

----- Podstawowe informacje -----

1. EIFO jest jednocześnie oficjalną agencją kredytów eksportowych Danii i krajowym bankiem promocyjnym.
2. Szeroki zakres projektów, w które się angażuje. Jednocześnie deklaruje nacisk na finansowanie projektów związanych z zieloną transformacją i odnawialnymi źródłami energii.
3. Wykorzystywane instrumenty obejmują instrumenty kapitałowe, dłużne oraz gwarancje.

2

Impact Fund Denmark

----- Podstawowe informacje -----

1. Założony w 1967 roku Impact Fund Denmark jest państwową instytucją finansującą rozwój.
2. Zarządza kapitałem o wartości ponad 18,1 mld DKK (~2,4 mld EUR) z silną ekspozycją na Afrykę, Azję, Amerykę Łacińską i niektóre części Europy (Ukraina, Bałkany).
3. Od momentu powstania do końca 2023 r. IFU zrealizował 1.346 projekty inwestycyjne. Z tej liczby 161 to trwające inwestycje, a 1185 to zakończone realizacje.
4. IFU skupia swoje działania w czterech sektorach: 1) zielona energia i infrastruktura, 2) usługi finansowe, 3) zrównoważona produkcja żywności, 4) ochrona zdrowia

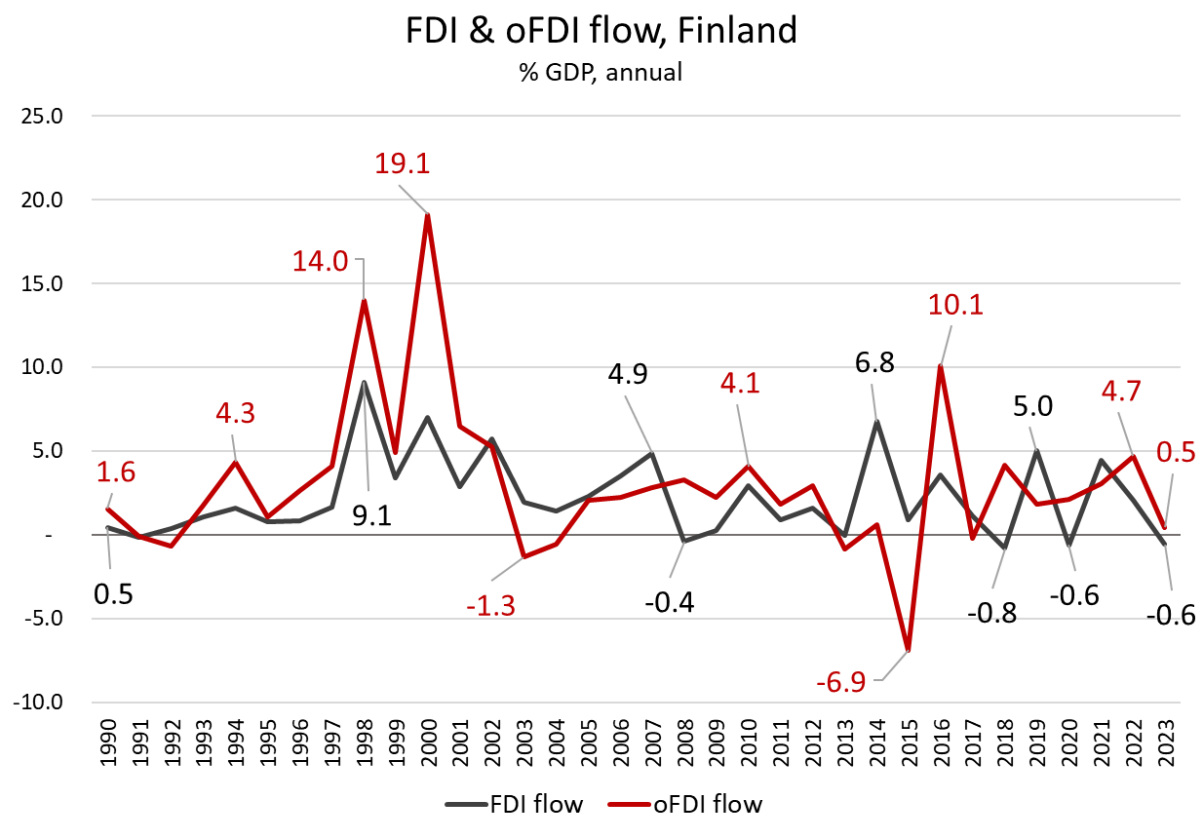


03.4

Finlandia

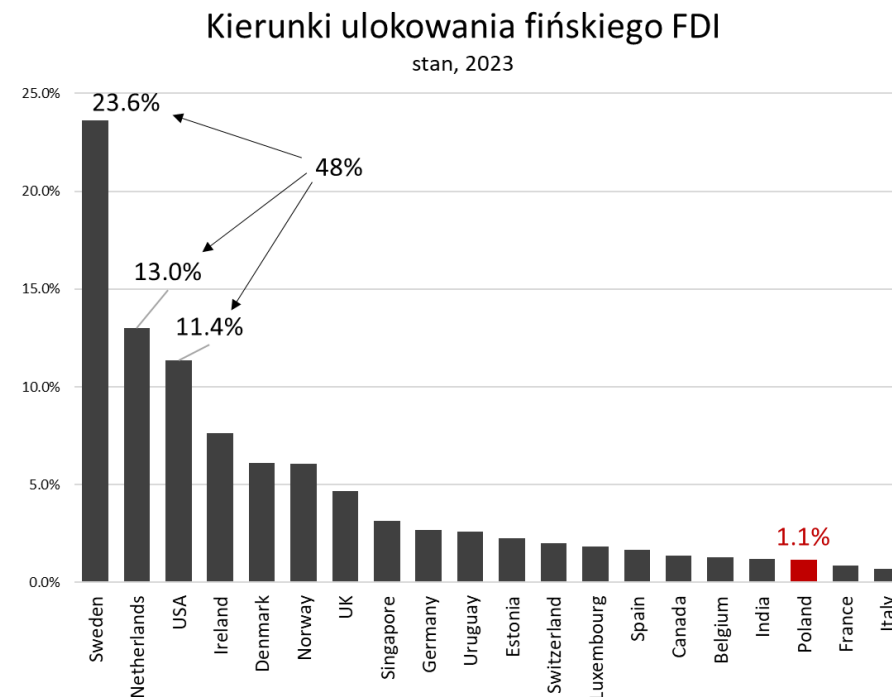
Decorative white curved lines at the bottom of the slide, consisting of two overlapping arcs that sweep across the width of the page.

W Finlandii polityka publiczna kładzie nacisk na pozyskanie FDI.

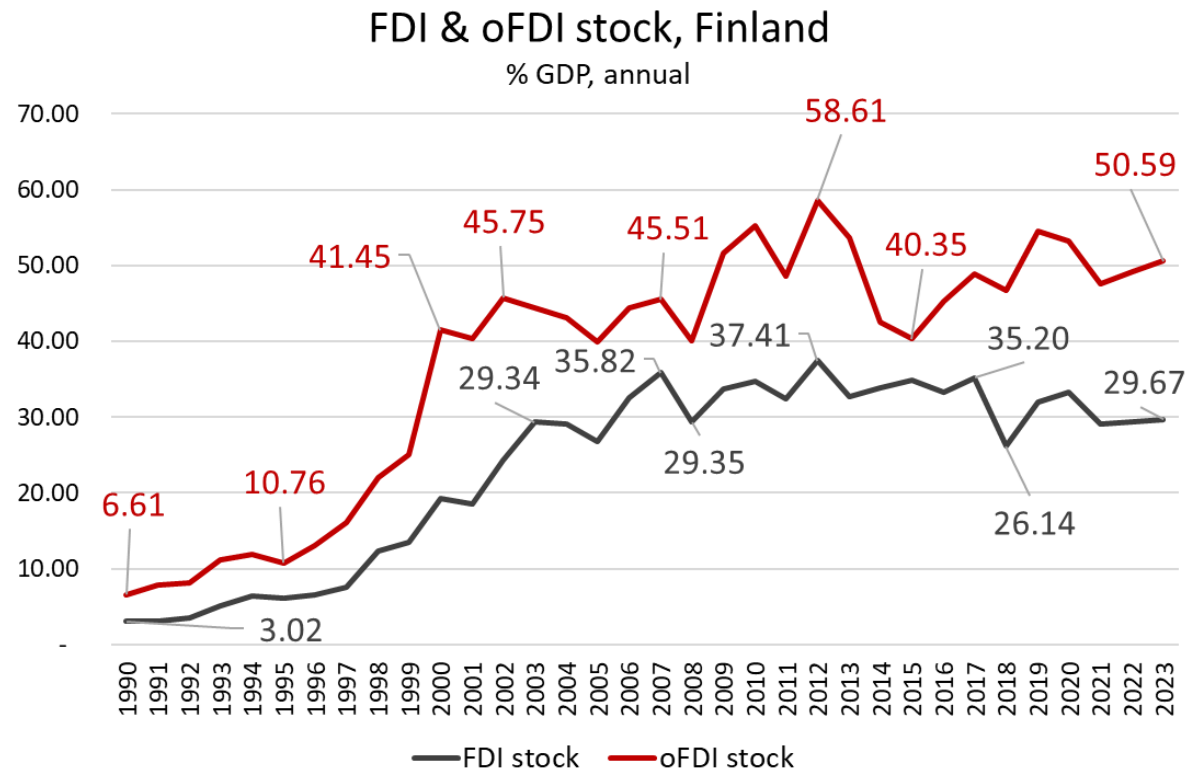


Źródło: UNCTAD

- Fińskie firmy i opracowania akademickiej sugerują, że ze względu na małą wielkość fińskiej gospodarki oraz jej odległe położenie zagraniczni inwestorzy omijają Finlandię, a fińskie firmy potrzebują inwestować zagranicą by działać w opłacalnej skali.
- Główne kierunki lokowania fińskiego oFDI to Szwecja i USA oraz Holandia i Irlandia:



W Finlandi oFDI trwale wyższe niż FDI ze względu na mały rynek krajowy.



Źródło: UNCTAD

- Od uzyskania niepodległości do upadku Związku Radzieckiego FDI w Finlandii były albo bliskie zeru (1917-1939), albo nieistotne (1945-początek lat 90').
- Do lat 90' XX wieku sukces głównych gałęzi gospodarki (leśnictwo, przemysł metalowy, chemiczny i tworzyw sztucznych) opierał się na eksporcie, a nie na FDI lub oFDI.
- Wraz z końcem zimnej wojny oFDI i FDI szybko wzrosły.
- Wzrost ten wzrostu zakończył się wraz ze spowolnieniem w rozwiniętych gospodarkach w 2000-01.
- W 2009 r. fińska gospodarka skurczyła się o około 8%, co stanowiło najgłębszy spadek od czasu wojny domowej w kraju w 1918 r.

Rozpoznane państwowe instytucje wspierające oFDI



1

Finnvera

----- Podstawowe informacje -----

1. Finnvera jest państwową Agencją Kredytów Eksportowych. Finnvera świadczy usługi finansowe wspierające wzrost, internacjonalizację i konkurencyjność fińskich przedsiębiorstw.
2. Wspiera ona fińskie firmy poprzez instrumenty finansowe:
 - Pożyczki na projekty internacjonalizacji fińskich firm
 - Gwarancje internacjonalizacji przeznaczona na finansowanie działalności zagranicznej
3. Projekt internacjonalizacji powinien w znacznym stopniu przyczynić się do rozwoju działalności przedsiębiorstwa w Finlandii.

2

Finnfund

----- Podstawowe informacje -----

1. Finnfund inwestuje w przedsiębiorstwa lub projekty w krajach rozwijających się.
2. Inwestycje w fińskie przedsiębiorstwa na rynkach rozwijających się lub przedsiębiorstwa, które kupują towary lub usługi od fińskich firm/ fińskie firmy, mogą również służyć jako dostawcy technologii lub usług w inwestycjach .
3. Finnfund uczestniczy w odbudowie Ukrainy poprzez poszukiwanie możliwości inwestycyjnych w obszarach, w których zaangażowane są fińskie przedsiębiorstwa, zarówno jako współinwestorzy, jak i jako dostawcy towarów lub usług.

3

Public Sector Investment Facility

----- Podstawowe informacje -----

1. PSIF to mechanizm finansowy wspierania inwestycji sektora publicznego w krajach rozwijających się, które są zgodne z Celami Zrównoważonego Rozwoju ONZ (SDGs) oraz wykorzystania w tym fińskiej technologii i know-how.
2. Zazwyczaj obejmuje połączenie pożyczek komercyjnych i fińskich funduszy współpracy na rzecz rozwoju. Kraj docelowy zabezpiecza pożyczkę komercyjną w banku, często z gwarancją od Finnvera (fińskiej agencji kredytów eksportowych).
3. Projekt inwestycyjny musi mieć wystarczający „fiński wkład” (sprzęt, technologię lub know-how), zazwyczaj co najmniej 33% wartości projektu.



03.5.

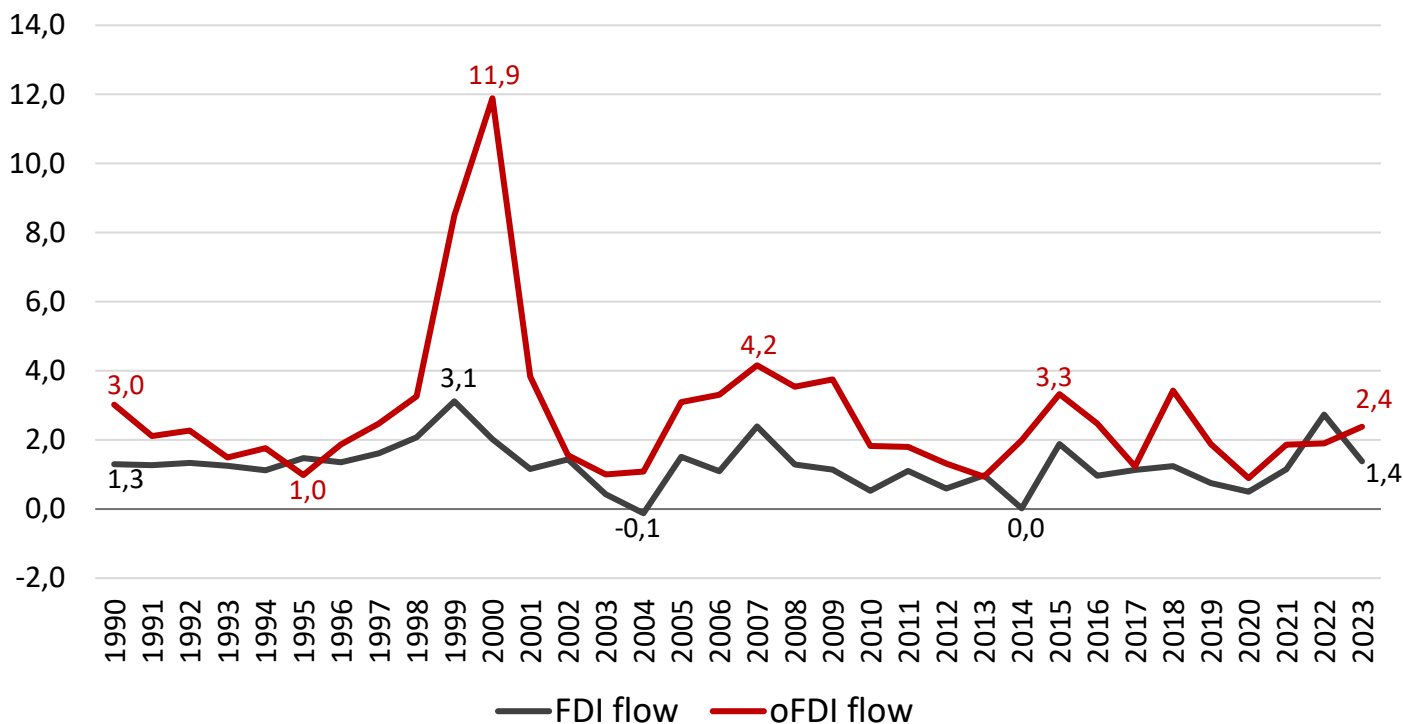
Francja



W 2023 r. odpływ francuskich inwestycji zagranicznych wyniósł 2,4% PKB i był na najwyższym poziomie od 2018 r.



FDI & oFDI flow, France
% GDP, annual



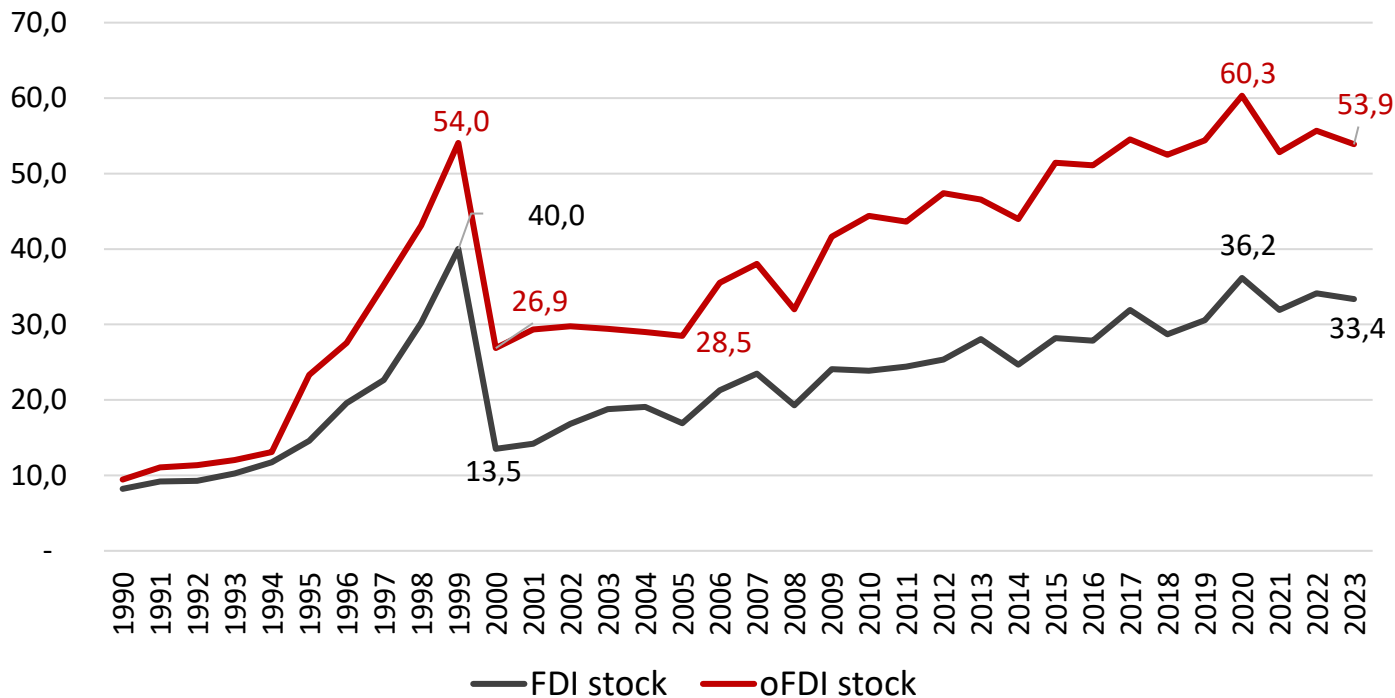
Źródło: UNCTAD

- W 2023 r. odpływ francuskich inwestycji zagranicznych wyniósł 2,4% PKB i był na najwyższym poziomie od 2018 r.
- Rekordowo wysoką wartość francuskie inwestycje zagranicą odnotowały w 2000 roku, 11,0% PKB. Od tego roku przeciętne tempo odpływu francuskich inwestycji zagranicznych wynosi 2,3% PKB.
- Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Francji ukształtował się na poziomie 1,4% PKB.
- Od 1990 roku napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Francji kształtuje się na średnim poziomie 1,3% PKB.

Stan francuskich inwestycji bezpośrednich zagranicą znacznie przekracza stan zagranicznych inwestycji bezpośrednich we Francji.



FDI & oFDI stock, France
% GDP, annual



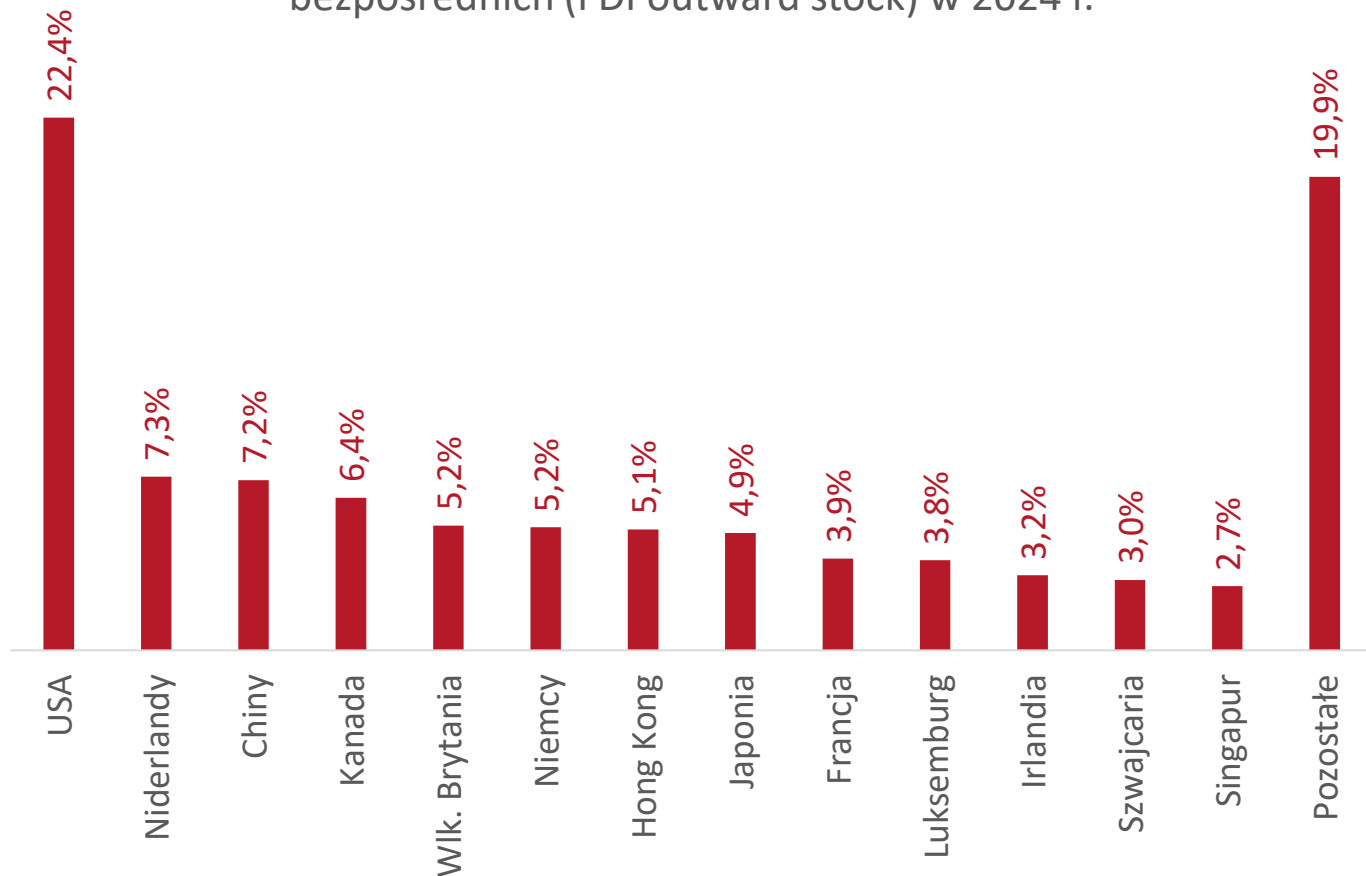
Źródło: UNCTAD

- Stan francuskich inwestycji bezpośrednich zagranicą znacznie przekracza stan zagranicznych inwestycji bezpośrednich we Francji.
- Najbardziej aktualne dane, za 2023 r., wskazują że francuskie oFDI ukształtowały się na poziomie 53,9% PKB, w porównaniu do 33,4% PKB FDI we Francji.
- Rekordowo wysoki poziom francuskich oFDI, w ujęciu % PKB, odnotowano w 2020 r. (60,3%).
- Z kolei najwyższy poziom stanu zagranicznych inwestycji bezpośrednich we Francji odnotowano w 1999 roku (40,0% PKB).
- Zarówno francuskie oFDI jak FDI we Francji – mimo pojedynczych spadków – wyrażone w % PKB od 2000 r. rosną.

Francja jest dziewiątym największym inwestorem zagranicznym na świecie.



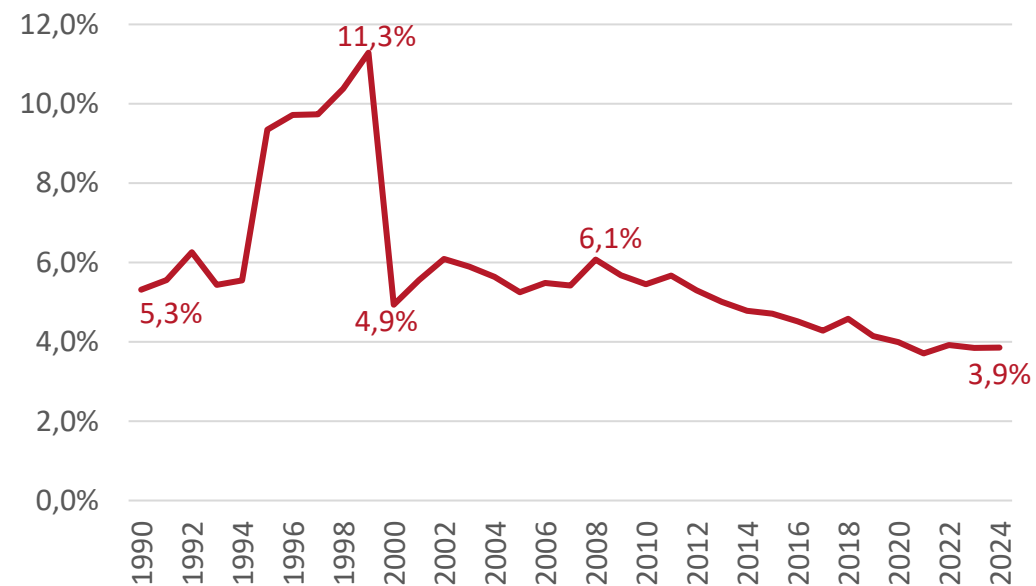
Udział w światowym stanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (FDI outward stock) w 2024 r.



Źródło: World Investment Report 2025

- Biorąc pod uwagę stan zagranicznych inwestycji bezpośrednich Francja była w 2024 r. dziewiątym największym inwestorem na świecie, a jej udział wyniósł 3,9%.
- Udział Francji w światowym stanie ZIB rekordowo wysoki poziom osiągnął w 2000 r. (11,3%) i od tego roku systematycznie – mimo pojedynczych wzrostów - zmniejsza się.

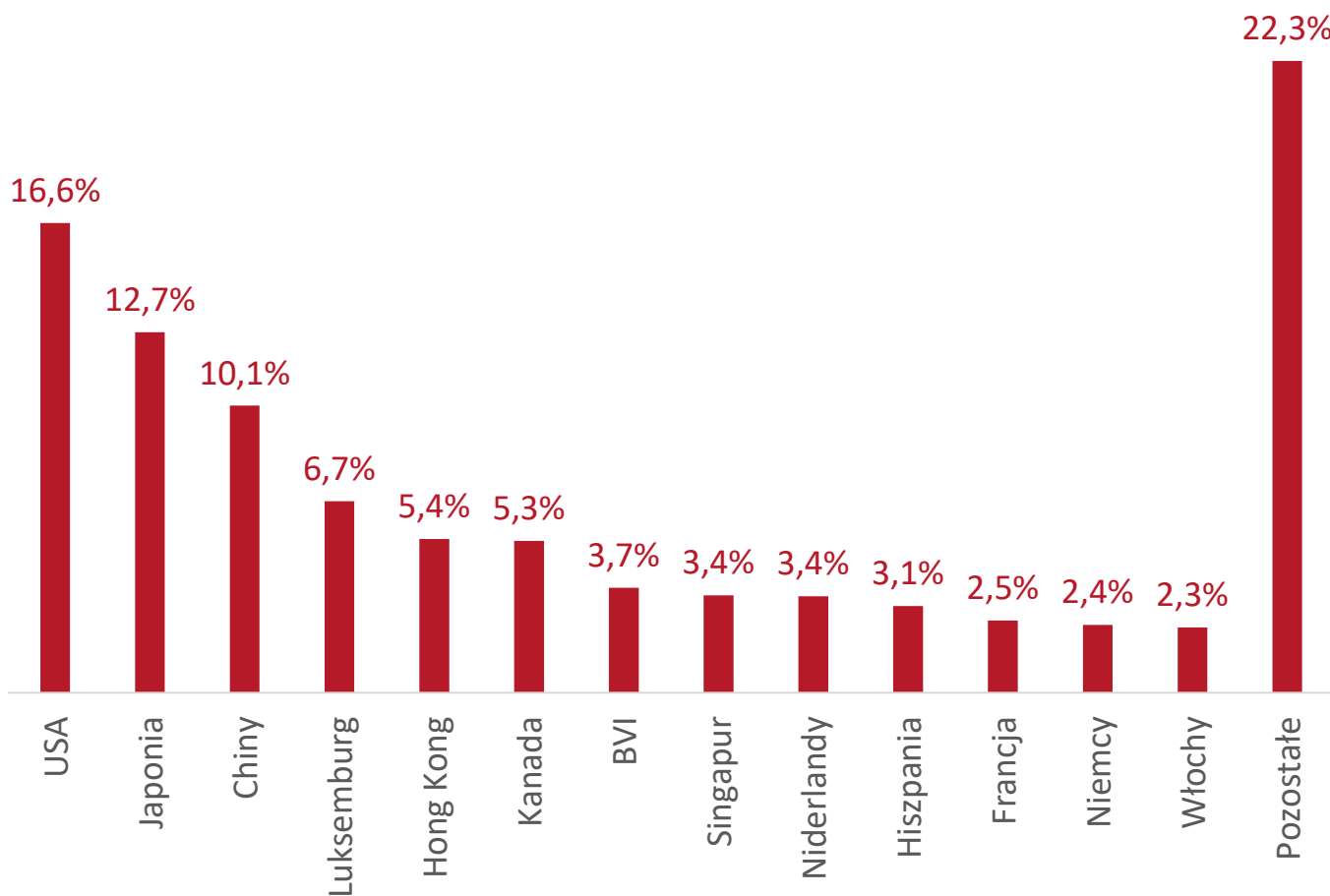
Udział Francji w światowym stanie ZIB ogółem



W ujęciu odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich Francja była w 2024 r. dziesiątym największym inwestorem na świecie.



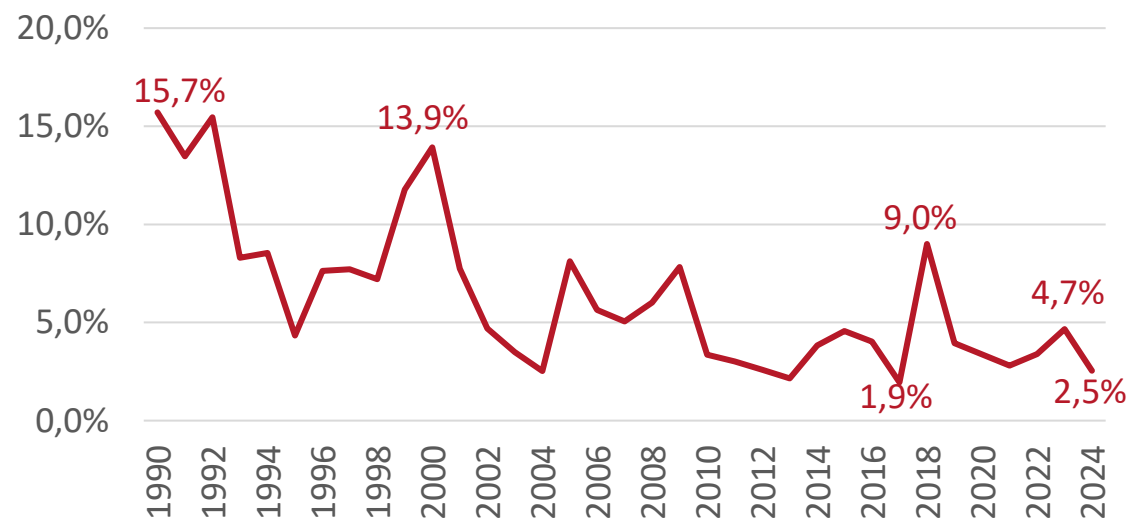
Udział w światowym odpływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (FDI outflow) w 2024 r.



Źródło: World Investment Report 2025

- Wyłączając gospodarki pośrednie, Luksemburg i Brytyjskie Wyspy Dziewicze (BVI), Francja była na ósmej pozycji.
- Udział Francji w 2024 r. (2,5%) był na najniższym poziomie od 2017 roku. Choć udział tego kraju w światowym odpływie ZIB jednorazowo wzrasta to już nigdy nie wrócił do rekordowo wysokich poziomów z 1990 r. (15,7%) czy 2000 r. (13,9%).

Udział Francji w światowym odpływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich

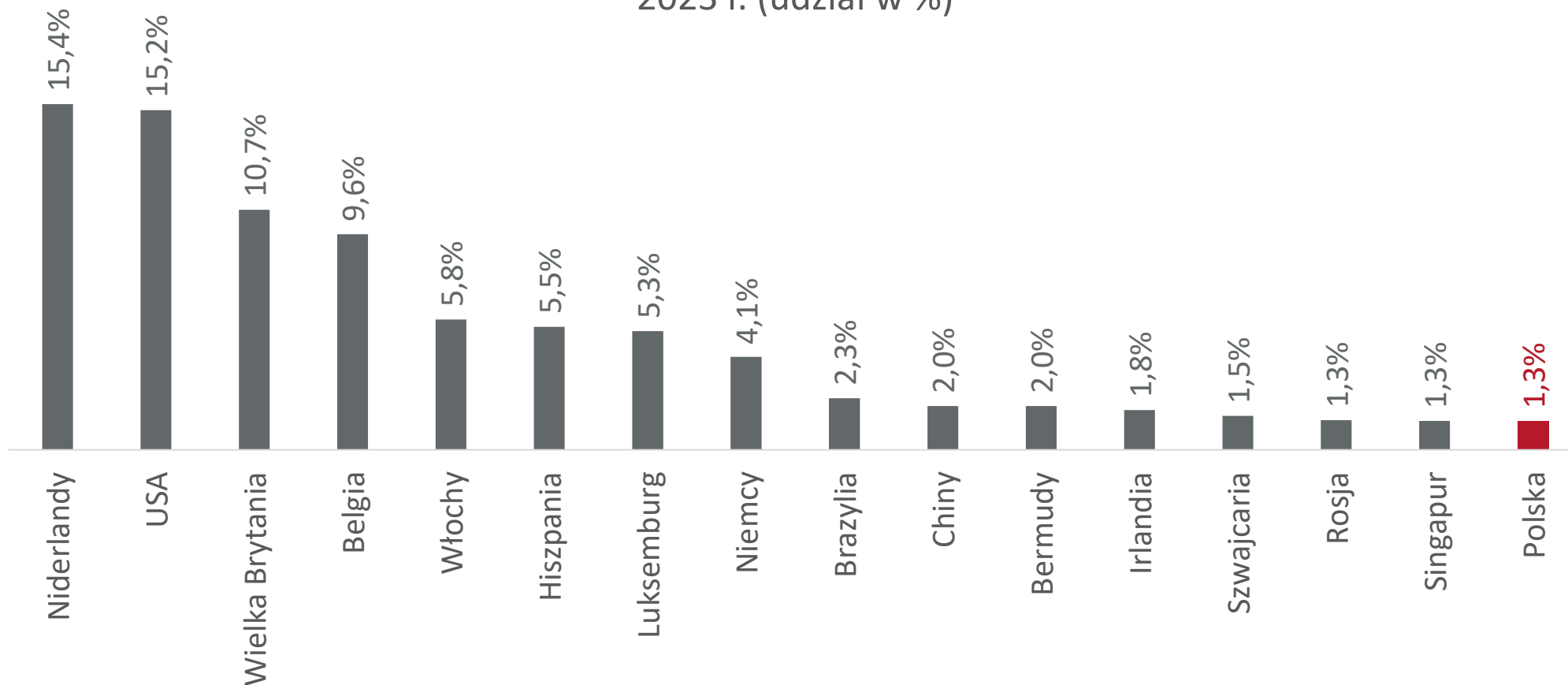


Głównym kierunkiem lokowania francuskich inwestycji zagranicznych w 2023 r. były Niderlandy, Stany Zjednoczone i Wielka Brytania.

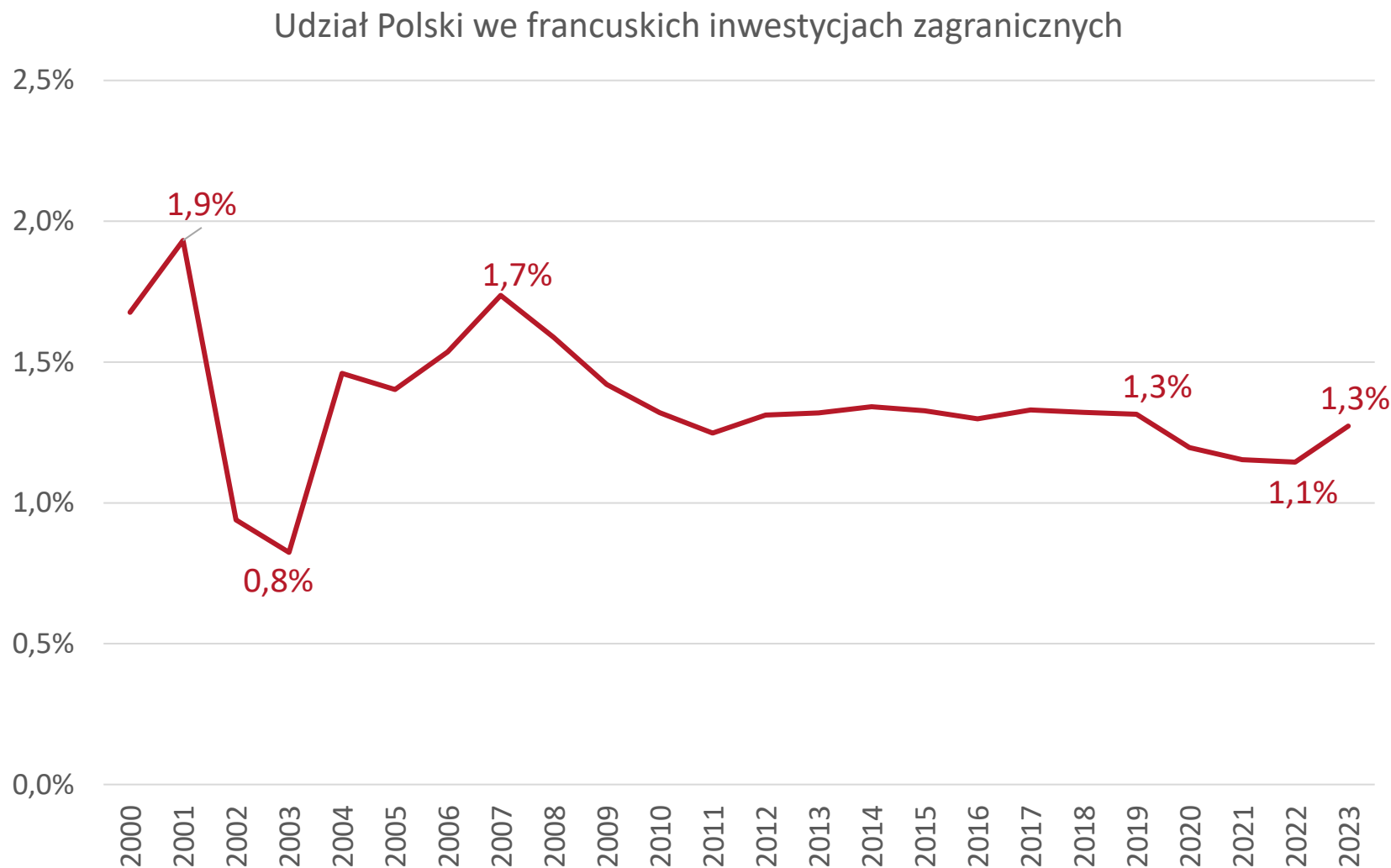


Spośród państw naszego regionu Polska była największym odbiorcą francuskich inwestycji, jednakże udział naszego kraju (1,3%) był niewielki.

Najwięksi odbiorcy francuskich inwestycji zagranicznych (FDI outward net) w 2023 r. (udział w %)



Udział Polski we francuskich inwestycjach zagranicznych właściwie od 2000 r. utrzymuje się na zbliżonym poziomie 1,4%.

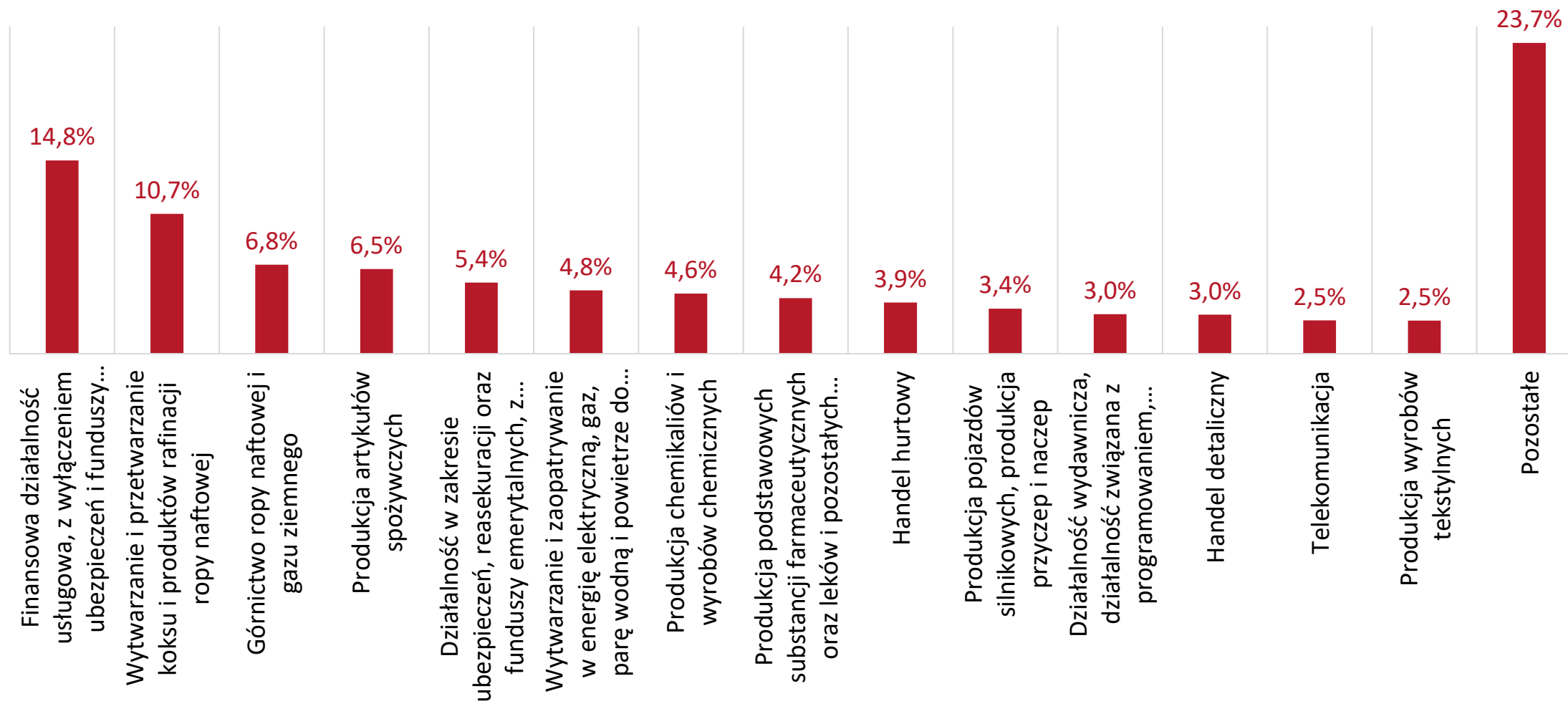


Źródło: Narodowy Bank Francji

Największy udział w inwestycjach zagranicznych Francji w 2023 r. miała działalność finansowa oraz ta związana z surowcami energetycznymi.



Udział sektorów w inwestycjach zagranicznych Francji (2023, %)





1

Bpifrance

----- Podstawowe informacje -----

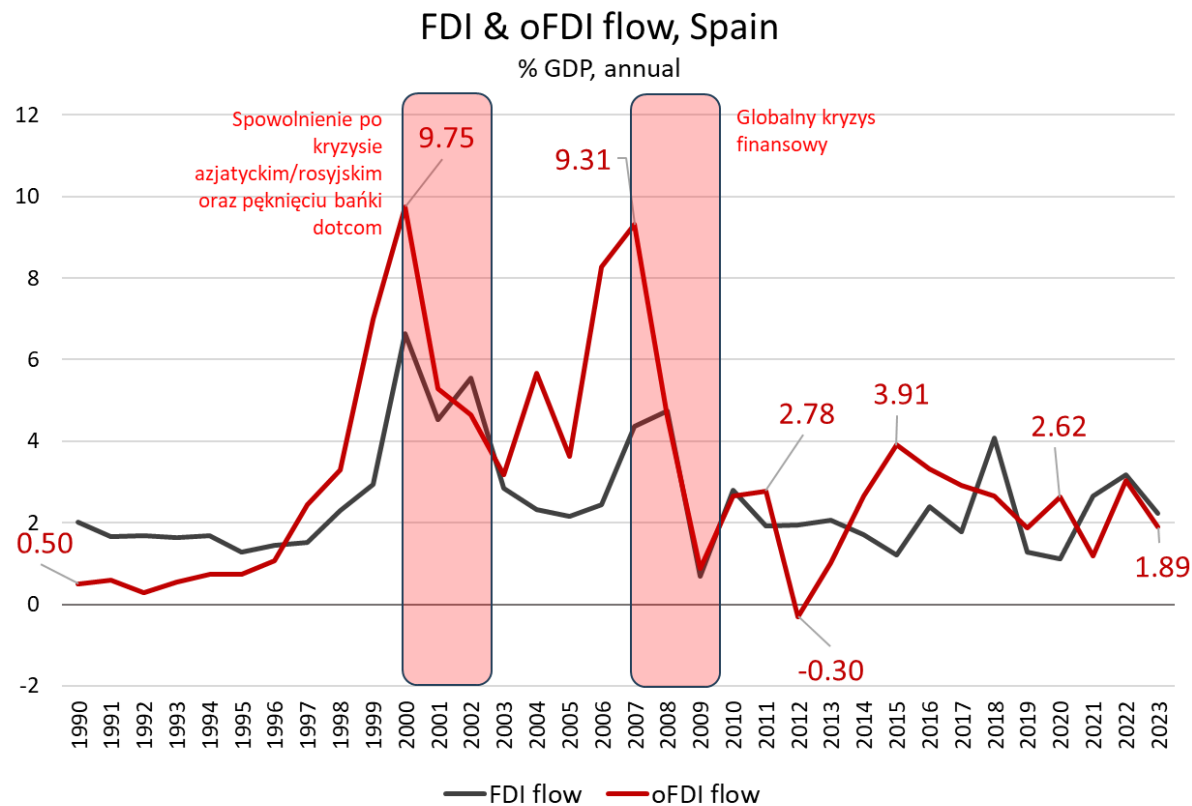
1. Bpifrance to francuska instytucja rozwoju pełniąca rolę funduszu majątkowego, banku rozwoju, agencji kredytów eksportowych i wsparcia innowacji.
 - W ramach Bpifrance działa International Capital Development (ICD), który wspiera francuskie MŚP w ekspansji zagranicznej jako inwestor mniejszościowy, oferując kapitał własny, quasi-kapitał lub dług. Zarządza aktywami na poziomie 1,2 mld EUR.
 - Fundusz International Build-Up (FBI) wspiera zagraniczne przejęcia francuskich MŚP i spółek o średniej kapitalizacji, współinwestując od 3 do 30 mln EUR w transakcje o wartości 10–150 mln EUR.



03.6

Hiszpania

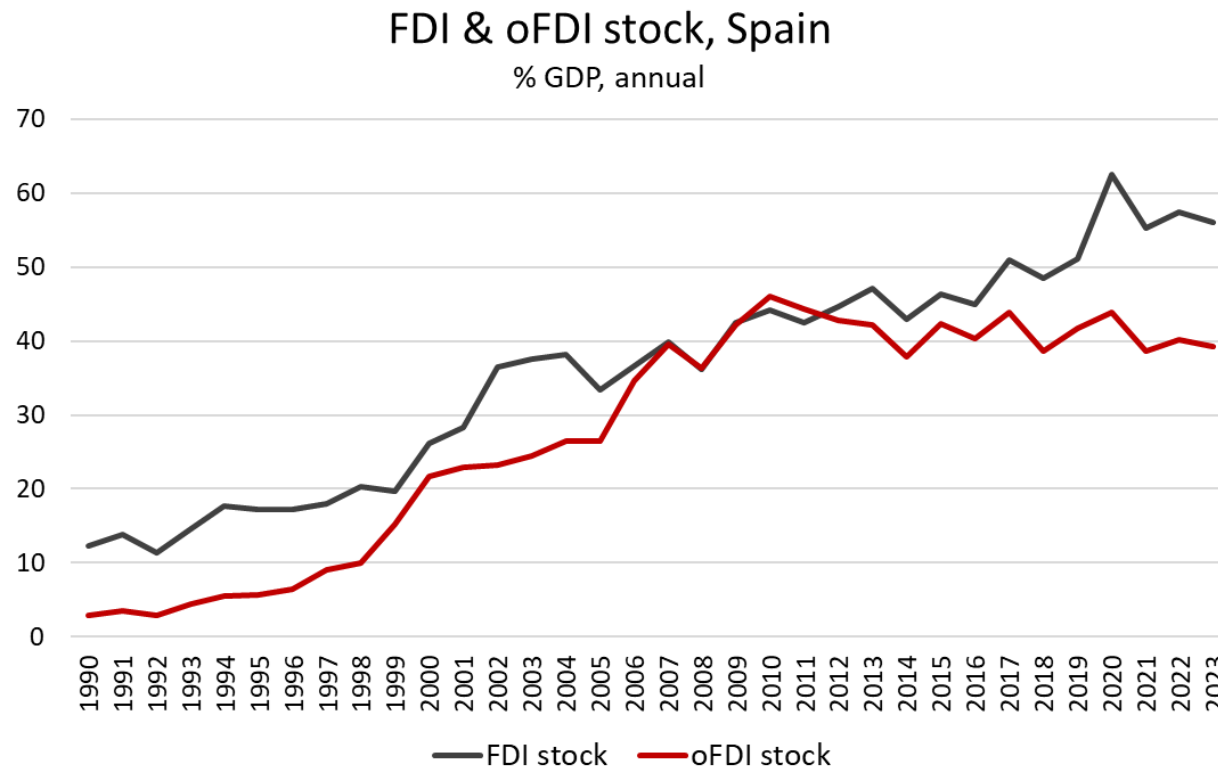
Przełom XX i XXI wieku szczytem hiszpańskiego oFDI dokonywanego przez firmy regulowane i z sektorów infrastrukturalnych.



Źródło: UNCTAD

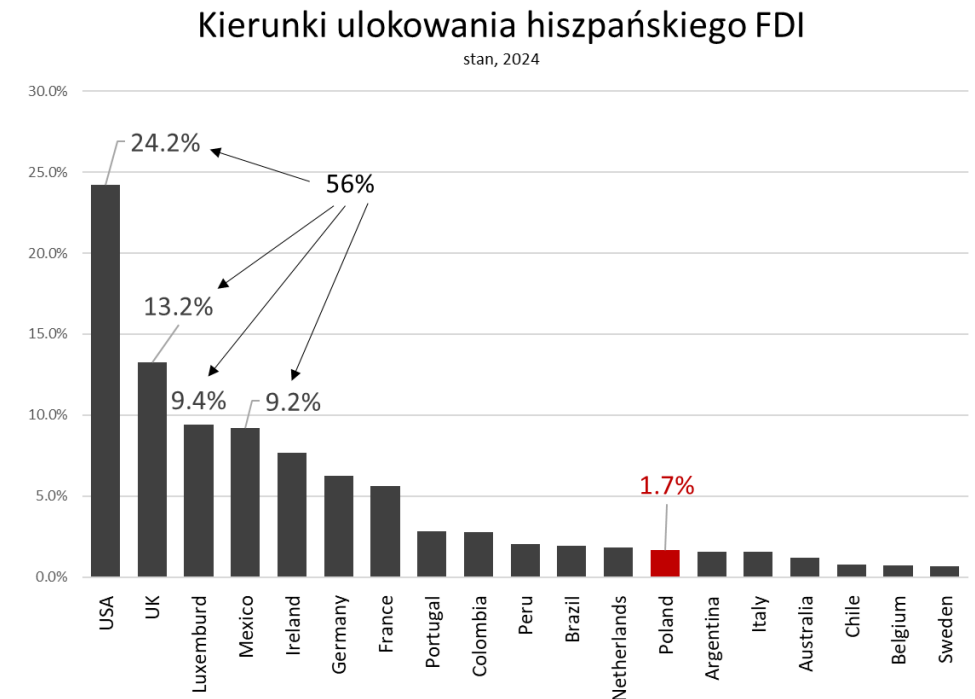
- Otwarcie hiszpańskiej gospodarki w latach 1980ych zapoczątkowało napływ FDI do Hiszpanii, a potem hiszpańskie oFDI.
- Na przełomie XX i XXI wieku zagraniczne inwestycje hiszpańskich firm był mocno skoncentrowane geograficznie i branżowo.
 - Podejmowane były głównie w starej Europie i Ameryce Południowej
 - przez duże firmy z sektorów regulowanych i infrastrukturalnych biorących udział w prywatyzacjach.
- Obecnie hiszpańskie OFDI są niższe i bardziej zdywersyfikowane co do kierunków geograficznych, podmiotów je podejmujących oraz gałęzi gospodarki, których dotyczą.
- Dane z Ministerstwa Gospodarki, wskazują, że w 2024 roku inwestycje netto hiszpańskich firm za granicą osiągnęły 23,078 mld euro, w porównaniu z 22,757 mld euro napływu netto inwestycji firm zagranicznych.

Po globalnym kryzysie 2007-09 i restrukturyzacji części inwestycji hiszpańskie oFDI ustabilizowało się w okolicy 40% PKB.

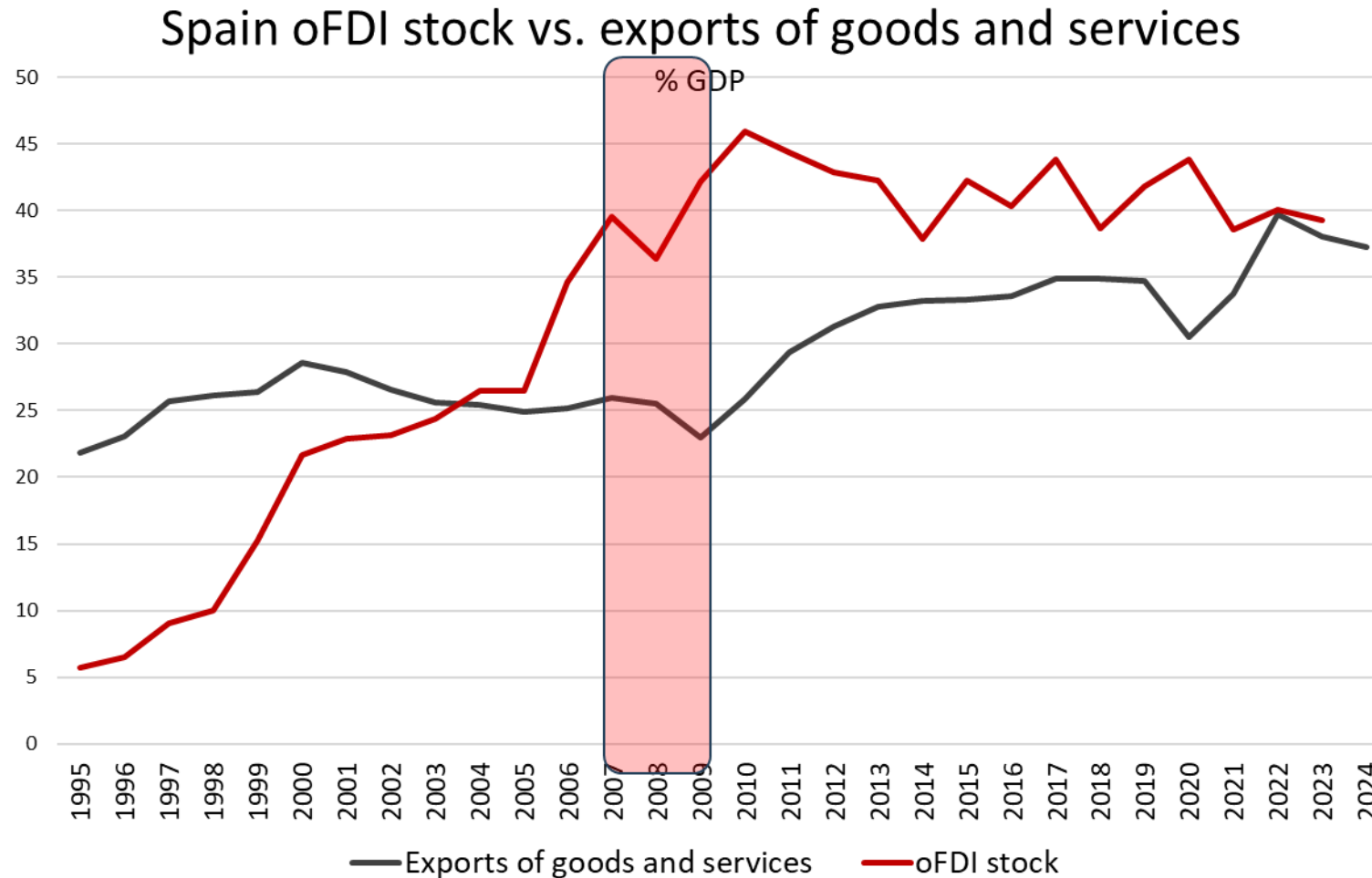


Źródło: UNCTAD

- Większość zidentyfikowanych tekstów akademickich o hiszpańskich oFDI i FDI przypada na przełom wieków, po 2014 powstało ich już bardzo niewiele. Co samo w sobie jest obserwacją wskazującą na **mniejszą niż 3 dekady temu istotność FDI & oFDI w hiszpańskiej polityce gospodarczej.**



Po globalnym kryzysie 2007-09 hiszpańskie firmy globalne strategię internacjonalizacji przesunęły z oFDI na zwiększanie eksportu.



Źródło: oFDI UNCTAD, eksport Eurostat



Deklaratywnie wysokie oficjalne wsparcie dla inwestycji za granicą.

Jedyne ministerstwo, które wśród analizowanych przez nas państw stwierdza zdecydowanie na swoich stronach internetowych, że rolą ministerstwa jest promowanie zarówno inwestycji zagranicznych w Hiszpanii, jak i hiszpańskich inwestycji za granicą...



Comercio > Inversiones Exteriores > Inversiones exteriores



Inversiones exteriores

La inversión exterior ha sido un fenómeno crucial en el proceso de globalización mundial, siendo particularmente visible su impacto en la internacionalización de la economía española. Tanto la inversión extranjera recibida en España, como la inversión española en el exterior, han contribuido sustancialmente a impulsar el crecimiento y la modernización de la economía española a través del acceso al conocimiento más avanzado y a nuevos mercados, así como de la mejora de la productividad y el empleo.

Es por lo tanto un objetivo de este Ministerio el favorecer tanto las inversiones extranjeras en España como las inversiones españolas en el extranjero. Las competencias de este Ministerio al respecto de las inversiones exteriores abarcan diferentes ámbitos, fundamentalmente:

- Registro de inversiones y elaboración de estadísticas e informes

...ale nie byliśmy w stanie w oficjalnych dokumentach odnaleźć potwierdzenia ponad przeciętnego oficjalnego wsparcia dla hiszpańskich oFDI.



1

COFIDES

----- Podstawowe informacje -----

1. COFIDES zapewnia średnio- i długoterminowe finansowanie inwestycji prywatnych związanych z różnymi celami polityki publicznej. Zarządza dwoma funduszami inwestycji zagranicznych FIEX i FONPYME.
 - FIEX wspiera ekspansję zagraniczną hiszpańskich firm, oferując finansowanie od 250 tys. do 50 mln EUR poprzez udziały mniejszościowe i inwestycje w instrumenty finansowe.
 - FONPYME wspiera internacjonalizację hiszpańskich MŚP, oferując finansowanie od 75 tys. do 5 mln EUR poprzez udziały kapitałowe i instrumenty finansowe.



03.7

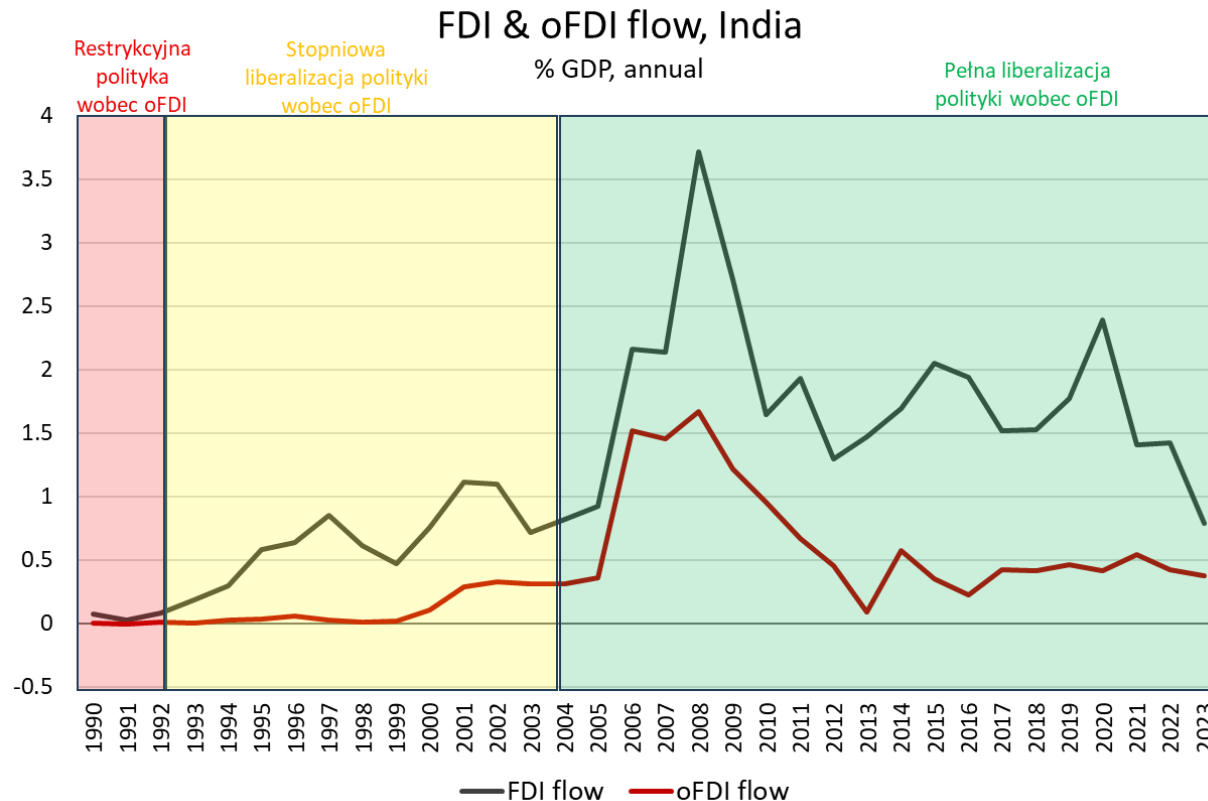
Indie



Indie od blokowania do wspierania oFDI.



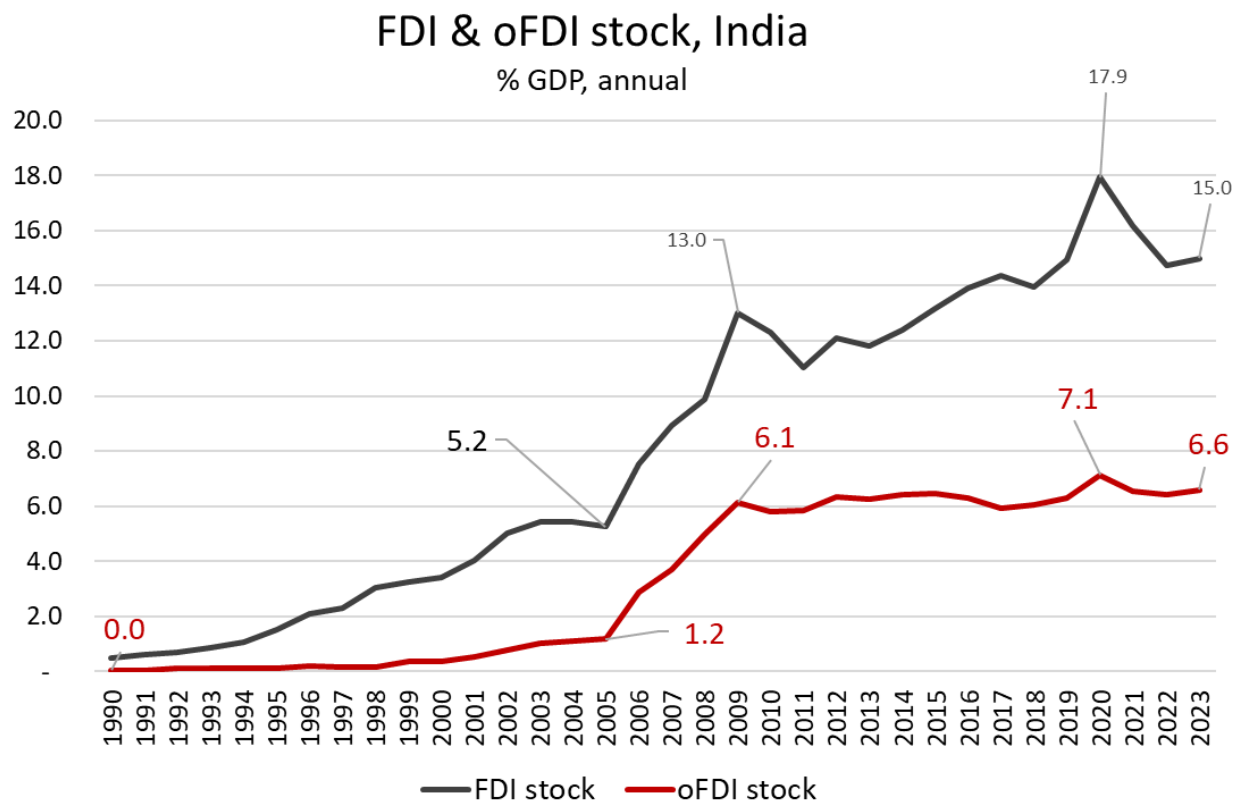
Do lat 1990ych polityka państwa wobec oFDI nakierowana na niewielkie inwestycje w innych krajach południa (south-south), jako część polityki zagranicznej opartej o ruch państw niezaangażowanych. Od lat 1990ych liberalizowanie polityki oFDI w celu zwiększenia globalnej konkurencyjności indyjskich firm.



Źródło: UNCTAD

- Indyjskie firmy zaczęły inwestować zagranicą pod koniec lat 1950ych, ale ze względu na ograniczenia w inwestowaniu zagranicą były to małe j.v. w krajach rozwijających się.
- Do połowy lat 1990ych oFDI były ściśle ograniczone ilościowo, wymagały zezwolenia władz i były dokonywane pod warunkami takimi jak obowiązek transferu do Indii dywidend z zagranicznych inwestycji oraz wymóg zarabiania w eksporcie sum przewyższających planowaną inwestycję (tzw. export matching), itp. itd.
- Wraz z liberalizacją gospodarki w latach 1990ych, stabilizacją makroekonomiczną i trwałym wzrostem FDI napływających do Indii z początkiem XXI wieku zniesiono większość ograniczeń oFDI.

Indie stan oFDI blisko 3x wyższy niż w Polsce.



Źródło: UNCTAD

- Firmy indyjskie zazwyczaj wykorzystują transgraniczne fuzje i przejęcia jako główny sposób wejścia do gospodarek rozwiniętych, a inwestycje typu greenfield do wejścia w gospodarki rozwijające się.
- Głównym motywem indyjskich przedsiębiorstw wspieranych przez EXIM Bank do inwestowania w UE i Ameryce Północnej był dostęp do technologii i rynków, a w Afryce – dostęp do surowców strategicznych.
- Według oficjalnych danych, aż 45% oFDI w 2025 trafiło do krajów uważanych za raje podatkowe lub jurysdykcje o niskim opodatkowaniu, takich jak Singapur (24%), Mauritius (7%), Zjednoczone Emiraty Arabskie, Szwajcaria, Brytyjskie Wyspy Dziewicze i Cypr.

Źródło: Financial Express June 2 2025

Indyjskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Powody FDI	<ul style="list-style-type: none"> • Rising OFDI from India is characterised by growing significance of services in OFDI – it has overtaken manufacturing sector as major OFDI originating sector. • Developing countries are the leading destination for services OFDI. In services of various levels of knowledge intensity – knowledge intensive services and less knowledge intensive services – developing countries outpace developed countries as destination countries. • But in the manufacturing sector OFDI, a clear distinction can be drawn on destination, depending on whether the investors belong to high-tech or medium-tech manufacturing sectors. • Much of the OFDI originating from high- tech manufacturing sectors is destined to advanced countries whereas OFDI from medium tech industries is focused largely on developing countries. 	Reji K. Joseph, Outward FDI from India: Review of Policy and Emerging Trends, Institute for Studies in Industrial Development, 2019

Indyjskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Powody FDI	<ul style="list-style-type: none"> • Market-related factors appear to have dominated the location choices of Indian direct investors. Our analysis of the driving forces of India's outward FDI in the 1996-2009 period contributes to the small empirical literature in this field. • We find no evidence that India's FDI is motivated strongly by access to raw materials in resource-rich host countries or access to superior technology in advanced host countries. 	Peter Nunnenkamp, Maximiliano Sosa Andrés, Krishna Chaitanya Vadlamannati, Andreas Waldkirch, What Drives India's Outward FDI? Towers Watson Technical Paper No. 2100530, October 2012
Powody FDI	<ul style="list-style-type: none"> • A host of strategic government policies including a process patent regime led to the rise of Indian pharmaceutical firms with significant process development capabilities. • With policies getting liberalized overtime and a product patent regime in place, now firms' survival crucially depends on their abilities to develop new products and brand creating exercise. Indian pharmaceutical firms with their inadequate product development capabilities are clearly at serious risk. • In this context, an increasing number of Indian pharmaceutical firms are observed to be using acquisition as a strategy to overcome their limited innovation strength by accessing new products and their technologies, skills and new markets. 	Jaya Prakash Pradhan, Overcoming Innovation Limits through Outward FDI: The Overseas Acquisition Strategy of Indian Pharmaceutical Firms., Institute for Studies in Industrial Development, 2008

Indyjskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Powody FDI	<ul style="list-style-type: none">• OFDI by Indian multinationals has played a major role in significantly improving exports at the firm level.• The variable OFDI turns out to possess strong positive effects independent of the export effects of traditional determinants of export performance. This support the finding from previous literature that the overall exports effects of OFDI is largely positive. It appears that Indian firms are using outward FDI to establish distribution and marketing centres in other countries, enhancing their ability to provide sales and after-sales services to global buyers.• These positive impacts on exports appear to outweigh any negative impact caused by the foreign affiliates' products displacing export of final products from India. Apart from OFDI, export competitiveness is observed to be positively determined by firm's in-house R&D activities, foreign affiliations, and liberalization of policy regime.	Jaya Prakash Pradhan, How Do Indian Multinationals Affect Exports From Home Country, ISID Working Paper 207, 2007

Indyjskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Powody FDI	<ul style="list-style-type: none">• Real exchange rate has a positive and highly significant relationship with India's outward investment over the selected time period.• Real interest rate has a negative and insignificant impact on India's outward FDI flows – in the short run, 2 years lag real interest rate has a positive impact on OFDI flows from India.	Dikshita Kakoti, An Empirical Investigation of India's Outward Foreign Direct Investment: A Macro Perspective. Emerging Economy Studies, 2019)

Indyjskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Inwestycje krajowe	<ul style="list-style-type: none">• we find that greater engagement in exporting and OFDI is associated with a higher domestic capital investment, although the magnitude of these effects differs across firms depending on the intensity of their participation and the interaction between these two decisions.• Whereas exporting is associated with a monotonic increase in firms' domestic capital investment, we find a hump-shaped relationship between the intensity of firms' OFDI engagement and their subsequent domestic capital investment.• We also document evidence that firms that simultaneously export and invest abroad tend to exhibit a higher level of domestic investment, suggesting that these two decisions are complementary in relation to their effect on domestic capital investment.	Sourafel Girma & Hibret Maemir, 2022. "Joint effects of exporting and outward FDI on firm-level capital investment in India," <i>Review of Development Economics</i> , Wiley Blackwell, vol. 26(1), pages 606-624

Indyjskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Inwestycje krajowe	<ul style="list-style-type: none">• The current paper uses panel data analysis to understand the impact of OFDI for 14 emerging economies in the period 1981-2019. We supplement the cross-country evidence with a time series analysis for India, given that FDI outflows from the country have been steadily increasing over the years.• The results confirm the positive effect of OFDI on economic growth, but the substitution effect for domestic investment. This indicates that the OFDI positively affects growth through its effect on trade and other positive spillover effect, rather than domestic investment.• However, in case of India, the findings support the complementary effect of OFDI on domestic investment.	Pravakar Sahoo, Ashwani Bishnoi, Impact Of Outward FDI: Evidence from Emerging Economies for Policy, IEG Working Paper No. 433, Institute Of Economic Growth, July 2021

Indyjskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowania
Wydajność	<ul style="list-style-type: none">• Using the Orbis database, our estimates reveal that Indian firms that have at least one foreign shareholder and/or one foreign subsidiary outperform those that do not.• Controlling for endogeneity through propensity score matching and difference-in-difference techniques, we show that the deeper the FDI involvement, the larger the performance differentials.• Moreover, compared with investing abroad, receiving foreign capital can contribute more toward enhancing the performance of Indian firms.	Koray Aktas, Valeria Gattai, Inward FDI, Outward FDI, and Firm-level Performance in India (September 22, 2021). University of Milan Bicocca Department of Economics, Management and Statistics Working Paper No. 481

Indyjskie oFDI w literaturze akademickiej.

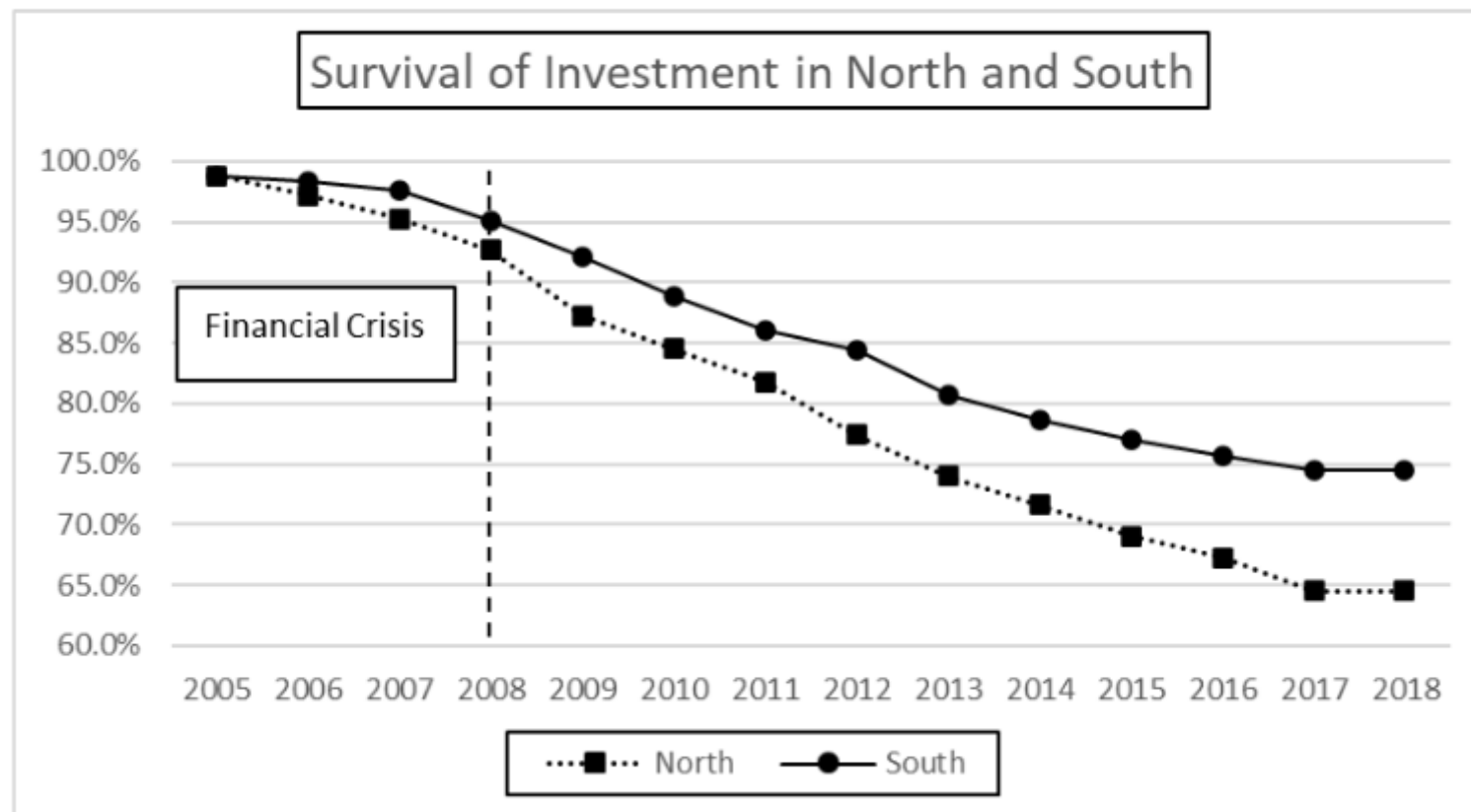


Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
<p>Nakłady na krajowe B&R</p>	<ul style="list-style-type: none"> • oFDI favourable impacts on R&D intensity appear to be stronger for developed vs. developing host nations, and for joint venture vs. wholly-owned ownership OFDI. • The case studies of Tata and Amtek groups clearly show that these groups are engaged in in-house knowledge creation and are seeking external complementary technical and value-adding manufacturing assets. • With OFDI the Indian automotive firms appear to be gaining access to technological and market information in foreign countries which motivates them to undertake higher R&D. • OFDI in the form of joint venture as well as wholly-owned subsidiary tends to encourage R&D at home, relatively more in the case of joint venture. 	<p>Jaya Prakash, Pradhan Neelam Singh, Outward Fdi And Knowledge Flows. A Study of the Indian Automotive Sector, Institute for Studies in Industrial Development, November 2008, Working Paper 2008/10</p>

Indyjskie i chińskie inwestycje zagraniczne mają wyższą przeżywalność w mniej rozwiniętych państwach południa niż w najbardziej rozwiniętych gospodarkach północy.



Figure 1: EMNCs' survival rate in North and South



Źródło: Suma Athreye, Abubakr Saeed, Muhammad Saad Baloch, The Survival of Outward Investments from India and China: Is there a North-South Divide? ISID Working Paper 252, 2022

Rozpoznane państwowe instytucje wspierające oFDI.



1

Export-Import Bank of India

----- Podstawowe informacje -----

1. Export Import Bank of India stanowi oficjalną agencję kredytów eksportowych połączoną z bankiem.
2. Exim-Bank wspiera indyjskie inwestycje zagraniczne poprzez:
 - finansowanie kapitałowe,
 - pożyczki,
 - gwarancje.
3. W ciągu 2024 r. 24 firmy otrzymały pełne lub częściowe finansowanie ich inwestycji zagranicznych w łącznej kwocie 65,73 mld INR (ok. 0,77 mld USD). Przeznaczone na finansowanie inwestycji zagranicznych w 12 krajach. Exim-Bank zapewnił dotychczas finansowanie ok. 700 projektom zgłoszonym przez 510 firm w 78 krajach.

2

Invest India

----- Podstawowe informacje -----

1. Invest India – z jednej strony wspiera głównie inwestycje, które napływają do Indii, ale jednocześnie świadczy usługi doradcze i analityczne dla indyjskich przedsiębiorstw planujących ekspansję zagraniczną.

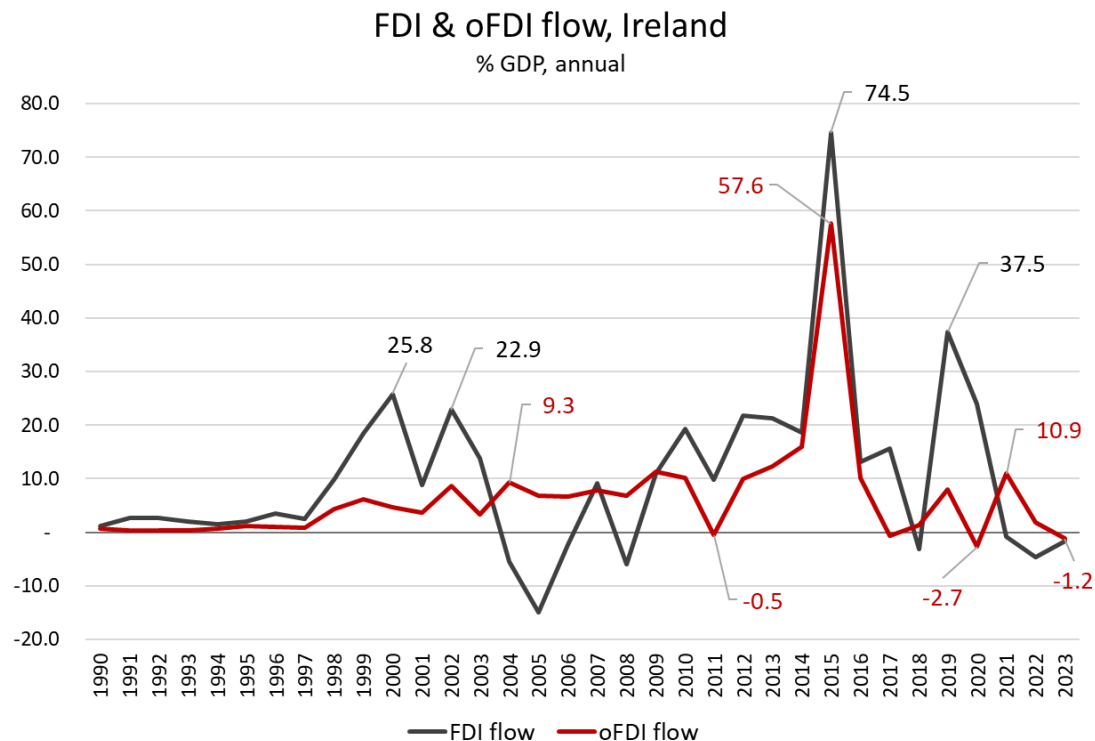


03.8

Irlandia

Decorative white curved lines at the bottom of the slide, consisting of two overlapping arcs that sweep across the width of the page.

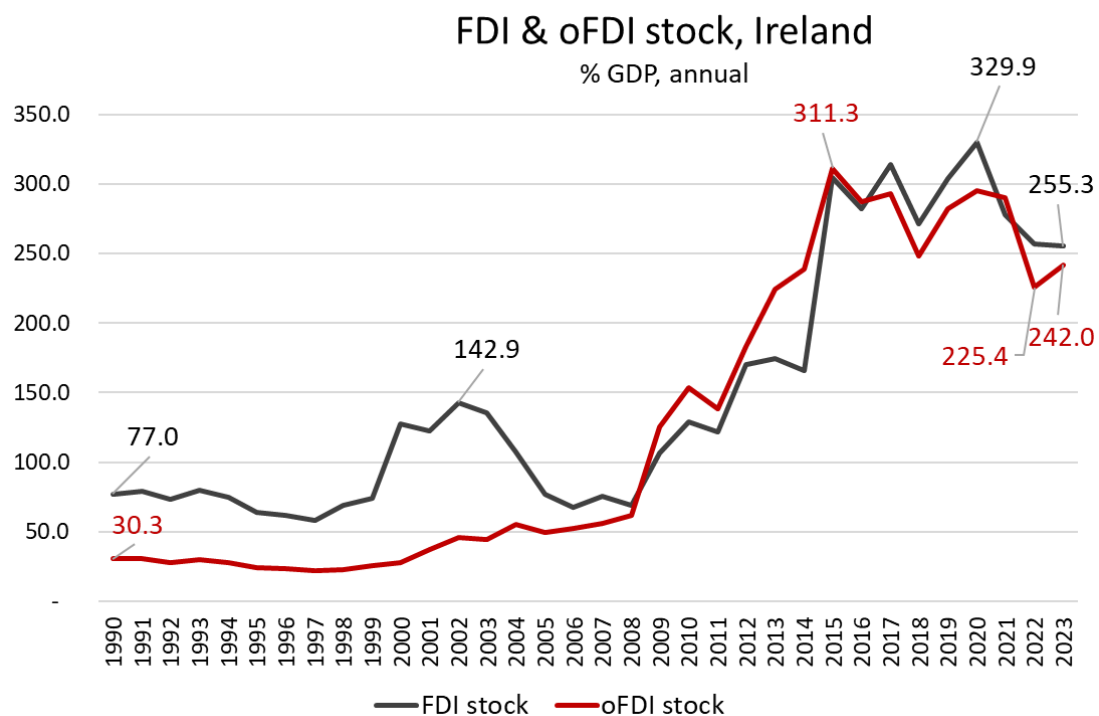
Irlandia model rozwoju oparty o napływ FDI, wzrost oFDI zaniepokoił władze.



Źródło: UNCTAD

- Przez kilka dekad irlandzki model gospodarczy opierał się o pozyskiwanie wysokich FDI, głównie z USA.
- Wzrost oFDI pod koniec XX wieku na tyle zaniepokoił władze Irlandii, że temat stał się przedmiotem dyskusji politycznych, a rząd i bank centralny zamówiły kilka raportów analizujących wpływ oFDI na gospodarkę Irlandii.
- Wpływy i odpływy FDI w Irlandii są wrażliwe na zmiany w polityce podatkowej USA wobec dużych międzynarodowych korporacji.

Irlandia ze względu na status raju podatkowego ma wysokie stany FDI i oFDI.



Źródło: UNCTAD

- Do końca XX wieku zasób zagranicznych inwestycji w Irlandii był 2 do 3 razy większy niż zasób irlandzkich inwestycji zagranicą.
- Od pierwszej dekady XXI wieku zasób inwestycji w Irlandii i dokonanych z Irlandii jest bardzo podobny.
- n.b. gdy firma będąca zagraniczną własnością a mająca siedzibę w Irlandii dokona inwestycji zagranicą inwestycja ta będzie liczona jako irlandzka inwestycja zagraniczna (oFDI).

Polityka Irlandii od kilku dekad nastawiona jest na przyciąganie FDI do Irlandii. Wspieranie oFDI nie jest istotnym elementem polityki państwa.



- Polityka Irlandii od kilku dekad nastawiona jest **na przyciąganie FDI do Irlandii w celu zwiększenia eksportu**. Przyciąganie FDI to główny element irlandzkiego modelu rozwojowego.
- Blisko **połowa zatrudnionych w irlandzkim przetwórstwie przemysłowym pracuje dla zagranicznych firm międzynarodowym**, tj. około dwa razy więcej niż przeciętnie w UE.
 - Frank Barry, Ireland and the Changing Global Foreign Direct Investment Landscape, The Institute of International and European Affairs, April 2019
- **Wspieranie oFDI nie jest istotnym elementem polityki państwa**. oFDI kształtowane jest przez potrzeby firm – np. w reakcji na możliwą utratę dostępu do rynku brytyjskiego po brexit irlandzkie firmy z sektora przetwórstwa przemysłowego dokonały przejęć zakładów w Wlk. Brytanii.
 - Frank Barry, X. Sun (2019) “Brexit Damage Limitation: Tariff-Jumping FDI and the Irish Agri-Food Sector”, Trinity College Dublin
- Dyskurs rozwojowy w Irlandii **w temacie FDI koncentruje się na tym, jak wobec przesuwania się centrum gospodarczego świata do Azji pozyskiwać FDI z Azji**.
- **Wzrost oFDI na początku lat 2000ych wręcz spowodował raporty Forfas (The national policy and advisory board for industrial and technological development in Ireland) i Banku Centralnego analizujące wzrost oFDI pod kątem ryzyk i zagrożeń dla gospodarki Irlandii**.
 - Forfás Statement on Outward Direct Investment, 2001
 - Forfás Statement on Outward Direct Investment, 2007
 - Mary Everett, Foreign Direct Investment: An Analysis of its Significance, Quarterly Bulletin 4 2006, Central Bank of Ireland

Enterprise Ireland głównym narzędziem wsparcia inwestycji zagranicznych irlandzkich przedsiębiorstw, ale nie bezpośrednio.



W Irlandii nie rozpoznaliśmy instytucji bezpośrednio wspierającej inwestycje zagraniczne krajowych przedsiębiorstw na wzór francuskiego Bpifrance czy hiszpańskiego COFIDES. Wsparcie w internacjonalizacji odbywa się poprzez **Enterprise Ireland**, które dysponuje szeroką gamą narzędzi pośrednio wspomagających FDI:

- **Pomaga firmom identyfikować i wchodzić na nowe rynki eksportowe.**
 - Zapewnia informacje rynkowe, doradców krajowych i możliwości nawiązywania kontaktów za pośrednictwem swojej globalnej sieci biur.
- **Finansowanie i pomoc finansowa**
 - Oferuje dotacje i inwestycje w celu wsparcia rozwoju produktu, wejścia na rynek i operacji skalowania.
 - Przykłady obejmują Market Discovery Fund, Export Assistance Grants i Innovation Vouchers.
- **Budowanie potencjału**
 - Zapewnia szkolenia i mentoring w takich obszarach jak sprzedaż międzynarodowa, marketing cyfrowy i zarządzanie łańcuchem dostaw.
 - Wspiera udział w targach handlowych, wydarzeniach dla kupujących i wystawach międzynarodowych.
- **Wsparcie innowacji i prac badawczo-rozwojowych.**
 - Zachęca do innowacji poprzez finansowanie prac badawczo-rozwojowych, pomagając firmom tworzyć konkurencyjne produkty na rynki globalne,
 - Współpracuje z instytucjami badawczymi i ułatwia transfer technologii.
- **Globalna sieć**
 - EI ma ponad 40 międzynarodowych biur, które pomagają irlandzkim firmom nawiązywać kontakty z potencjalnymi klientami, partnerami i inwestorami za granicą.
 - Biura te zapewniają wgląd w sytuację na miejscu i ułatwiają wprowadzanie firm.
- **Partnerstwa strategiczne**
 - Pomaga firmom tworzyć sojusze strategiczne, joint ventures i umowy licencyjne w celu przyspieszenia wzrostu międzynarodowego.

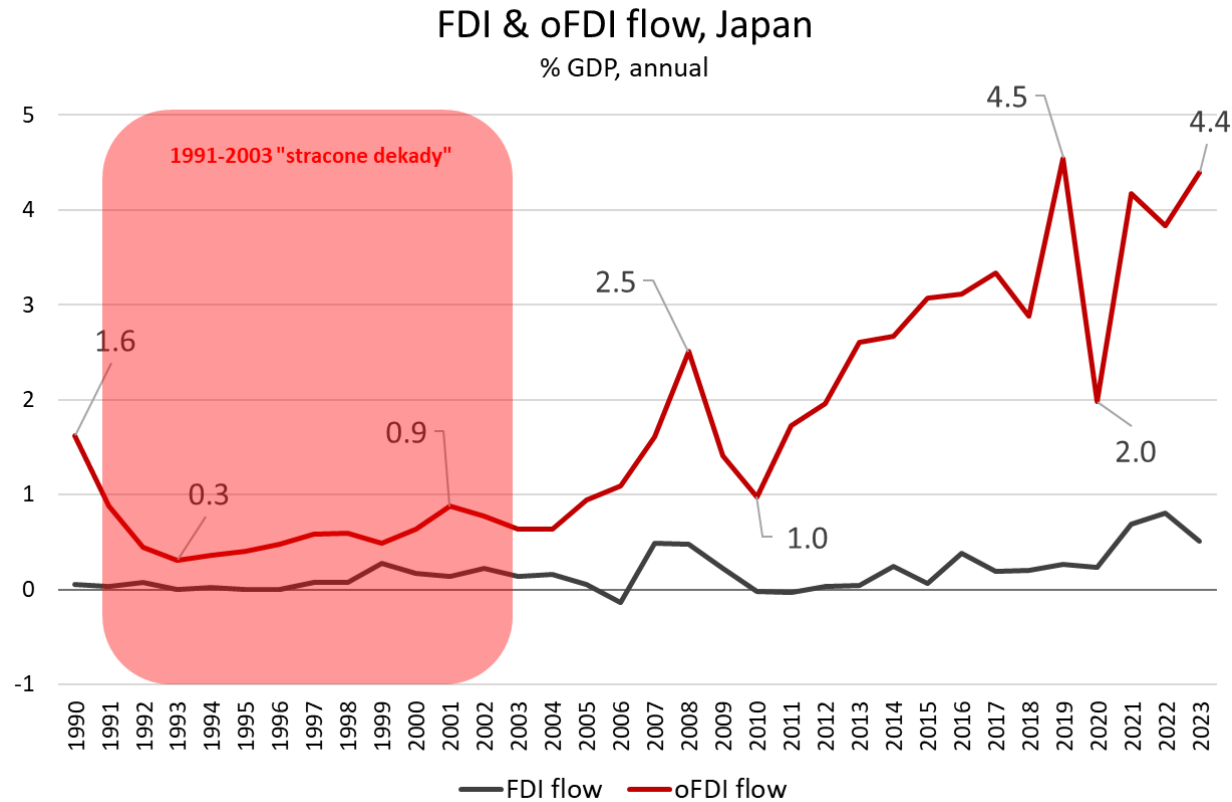


03.9

Japonia

Decorative white curved lines at the bottom of the slide, consisting of two overlapping arcs that sweep across the width of the page.

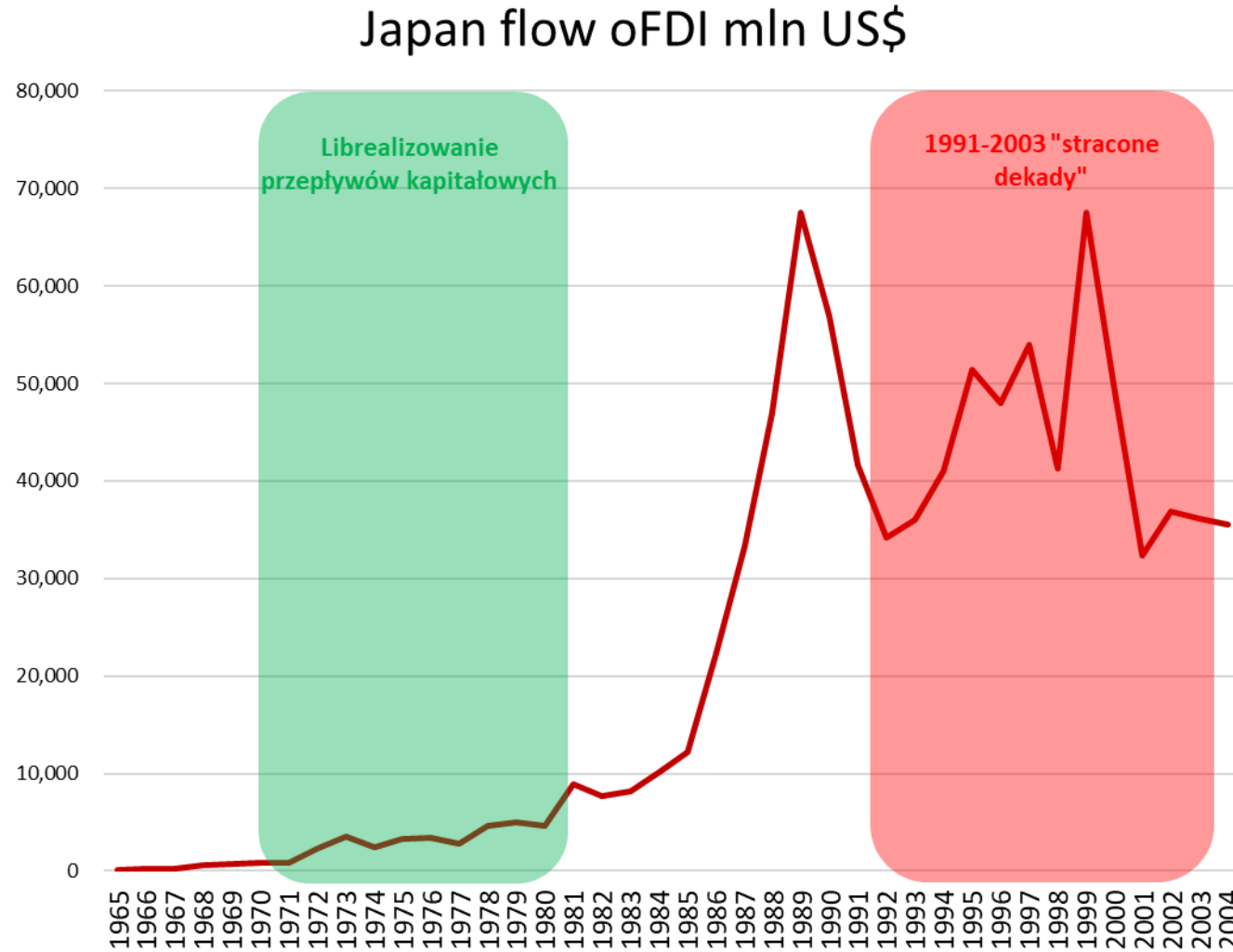
W Japonii trwała nadwyżka oFDI nad FDI. oFDI otwierał dostęp do rynków państw rozwiniętych i pomagał unowocześniać przemysł japoński.



Źródło: UNCTAD

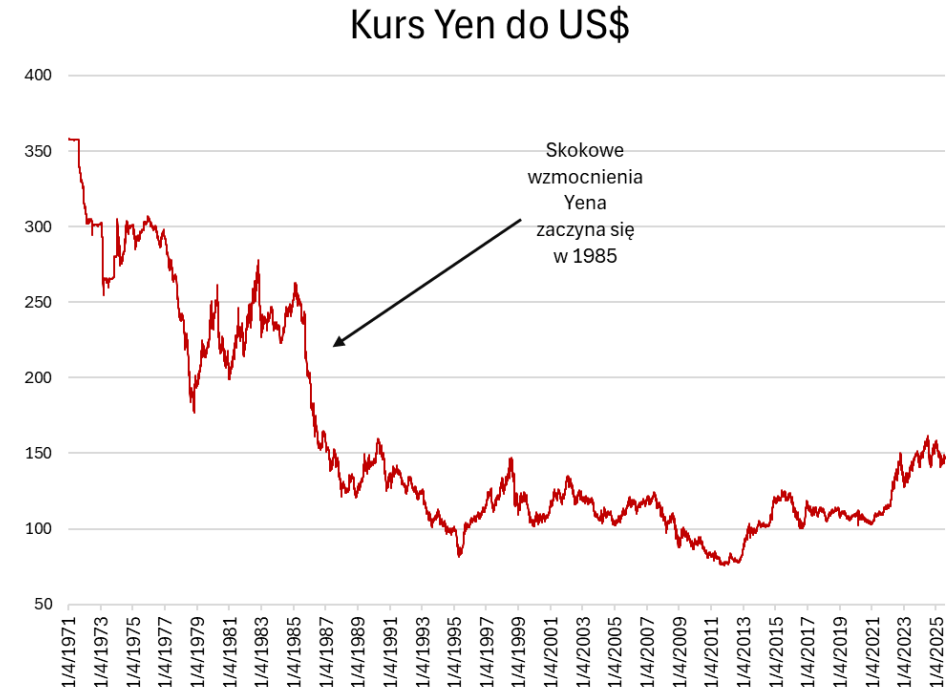
- Czynnikiem sprzyjającym japońskiemu oFDI w latach 1980ych były:
 - ograniczenia nakładane na japoński eksport w państwach rozwiniętych,
 - czynniki cykliczne, zwłaszcza wzmocnienie Yena po 1985,
 - czynniki strukturalne jak nadwyżka oszczędności w sektorze bankowym chronionym przed zewnętrzną konkurencją w społeczeństwie o podwyższonej skłonności do oszczędzania.
- W latach 1990ych i na początku 2000ych spowolnienie gospodarcze ograniczyło oFDI.
- W latach restrukturyzacji japońskiego przemysłu w japońskim oFDI występowała nadreprezentacja branży schyłkowych i mniej rozwojowych – japońskie firmy z sektorów takich jak żywnościowy, stalowy i tekstylny przesuwały produkcję z Japonii do innych krajów.

Erę japońskiego oFDI zapoczątkowała liberalizacja rachunku kapitałowego w latach 1970ych oraz skokowe wzmocnienie Yena w latach 1985-1987.



Źródło: JTRO, na podstawie zgłoszeń i notyfikacji

- Japońskie oFDI zaczęło rosnąć w latach 1980ych po liberalizacji przepływów kapitałowych w latach 1971-1980 (do 1980 w zakresie wymiany walutowej obowiązywała zasada „zakazane poza wyjątkami”).

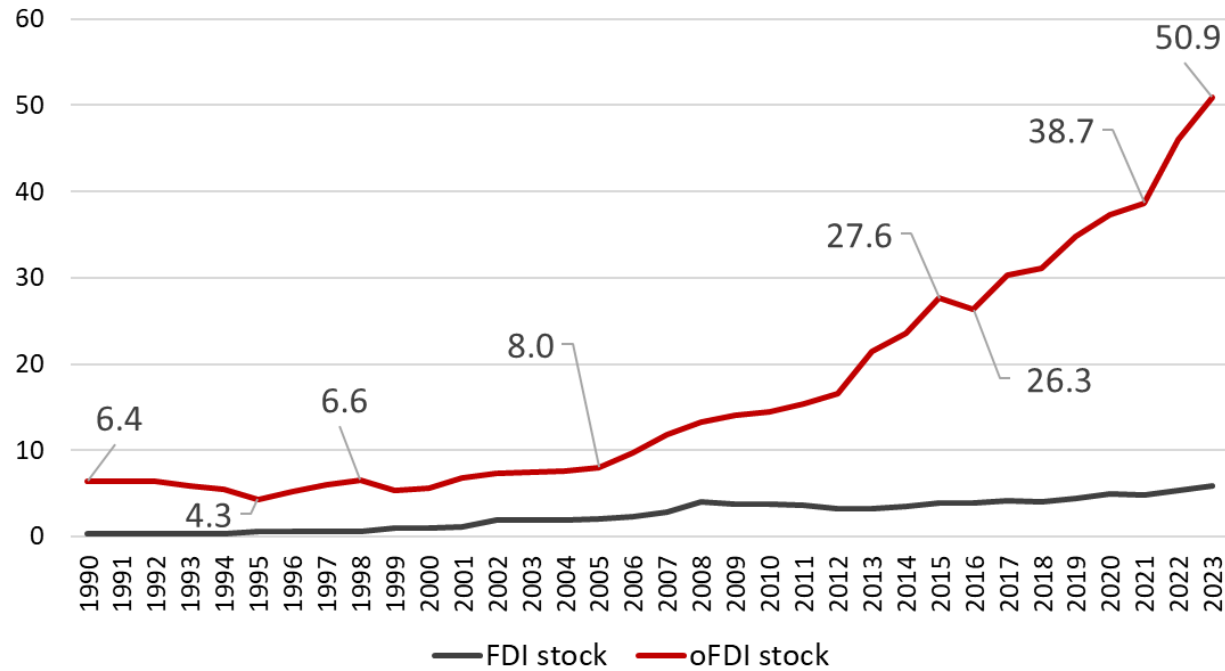


Źródło: EMIS

Połowa japońskiego oFDI ulokowana jest w USA, Wlk. Brytanii i Holandii.



FDI & oFDI stock, Japan
% GDP, annual

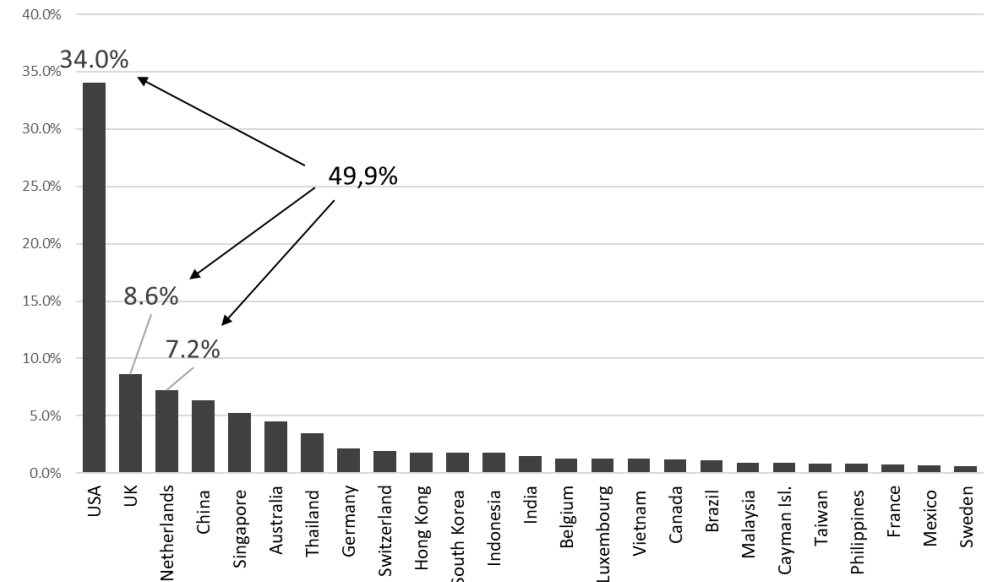


Źródło: UNCTAD

- Połowa japońskiego oFDI ulokowana jest w USA, Wlk. Brytanii i Holandii.
- W latach 1980ych głównym motywem inwestowania było obejście i złagodzenie restrykcji nakładanych na japoński eksport. W 1990ych restrukturyzacji produkcji przez japońskie firmy.

Kierunki ulokowania japońskiego oFDI

% stan 2023

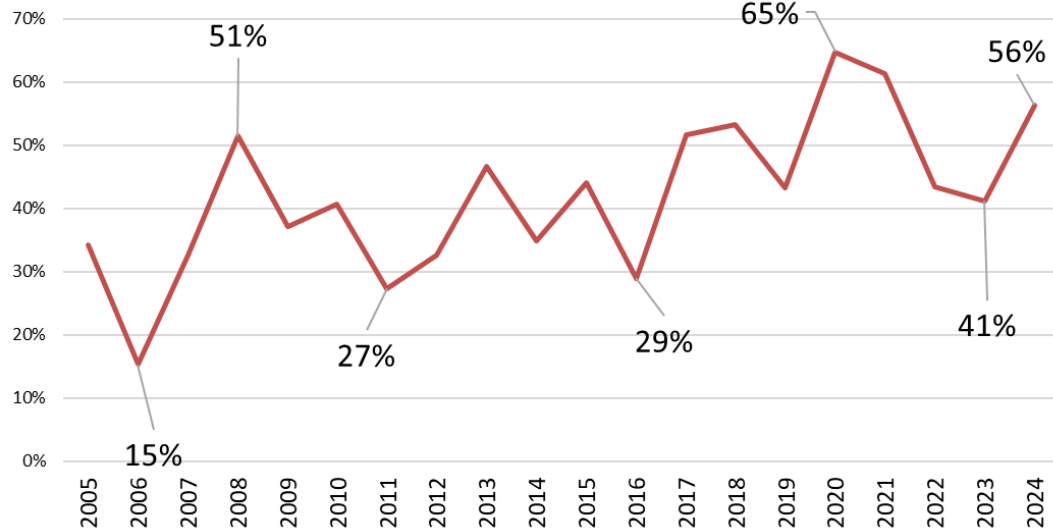


Źródło: JTRO,

Połowa japońskiego oFDI lokowana jest w trzech gałęziach: finanse i ubezpieczenia, handel detaliczny i hurtowy oraz telekomunikacja.



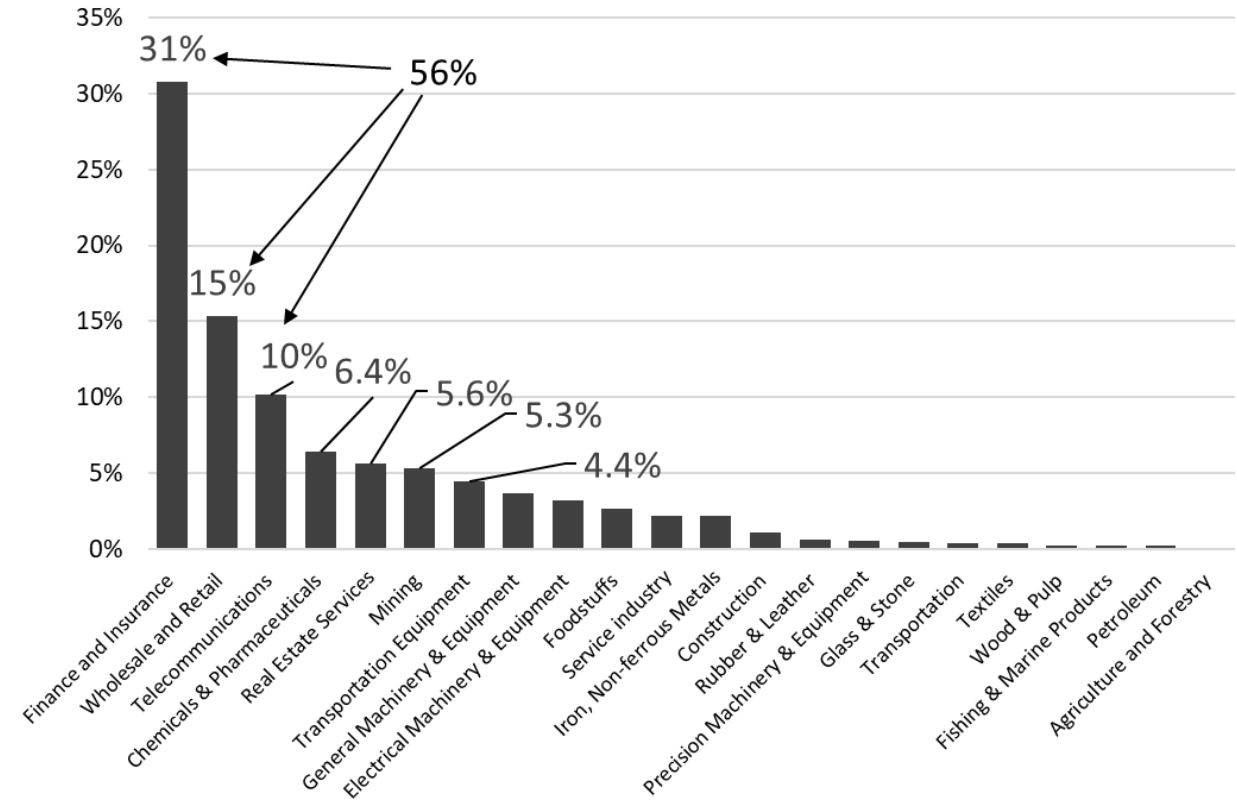
% japońskiego oFDI ulokowany w finansach i ubezpieczeniach, handlu detalicznym i hurtowym oraz telekomunikacji



Źródło: JTRO

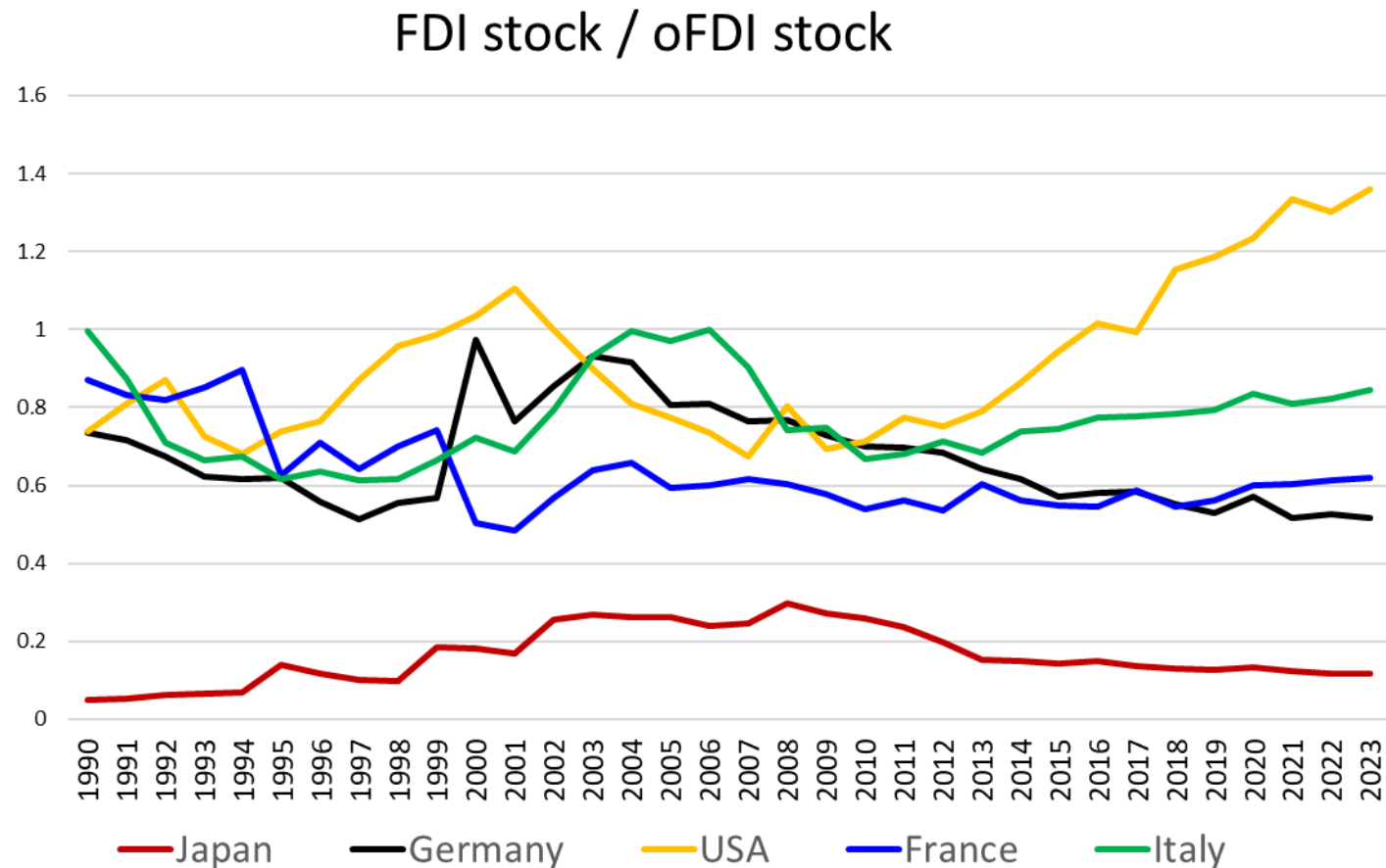
Branżowa alokacja japońskiego oFDI

2024, %, przepływ



Źródło: JTRO

Japonia różni się od innych państw rozwiniętych tym, że intensywnie podejmuje oFDI, ale w relatywnie niewielkim stopniu korzysta z FDI.



Źródło: UNCTAD

Wpływ japońskiego oFDI na eksport Japonii zależy od gałęzi gospodarki i zmienia się w czasie.



A priori trudno jest wyrokować czy oFDI zwiększy eksport. Przykład Japonii pokazuje, że dla niektórych branż zwiększa dla innych zmniejsza. Ponadto efekty mogą różnić się w czasie, gdy np. dana branża zaczyna oFDI może importować z Japonii środki produkcji i zwiększać japoński eksport, po wybudowaniu zdolności produkcyjnych zaprzestaje importu środków produkcji, a sprzedaż z kraju lokowania oFDI zastępuje eksport z Japonii.

We then examined the relationship between FDI outflows and Japanese trade patterns. In common with other studies, the results consistently showed a significant impact of FDI on trade. Estimation suggests that FDI has only a temporary impact on exports, consistent with the view that FDI influences exports largely through the short-term need to equip new factories, rather than through the need to continually export components to overseas production facilities. Further, in line with our priors that the shift of production overseas has stimulated imports from overseas affiliates, the results indicate that a higher stock of Japanese FDI has permanently affected imports. Indeed, the estimated parameters indicate that between 1990 and 1995, outward FDI may have increased merchandise imports by about 10 percent by 1995.

A plausible interpretation of both sets of results is that Japanese firms are diversifying the location of their production, moving those parts of their operations in which they are losing comparative advantage offshore. While the recent depreciation of the yen is likely to temper such a relocation, Japanese FDI outflows are part of a difficult, but necessary, restructuring of the Japanese economy, reflecting globalization and economic growth in the rest of Asia. Despite the pain involved, such a restructuring will produce a domestic economy better able to face the rigors of the world economy in years to come.

Źródło: Tamim Bayoumi, Gabrielle Lipworth, Japanese Foreign Direct Investment and Regional Trade, rozdział w: Tamim Bayoumi, Guy M Meredith, Bijan B. Aghevli (eds), Structural Change in Japan. Macroeconomic Impact and Policy Challenges , 1998

Do overseas investments create or replace trade?
New insights from a macro-sectoral study on Japan

Raphaël Chiappini¹

Abstract

This paper investigates the relationship between outward foreign direct investment (FDI) and both exports and imports from Japan. Using the Poisson pseudo-maximum likelihood (PPML) estimator developed by Santos Silva and Tenreyro (2006) to deal with the problem of zero trade flows when estimating a gravity equation, we show that the complementary relationship between FDI and trade is over-estimated when using the Ordinary Least Square (OLS) estimator. The PPML method also allows sectoral estimation of the relationship. We find that whether outward FDI creates or replaces trade depends on the industry under scrutiny. Our results indicate that the complementary relationship between FDI and trade is dominant in the Japanese manufacturing sector, especially in electric machinery, transportation equipment, and precision machinery. We find also that Japanese overseas investments substitute for exports in chemicals products, and for both exports and imports in general machinery.

Źródło: Raphaël Chiappini, Do overseas investments create or replace trade? New insights from a macro-sectoral study on Japan, The Journal of International Trade & Economic Development, An International and Comparative Review, Volume 25, 2016 - Issue 3

Japan's Foreign Direct Investment and Structural Changes in Japanese and East Asian Trade

Ryoji Koike

In this paper, we analyze both the impact of Japan's foreign direct investment (FDI) into East Asia on trade and the structural changes in trade that have occurred in the region. To do this, we estimate gravity equations using trade data disaggregated to the industry and product levels. Our analysis shows that the impact of FDI on trade varies by industry. Specifically, in the electrical machinery sector, the positive impact of FDI on trade increased substantially from the 1990s, when the division of labor was advancing rapidly, especially for IT-related products. In the textile industry, which experienced a moderate increase in the division of labor primarily for intermediates, the impact of FDI on trade was positive, although not as great as seen in the electrical machinery industry. On the other hand, in the transportation machinery industry, where production processes were shifted from Japan to other East Asian countries and where Japan's exports were substituted with local production, FDI had virtually no impact on trade.

Źródło: Ryoji Koike, "Japan's Foreign Direct Investment and Structural Changes in Japanese and East Asian Trade," Monetary and Economic Studies, Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan, vol. 22(3), pages 145-182, October 2004

Wpływ japońskiego oFDI w sektorze usług na zatrudnienie był per saldo pozytywny, ale w niektórych gałęziach zmniejszyła zatrudnienie krajowe.



Outward FDI and Domestic Job Creation in the Service Sector*

Kenichi Sakura[†] Takashi Kondo[‡]

February 2014

Abstract

Japan's outward foreign direct investment (FDI) stock-to-GDP ratio, which has been relatively low by international comparison, has been rising steadily since the mid-2000s. A notable feature in this context is the rapid increase in FDI in the service sector. The impact of service sector firms' foreign activities on domestic employment is an important issue when considering the growth of the Japanese economy; yet, there are relatively few studies on the domestic employment impact of service sector FDI.

In this paper, using a firm-level dataset of Japanese listed companies covering the period 2000-2011, we show that FDI by service sector firms has had positive effects on their domestic employment growth. These results are obtained controlling for spurious correlation arising from reverse causality such as the fact that firms that are successful in the domestic market are more likely to invest abroad. The positive effects are clearest in the retail, construction, and personal and business services industries. This is probably because FDI by firms in these industries does not substitute for their domestic business activities but requires that they strengthen administrative and other support functions in their domestic headquarters. A positive employment effect of outward FDI is also observed in the wholesale and transportation industries. This result may reflect the effect that firms' strengthening of their international networks helps to attract stronger demand. In contrast, in the information and communications technology industry, FDI appears to be associated with a reduction in domestic employment, possibly because IT workers at overseas affiliates substitute for domestic ones. Overall, our results suggest that for the service sector as a whole, outward FDI has been beneficial for Japan's economy from the viewpoint of domestic job creation.

Japońskie oFDI w Azji zwiększało zatrudnienie w Japonii, a oFDI w Ameryce Północnej i Europie zmniejszało zatrudnienie w Japonii.



RIETI Discussion Paper Series 18-E-069

Outward Foreign direct investment and Firm-level Employment Dynamics in Japanese Manufacturing Firms

LIU Yang
RIETI

NI Bin
Hosei University



Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA

The Research Institute of Economy, Trade and Industry
<https://www.rieti.go.jp/en/>

7. Conclusion

Firms create new jobs while eliminating old jobs to achieve optimal performance. Overseas FDI can play an important role in this employment adjustment process. On the one hand, foreign expansion can reduce a firm's domestic budget, leaving fewer funds to pay for domestic employees. On the other hand, FDI activities can contribute to greater technical progress and higher productivity, which help to create more new jobs or alleviate the destruction of existing jobs. This study used a unique dataset of Japanese firms' overseas activities to examine the individual effects of outward FDI on firm-level job creation and destruction, respectively. We found that investment in Asian countries has a positive impact on domestic job creation in Japan, whereas the impact of investment in European and North American countries is negative. When it comes to job destruction, the impact is negative regardless of FDI destination. The results were explained by the standard theory of job creation and destruction with FDI introduced.

Japońskie oFDI jest również sposobem na ocalenie niematerialnego kapitału w schyłkowych branżach poprzez tworzenie firm w gospodarkach, które zyskują przewagę komparatywną w tych schyłkowych dla Japonii branżach.



Journal of Asian Economics


Volume 6, Issue 4, Winter 1995, Pages 437-467



Returns on capital and outward direct foreign investment: The case of six Japanese industries

Kazuo Ogawa, Chung H. Lee

Show more ▾

+ Add to Mendeley  Share  Cite

[https://doi.org/10.1016/1049-0078\(95\)90024-1](https://doi.org/10.1016/1049-0078(95)90024-1)

[Get rights and content](#)

Abstract

Some of the direct foreign investments from Japan and the Asian NIEs are from declining labor-intensive industries. Firms in these industries experience falling profits and thus have an incentive to invest in another country which is gaining a comparative advantage in the same industries. By doing so they can preserve the value of industry- and firm-specific intangible capital and some industry-specific tangible capital transferred from the home country. In other words, direct foreign investment—inter-country intra-industry movement of intangible as well as tangible capital—is a means for preserving the value of capital. This paper presents a formal model for the above argument and examines the relationship between returns on capital in some of the industries in which Japan was losing its comparative advantage and direct foreign investment out of these industries.

Dla decydentów japońskich źródłem troski jest stopa zwrotu z oFDI, która jest niższa niż dla amerykańskich oFDI.



Deciding Factors in the Return on Foreign Direct Investment: —A Comparison between Japan and the United States—*

OHNO Sanae

Professor, Faculty of Economics, Musashi University

SUZUKI Yui

Professor, Faculty of Economics, Musashi University

Abstract

In Japan, where the aging of society with a low birth rate is ongoing, it is important to increase the return on net external assets as a way to offset a decline in the amount of such assets. As a result of an increase in the share of foreign direct investment in recent years, the return on net external assets is expected to rise. However, the return on foreign direct investment by Japan has continued to be lower than the return on foreign direct investment by the United States. Some reports indicate that the return on foreign direct investment by the United States is being inflated as a result of tax avoidance practices. However, it is essential to improve the return through appropriate risk-taking without relying on tax avoidance practices amid growing international criticism of such practices.

This research examines the deciding factors in the return on foreign direct investment by both Japan and the United States and compares the characteristics unique to the two countries. The research results suggest that US companies have a stronger tendency to choose investment destination countries in consideration of tax factors and that this tendency is likely to be reflected in the return on foreign direct investment. On the other hand, the results also suggest that although multinational companies face various risk factors in investment destination countries, US companies are securing higher excess returns in exchange for risk-taking.

Rozpoznane państwowe instytucje wspierające oFDI.



1

Japan Bank for International Cooperation

----- Podstawowe informacje -----

1. Misją Japan Bank for International Cooperation jest :
 - promowanie rozwoju zagranicznego i zabezpieczanie zasobów ważnych dla Japonii,
 - podtrzymanie i poprawa międzynarodowej konkurencyjności japońskiej gospodarki, wspieranie działalności japońskiej za granicą w obszarze ochrony środowiska (takich np. jak walka z globalnym ociepleniem),
 - zapobieganie kryzysom w obszarze finansów międzynarodowych oraz podejmowanie adekwatnych działań w zakresie mitygacji negatywnych skutków kryzysów finansowych

1a

JBIC IG Partners (JBIC IG)

----- Podstawowe informacje -----

1. JBIC IG jest to firma doradztwa inwestycyjnego założona przez JBIC (51% udziałów) i Industrial Growth Platform, Inc.; IGPI (49% udziałów).
2. Inwestycje JBIC IG mają na celu promowanie wspólnych inwestycji japońskich firm lub zapewnienie japońskim firmom możliwości współpracy z firmami zagranicznymi. W 2023 r. JBIC IG nawiązał współpracę z nowojorskim ff Venture Capital, który ma udokumentowane doświadczenie w tworzeniu funduszy w USA i Polsce. Wspólnie założono ff Red & White, fundusz venture capital, który będzie inwestował w startupy w Europie Środkowej i Wschodniej.
3. JBIC dokonuje inwestycji kapitałowych w spółki zagraniczne poprzez inwestycje w fundusze, które JBIC IG uruchomił we współpracy z partnerami zagranicznymi.

2

Nippon Export and Investment Insurance

----- Podstawowe informacje -----

1. Nippon Export and Investment Insurance (NEXI). Główne polityki NEXI:
 - ubezpieczenia eksportu, ubezpieczenia inwestycji i ubezpieczenia kredytów,
 - pokrywa nowe ryzyko związane z problemami w łańcuchach dostaw,
 - oferuje ubezpieczenie finansowania zarówno istniejących inwestycji jak i nowych projektów na całym świecie.
2. Ubezpieczenie obejmuje straty poniesione przez japońskie firmy posiadające spółkę zależną lub spółkę joint venture w obcym kraju. Ubezpieczenie od ryzyka politycznego może obejmować również spółki córki zagranicznych spółek córek bez względu na to gdzie są one zarejestrowane.

3

Japan External Trade Organization

----- Podstawowe informacje -----

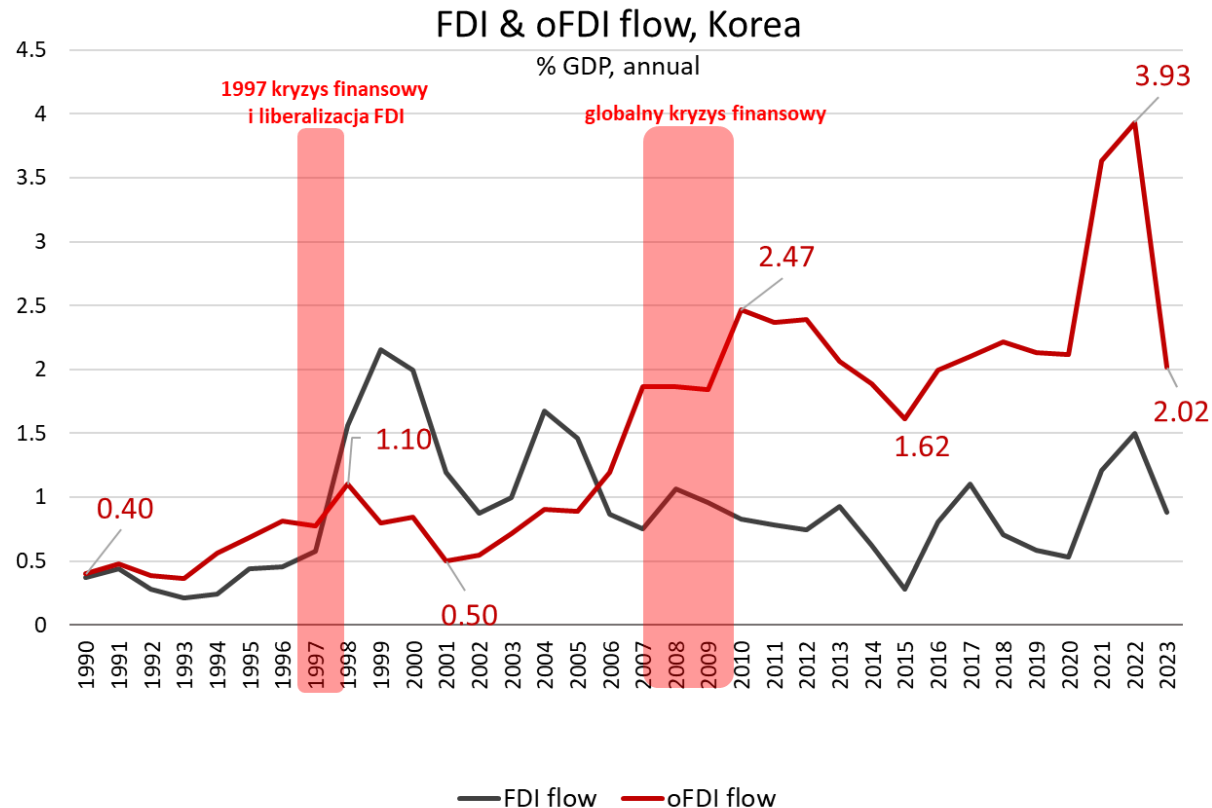
1. JETRO – jest organizacją rządową wspierającą handel zagraniczny. Działa na rzecz promowania handlu i inwestycji między Japonią a resztą świata.
2. Japońskie Ministerstwo Gospodarki, Handlu i Przemysłu (METI) rozpoczęło w 2018 r. program J-Startup. J-Startup wspiera rokujące na rozwój startupy. JETRO zapewnia wsparcie w takich działaniach, jak udział w wystawach powiązanych z ekosystemami biznesowymi na całym świecie, a także różne intensywne kursy szkoleniowe, takie jak „boot campy” i programy mentoringowe.
3. Posiada 76 oddziałów w 55 krajach. Zatrudnia 1859 osób z czego 703 za granicą (JETRO Warsaw – polski oddział).



03.10

Korea Południowa

Do połowy lat 1980ych FDI i oFDI nieistotne. Pierwszy duży wzrost oFDI w latach 1990ych.



Źródło: UNCTAD

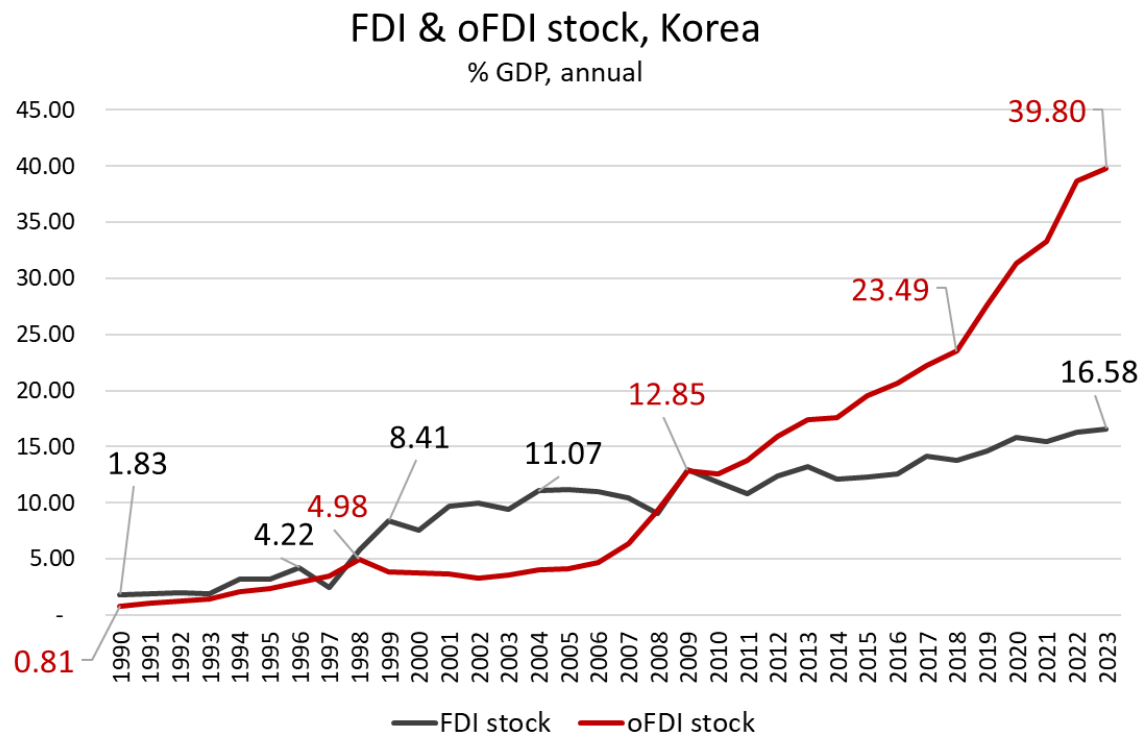
- Zarówno **FDI** jak i **oFDI** odegrały małą rolę w **latach 1960-70** w rozwoju Korei:
 - FDI z powodu obaw o zdominowanie gospodarki przez firmy zagraniczne i surowe ograniczenia,
 - oFDI z powodu braku kapitału.
- **Do lat 1980ych obowiązywały restrykcyjne ograniczenia oFDI** ze względu na chroniczny deficyt na rachunku bieżącym.
- Wraz z **uzyskaniem względnie trwałej nadwyżki handlowej od lat 1980 liberalizowano oFDI.**
- A od lat 1990ych **wraz z utratą konkurencyjności przez część przemysłu (wzrost płac i aprecjacja Wona) rozpoczęto wspieranie oFDI jako sposób restrukturyzacji schyłkowych gałęzi gospodarki** poprzez przenoszenie produkcji do gospodarek o niższych kosztach pracy.

Od zakazu, poprzez restrykcje do wspierania oFDI... a obecnie również do wspierania reshoring.



- **Inwestycje za granicą dopuszczono w 1968** nowelizacją prawa walutowego.
- **Poziom oFDI był niski ze względu na brak: kapitału, technologii, umiejętności zarządzania,** oraz chronicznego deficytu na rachunku bieżącym – który powodował, że **oFDI było postrzegane jako ucieczka kapitału.**
- **W latach 1970ych wprowadzono regulacje oFDI – wymóg uprzedniej zgody władz, w tym m.in. zatwierdzenie biznes planu oFDI przez prezesa banku centralnego.** Zgodę na oFDI udzielano w następujących przypadkach:
 - Pozyskiwanie i przetwarzanie surowców niedostępnych w kraju,
 - Zmniejszania wąskich gardeł w eksporcie,
 - Przejęcie praw do łowisk,
 - Przesunięcie produkcji za granicę w celu odzyskania konkurencyjności.
- **Od 1981 liberalizowano ograniczenia oFDI:** zniesiono obowiązek uzyskania uprzedniej zgody władzy, stopniowo zniesiono wymóg odzyskania zainwestowanej kwoty w 10 lat, itp.
- **Dalsza liberalizacja oFDI miała miejsc po 1987,** gdy rachunek bieżący osiągnął względnie trwałą nadwyżkę, a za granicą mnożyły się bariery handlowe.
- **W latach 1990ych całkowicie zrezygnowano z konieczności uzyskania zgody władz na oFDI –** wszystkie branże – poza wymienionymi na liście negatywnej mogły dokonywać oFDI.
- **Po raz pierwszy wprowadzono wsparcie dla oFDI:** pożyczki z oprocentowaniem poniżej rynkowego oraz obniżki podatków na zyski z oFDI.
- Gdy w połowie lat 1990ych gwałtownie wzrosły oFDI, a niektóre zagraniczne inwestycje poniosły spektakularne porażki **władze wprowadziły pewne ograniczenia, jak np. wymóg by oFDI uzyskujące pomoc władz w 10% finansowane były własnym kapitałem inwestujących firm (20% dla projektów powyżej 100 mln US\$).**
- **W 1995 Korea Trade Promotion Corporation** przemianowana na **Korea Trade-Investment Promotion Agency.**

Zagraniczna ekspansja koreańskich firm od lat 1990ych: sukces w elektronice, porażka w samochodach.



Źródło: UNCTAD

- Na koreański oFDI istotny wpływ miała dominacja gospodarki przez duże grupy przemysłowe.
- **Do lat 1980ych oFDI podejmowane było głównie by pozyskać surowce** niedostępne w Korei.
- Pierwszy niewielki skok oFDI w latach 1980ych wynikał z dążenia czelboli do pozyskania środków z eksportu na obsługę ciążącego na nich wówczas wysokiego zadłużenia.
- **Od lat 1990ych coraz ważniejszym motywem oFDI było podtrzymanie dynamiki eksportu oraz utrzymania dostępu do zagranicznych rynków USA i Europy.**
- Ekspansja w branży elektronicznej jest uznawana za sukces, a w samochodowej za porażkę koreańskiego oFDI. Potencjalnym wytłumaczeniem jest, że **o sukcesie zadecydowały technologie produkcji elektroniki, które można nabyć – a o porażce, zdecydował uzależnienie sukcesu w branży samochodowej od sposobu organizacji produkcji.**

Od ponad dekady oficjalną polityką Korei jest promowanie reshoring.



Korea definiuje firmy dokonujące reshoringu jako te, które istotnie ograniczyły zagraniczną produkcję oraz w tych samych gałęziach zwiększyły produkcję w Korei .

- W 2013 uchwalono ustawę o repatriacji koreańskich firm z zagranicy.
- Do 2023 ustawę nowelizowano trzy razy zwiększając zachęty do repatriacji produkcji.
- Program jest regularnie rozszerzany o kolejne zachęty, ale nie spowodował zauważalnego powrotu koreańskich firm do Korei.
- Firmy, które zdecydowały się na repatriację są zazwyczaj:
 - mniejsze,
 - z bardziej pracochłonną produkcją,
 - mniej wydajne i
 - mają mniejsze doświadczenie w produkcji zagranicznej,niż te które nie skorzystały z zachęt ustawy.

Table 1. Definition of Reshoring in Korea's U-turn Policy Support

Eligibility Criteria for U-turn Companies	Additional Requirements
<ul style="list-style-type: none">- The overseas business be engaged in one of the following industries: (i) manufacturing, (ii) information and communications (as classified by the Korean Standard Industrial Classification: KSIC) or knowledge services, and (iii) industries related to disease control and immunization.	<ul style="list-style-type: none">- The overseas business must have remained operational for at least two consecutive years.
<ul style="list-style-type: none">- The overseas business must be under the de facto control of the domestic parent entity with beneficial ownership.	<ul style="list-style-type: none">- Ownership of 30% or more stakes in the overseas business by the domestic parent entity.
<ul style="list-style-type: none">- The enterprise must undertake one of the following: liquidation, ownership transfer, or downsizing of overseas operations (with a reduction of 25% or more in production output).	<ul style="list-style-type: none">- Exemptions from restructuring requirements for overseas businesses apply, if: no domestic operations existed previously; the enterprise is in the high-tech sector; or it's essential to the supply chain.- Repatriating enterprises collaborating with domestic end-user firms and moving to non-capital areas need only reduce overseas operations by a minimum of 10%.- R&D businesses are required to cut R&D expenses by 10% to 25%.
<ul style="list-style-type: none">- Establishment or expansion of a domestic business in the same industry as the overseas business, as specified by the three-digit categories within the KSIC.	<ul style="list-style-type: none">- Eligibility for repatriation support is extended to enterprises that, although not matching the exact three-digit KSIC categories, produce the same item or share a similar production process with the overseas business.

Source: Korean Ministry of Trade, Industry and Energy · KOTRA (2022)



KOTRA odpowiada zarówno za wspieranie oFDI i reshoring.

Dość sumienny przegląd stron internetowych i publikacji KOTRA wykazał znaczną ilość konkretnych informacji o wspieraniu reshoring oraz niewiele informacji o wspieraniu oFDI.

- W KOTRA ten sam departament odpowiada za wspieranie inwestycji zagranicą oraz za reshoring koreańskich inwestycji do Korei.
- Ostatnie konkretne informacje o wsparciu dla oFDI pochodzą z 2009 i dotyczą wspierania oFDI małych i średnich firm.
- Program wsparcia reshoringu jest rozwijany corocznie:

KOTRA 2025.04.1



Reshoring support program nie jest czczą deklaracją.



Spis treści Reshoring Support Program 2025 zawiera konkretne informacje o wsparciu oraz odsyła do szczegółowo opisanych procedur pozyskania wsparcia na reshoring.

Part 1	APPLICATION	국내복귀기업 선정요건	6
		국내복귀기업 선정 및 지원 절차	8
		사후관리 및 완료기한	10

Part 2	INCENTIVE			
	SUMMARY	14	외국인고용허가제(E-9 VISA)	29
	투자보조금	16	구조조정 컨설팅	31
	이전보조금	22	로봇도입 지원	32
	조세감면(법인세)	24	입지지원	33
	조세감면(관세)	26	금융지원	34
	조세감면(지방세)	27	보증·보험 지원	35
	비자 지원(E-7 VISA)	28	수출마케팅 우대 서비스	36

Part 3	ORGANIZATION		
	지원체계		40

Part 4	APPENDIX			
	[별지1호서식] 국내복귀기업 신청서	44	보조금고시 [별표3] 보조금 지원범위(개정)	106
	[별지2호서식] 해외사업장 청산완료신고서	54	보조금고시 [별표5] 국내복귀기업	108
	[별지3호서식] 해외사업장 축소완료신고서	56	타당성 평가기준	
	[별지4호서식] 국내사업장 투자완료신고서	57	보조금고시 [별표6] 보조금 정산기준	112
	[별지5호서식] 해외사업장 구조조정계획서	60	보조금고시 [별표7] 보조금 환수기준	113
	[별지6호서식] 국내사업장 투자계획서	62	보조금고시 [별지4] 보조금 요청서	114
	[별지8호서식] 협력형 복귀기업 신청서	65	보조금고시 [별지4의1] 이전보조금 요청서	118
	보조금고시 [별표1] 주력산업의 범위	66	보조금고시 [별지7] 타당성 평가서	120
	보조금고시 [별표1의2] 지역특성화업종	86	수도권정비계획법 [별표1]	121
	보조금고시 [별표2] 투자 인정범위(개정)	102	수도권과밀억제권역	

Selection Requirements for Returning Companies
 Selection and Support Procedures for Returning Companies
 Follow-up Management and Completion Deadline

Investment Subsidies
 Transfer Subsidies
 Tax Reductions (Corporate Tax)
 Tax Reductions (Customs)
 Tax Reductions (Local Tax)
 Visa Support (E-7 Visa)

Foreigner Employment Permit System (E-9 Visa)
 Restructuring Consulting
 Robot Introduction Support
 Location Support
 Financial Support
 Guarantee and Insurance Support
 Preferential Export Marketing Services

[Appendix Form 1] Application for Returning to Korea
 [Appendix Form 2] Report of Completion of Liquidation of Overseas Businesses
 [Appendix Form 3] Report of Completion of Downsizing of Overseas Businesses
 [Appendix Form 4] Report of Completion of Investment in Domestic Businesses
 [Appendix Form 5] Restructuring Plan for Overseas Businesses
 [Appendix Form 6] Investment Plan for Domestic Businesses
 [Appendix Form 8] Application for Returning to Korea with a Partnership Subsidy Notice
 [Appendix 1] Scope of Key Industries Subsidy Notice
 [Appendix 1-2] Regionally Specialized Industries Subsidy Notice
 Appendix 2] Scope of Investment Recognition (Revised) Subsidy Notice
 [Appendix 3] Scope of Subsidy Support (Revised) Subsidy Notice
 [Appendix 5] Returning to Korea Businesses Feasibility Assessment Criteria Subsidy Notice
 [Appendix 6] Subsidy Settlement Criteria Subsidy Notice
 [Appendix 7] Subsidy Recovery Criteria Subsidy Notice
 [Appendix 4] Subsidies Request Form Subsidy Notice
 [Appendix 4-1] Relocation Subsidy Request Form Subsidy Notice
 [Appendix 7] Feasibility Study Report Capital Area Development Planning Act
 [Appendix 1] Capital Area Overcrowding Control Area

Koreańskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Wydajność	<p>outward FDI has a positive effect on domestic productivity and this link is more likely to take place in those sectors of above average competitiveness measured as export-based revealed comparative advantage.</p>	<p>Hea-Jung Hyun, Yong Joon Jang, Comparative Advantage, Outward Foreign Direct Investment and Average Industry Productivity: Theory and Evidence, The Korean Economic Review, Volume 31, Number 2, Winter 2015, 327-357</p>
Wydajność	<p>This study examines the impacts of OFDI on the productivity of parent companies in the manufacturing and service sectors in South Korea over the period from 2010 to 2019.</p> <p>OFDI improves the productivity of parent companies. Considering the characteristics of OFDI and the parent company, these positive effects become greater when (1) parent company's absorptive capacity (technology level) is high, (2) OFDI is in the M&A form, and (3) OFDI is towards developed countries.</p> <p>In addition to these direct effects, we investigate whether OFDI improves the productivity of other domestic firms within and across industries, known as horizontal and vertical spillovers. The results demonstrate strong evidence of positive vertical spillovers but not horizontal spillovers.</p>	<p>Soomin Han, Sunghyun Henry Kim, Does Outward Foreign Direct Investment Improve The Performance Of Domestic Firms? Case Of Korea, Asian Economic Journal, Volume37, Issue 4, December 2023, Pages 519-549</p>

Koreańskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Wydajność	<p>The main findings of this study reveal a positive correlation between OFDI and the share of core service employment.</p> <p>In contrast, no significant relationship was observed between the extensive OFDI and the share of non-core service employment, which is typically expected to generate lower value-added.</p> <p>Upon dividing the samples based on host countries and subsidiary types, we discerned that the impact on servicification fluctuates contingent on the technological prowess of host countries and their engagement in GVCs.</p> <p>For instance, establishing manufacturing facilities in the US is positively correlated with the share of core service employment in Korea, while setting up manufacturing subsidiaries in China is positively linked with the share of non-core service employment in Korea.</p>	<p>Yonggeun Jung, Jung Hur, Investing Abroad, Transforming at Home: An Empirical Study of Outward Foreign Direct Investment and Korean Manufacturing's Servicification, East Asian Economic Review vol. 28, no. 2 (June 2024) 143-174</p>

Koreańskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Zatrudnienie / Wydajność	<p>considering the issue of low productivity in the Korean service sector, we categorize service employment into core and non-core services and investigate their relationship with OFDI using the firm-fixed effects model.</p> <p>The empirical results show that the share of core service employment exhibits a positive correlation with the extensive OFDI. On the other hand, the share of non-core service employment, which is expected to generate relatively low valueadded, does not show a significant relationship with the extensive OFDI.</p> <p>When we divide the samples based on host countries and the type of subsidiaries, the impact on servicification varies depending on the technological capabilities of host countries and their participation in global value chains.</p> <p>Our study suggests that Korean manufacturing firm's internationalization strategies may facilitate a transition from labor-intensive employment, like the cases in advanced countries, to technology-intensive employment through OFDI and other means.</p>	<p>Yonggeun Jung, Jung Hur, Investing Abroad, Transforming at Home: An Empirical Study of Outward Foreign Direct Investment and Korean Manufacturing's Servicification, Korea Institute for International Economic Policy, East Asian Economic Review vol. 28, no. 2 (June 2024) 143-174</p>

Koreańskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Zatrudnienie	<p>the globalization of production activities of Korean manufacturing firms did not reduce total employment, rather, there is some evidence that it enhanced the growth rate of total employment (...)</p> <p>outward FDI was found to increase both the level and growth of employment of skilled labor and <u>did not reduce growth of unskilled labor.</u></p> <p>However, outward FDI <u>did reduce the level of unskilled labor.</u></p> <p>Moreover, empirical results suggest that outward investment can upgrade the skill composition of employment of parent firms as it positively affects the share of skilled labor.</p>	Woosik Yu, Consequences of Outward FDI on Domestic Employment and Skill Composition, Doctoral Dissertation, Graduate School of International Studies Seoul National University, February 2023

Koreańskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Zatrudnienie	<p>In this paper, we examine the impact of outward foreign direct investment (OFDI) on the overall employment, using Korean industry-level data for the period 2007-2014.</p> <p>there is little evidence of the impact of OFDI on the overall industry employment of permanent workers, while OFDI is positively associated with the overall employment of temporary workers.</p> <p>OFDI leads to an increase in the number of jobs created for medium skilled workers regardless of employment status, whereas there is a negative relationship between OFDI and the temporary employment of low-skilled workers. (...)</p> <p>there is no relationship between OFDI and the employment of high-skilled workers, regardless of work status.</p> <p>To be more specific, efficiency-seeking and export-platform-seeking types of OFDI is associated with an increase in the employment of medium-skilled workers.</p>	Kang Youngho, Whang Unjung, To Whom does Outward FDI Give Jobs?, Korea Institute For International Economic Policy, KIEP Working Paper 16-07, 2016

Koreańskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Zatrudnienie / inwestycje	<p>We find that destination matters for employment and capital intensity. FDI into less developed countries is negatively associated with a firm's employment and positively associated with its capital intensity.</p> <p>However, FDI into developed countries does not seem to matter: the parent firm's activities do not change significantly after FDI has been made.</p> <p>These results may indicate that Korean FDI into less developed countries is a relocation of production lines to overseas affiliates and FDI into developed countries is done to extend markets.</p>	<p>Hongshik Lee, The Destination of Outward FDI and the Performance of South Korean Multinationals, Emerging Markets Finance and Trade Volume 46, 2010 - Issue 3, Pages 59-66</p>
Inwestycje	<p>gross domestic saving, inward FDI and outward FDI have a positive long-run impact on the gross domestic investment even though their long-run estimates are inelastic.</p> <p>However, there is no evidence of any short-run relationship among these macroeconomic variables. (...) OFDI activities are also expected to have a positive impact GDI through intra- and inter-firm trade</p>	<p>Bee Wah TAN, Soo Khoon GOH, Koi Nyen WONG, The Effects Of Inward And Outward FDI on Domestic Investment: Evidence Using Panel Data Of Asean-8 Countries, Journal of Business Economics and Management, 2016 Volume 17(5): 717-733</p>

Koreańskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Płace	<p>OFDI creates positive influences on the wages of all laborers.</p> <p>However, heterogeneous impact can be observed according to skill-intensity and the type of contract in terms of the influences of OFDI.</p> <p>In short, permanent-unskilled benefits from OFDI the most followed by permanent-skilled.</p> <p>As for temporary-workers, it turns out that the effects of OFDI by skill-intensity are insignificant and they sometimes even decrease.</p> <p>Accordingly, the research demonstrates that the contract-type group bears greater responsibility for the effects of OFDI on wages than skill-intensity does</p>	<p>Hongshik Lee, Hongmin Kim, Soonhyung Sim, Korea Institute for International Economic Policy, Journal of East Asian Economic Integration Vol. 18, No. 1 (March 2014) 29-54, The Impact of Outward FDI on the South Korean Labor Market: Evidence on the Wages of Four Types of Workers</p>

Koreańskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Bariery handlowe zwiększają oFDI	the internationalization of production of Korean multinationals in Europe is influenced by the intensity of the EU's antidumping actions	Jong-Won Lee, Norifumi Kawai, The Impact of the EU's Trade Discrimination Policy on Foreign Direct Investment Mechanisms: The Case of Korean Manufacturing Investment from 1990-1997, Journal of Korea Trade, Vol.11, No.1 May 2007, pp.21-52
Eksport	<p>there is little evidence that the expanded FDI of Korean companies has replaced exports or other domestic production activities.</p> <p>Generally, I find that FDI complements exporting activities, and such a relationship is most apparent in the high- technology industries and in the period after the financial crisis.</p> <p>In addition, as for Korean multinationals, the estimation results indicate that the FDI-exports nexus mainly works through intra- firm exports from parent companies to foreign affiliates</p>	Siwook Lee, The impact of outward FDI on export activities: evidence from the Korean case, rozdział w: Takatoshi Ito, Chin Hee Hahn, The Rise of China and Structural Changes in Korea and Asia, 2010

Koreańskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Eksport	<p>When simply following the methodology of previous studies a complementary relation between oFDI and export is found.</p> <p>Once we consider the host country's income level and various activities of each affiliate, however, different results are produced.</p> <p>Our empirical results show substitution if the affiliates are located in a developed country and mainly serve the host country, while complementarity if the affiliates export their products outside of the host country.</p> <p>Moreover, the complementary effect is strengthened if they are located in a less developed country.</p>	Hongshik Lee, Joon Hyung Lee, An Empirical Assessment of a Tradeoff Between FDI and Exports, KIEP Working Paper 07-05, 2007

Koreańskie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
<p>oFDI jako narzędzie doganiania państw bogatszych przez państwo rozwijające się.</p>	<p>Outward DFI from labor-intensive industries in which the transition country is losing its comparative advantage can preserve the value of the ownership advantages possessed by its firms.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Although it will decrease GDP such DOI will nonetheless increase the country's GNP as its ownership advantages and industry-specific capital are utilized more profitably abroad. • In this case the policy implication is clear: DFI from these industries should be encouraged. <p>Outward DFI from the same industries can, however, take place prematurely if wages rise faster than productivity increases.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Its effect will be then unemployment especially among those whose labor can be readily substituted with that in poor developing countries. • Policies preventing the outflow will not be, however, effective in maintaining employment as higher wages will adversely affect the country's exports of labor-intensive manufactures and will thus have a negative effect on employment. • Obviously, the solution to the problem lies in moderating wage increases but it is not an easy solution for the transition country. • Having only recently passed the turning point in the labor market the country is now burdened with an excessive frequency of industrial disputes while lacking experiences and institutions to handle the disputes. The sooner the country finds the ways to handle industrial disputes the smoother will be its path of development. <p>Outward DFI which goes to the developed countries for the purpose of acquiring ownership advantages will help the country gain a comparative advantage in capital- and knowledge-intensive industries.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Such acquisition should be encouraged as it will lead to further diffusion of imported technology within the country. Combined with active programs of domestic R&D, such outward DFI will help the country make successful transition to the developed status. <p>If outward DFI is prompted, however, by an increase in tariff or nontariff barriers in the developed countries, there is likely to be an adverse employment effect in the transition country.</p> <ul style="list-style-type: none"> • For this country, outward DFI is only a second-best response to rising protectionism in the developed countries. • Its first-best policy is in preventing rising protectionism and this is the goal for which both the developed and transition countries should strive for. 	<p>Chung H. Lee, Keun Lee, A transition Economy and Outward Direct Foreign Investment: The Case of South Korea, Seoul Journal of Economics, 1992, Vol. 5, No. 1</p>

Koreańska pomoc rozwojowa zwiększa stan oFDI.



Pomoc infrastrukturalna i techniczna zwiększa stan oFDI. Pomoc kredytowa zwiększa oFDI z przetwórstwa przemysłowego. Pomoc techniczna i humanitarna zwiększa stan oFDI sektora usług.

G. S. Kang and Y. Won / Journal of Economic Research 22 (2017) 23-46

23

Does Korea's official development assistance (ODA) promote its FDI?

Gil Seong Kangⁱ

University of Seoul, Korea

Yongkul Wonⁱⁱ

University of Seoul, Korea

Abstract

This paper empirically investigates whether Korea's ODA promotes its FDI to recipient countries, using a dynamic panel analysis over the period from 1995 to 2012. The regression results reveal that total ODA, infrastructure aid, and technical assistance exert positive effects on Korea's total FDI stock in the recipient countries. At the sectoral level, differences between manufacturing and service sectors are noticeable, implying that the so-called vanguard effect of ODA on FDI depends both on industrial sector and on the type of ODA. The positive effects of ODA on manufacturing FDI are confirmed only in loan-type ODA. Infrastructure-related aid shows no significant effects on FDI in services, but technical assistance and humanitarian aid are positively associated with service sector FDI. Our empirical findings suggest that Korea's ODA plays a crucial role in facilitating its private investment flows to recipient countries, and thus it is important to formulate appropriate ODA policies favorable for private capital flows.

6 Conclusion and policy implications

We investigated whether Korea's foreign aid promotes its FDI to recipient countries - the vanguard effects. Aggregate level analysis on Korea's ODA reveals that there exist strong vanguard effects on FDI. We also argued that the FDI-promoting effect of Korea's ODA depends on the types of aid and the FDI sector. This claim is based on the reasoning that aid alleviates the uncertainty of the investment climate in recipient countries and, in turn, crowds in FDI, a kind of private capital investment, from donor countries. It is also considered that ODA facilitates FDI through trade in goods and services. The sectoral analysis showed evidence for the argument. The positive effects of ODA on manufacturing sector FDI are confirmed for loan-type ODA, suggesting that infrastructure aid promotes FDI by improving the investment environment. The relationship between ODA and FDI showed different aspects for service sector FDI, which is mainly made in relation to exports. The FDI of wholesale and retail sector is influenced only by technical assistance (a kind of grant-type ODA), which promotes consumer goods exports to recipient countries. Other general service FDI, which may be related to most types of goods and services exports, is affected not only by technical assistance, but also by humanitarian aid.

Rozpoznane państwowe instytucje wspierające oFDI.



1

Korea Development Bank

----- Podstawowe informacje -----

1. W akcie założycielskim Korea Development Bank, jako jedno z zadań Banku, wpisano wsparcie ekspansji zagranicznej koreańskich przedsiębiorstw.
2. W realizacji powyższej misji KDB ściśle współpracuje z innymi koreańskimi instytucjami:
 - W 2015 r. KDB wraz z Korea Investment Corporation (koreański Sovereign Wealth Fund) założyły fundusz o wartości 2 miliardów USD w celu wsparcia ekspansji koreańskich firm za granicę.
 - W 2018 r. KDB i KEXIM udzieliły południowokoreańskim firmom wsparcia finansowego o wartości ok. 7,71 mld USD, wspierając ich ekspansję na rynki zagraniczne.

2

Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA)

----- Podstawowe informacje -----

1. Koreańska Agencja Promocji Handlu i Inwestycji to krajowa organizacja odpowiedzialna za promocję handlu i inwestycji.
2. KOTRA posiada 131 biur zagranicznych w 85 krajach. Biura te, choć nie są bezpośrednią częścią ambasad Korei, często działają jako sekcja handlowa ambasady (np. w Polsce).
3. Przegląd stron internetowych i publikacji KOTRA wykazał znaczną ilość konkretnych informacji o wspieraniu reshoring oraz niewiele informacji o wspieraniu oFDI. Program wspierania reshoringu jest corocznie rozwijany.

3

Export-Import Bank of Korea (KEXIM)

----- Podstawowe informacje -----

1. Koreańska agencja kredytów eksportowych, której misja zintegrowana jest z polityką gospodarczą rządu:
 - Strategia KEXIM na 2023 – 2025 zakładała wejście Korei do grona 5 największych światowych eksporterów.
2. Choć w głównej mierze skupia się na wsparciu eksporterów to oferuje także m.in. kredyty i gwarancje inwestycyjne dla koreańskich projektów za granicą.
3. KEXIM zarządza również dwoma funduszami rządowymi: EDCF oraz IKCF. Fundusze te wspierają cele dyplomatyczne i rozwojowe Korei, zwłaszcza na rynkach wschodzących.

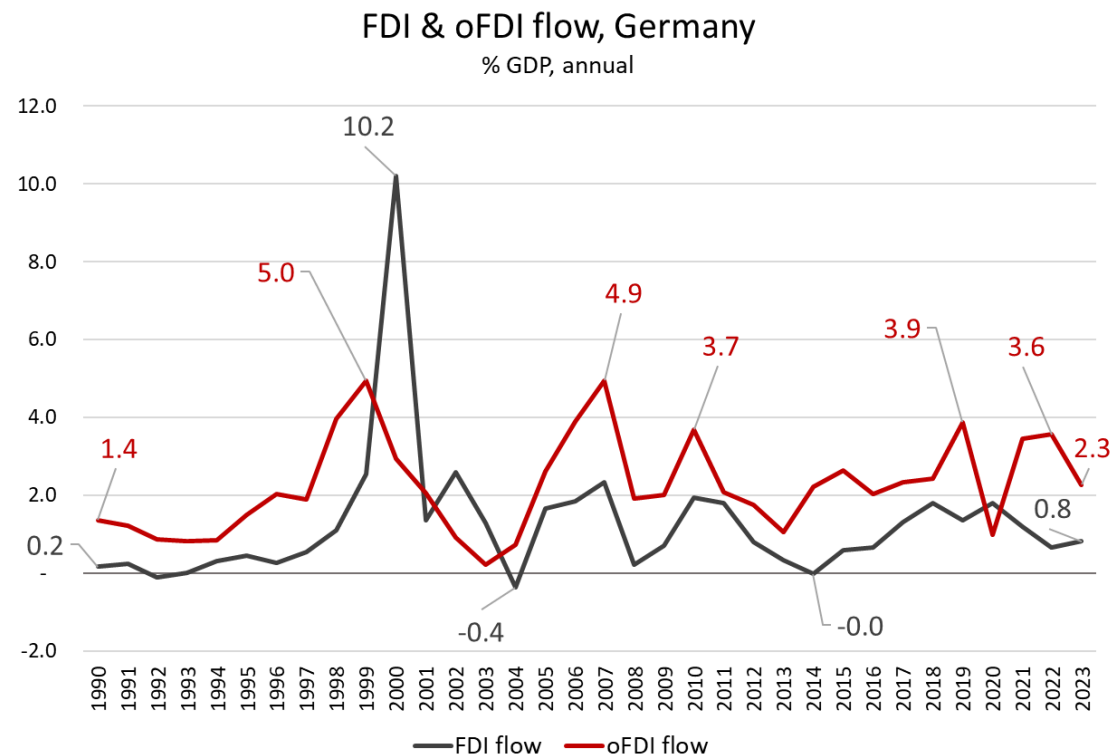


03.11

Niemcy

Two thin white curved lines that sweep across the bottom of the slide, starting from the left and curving towards the right.

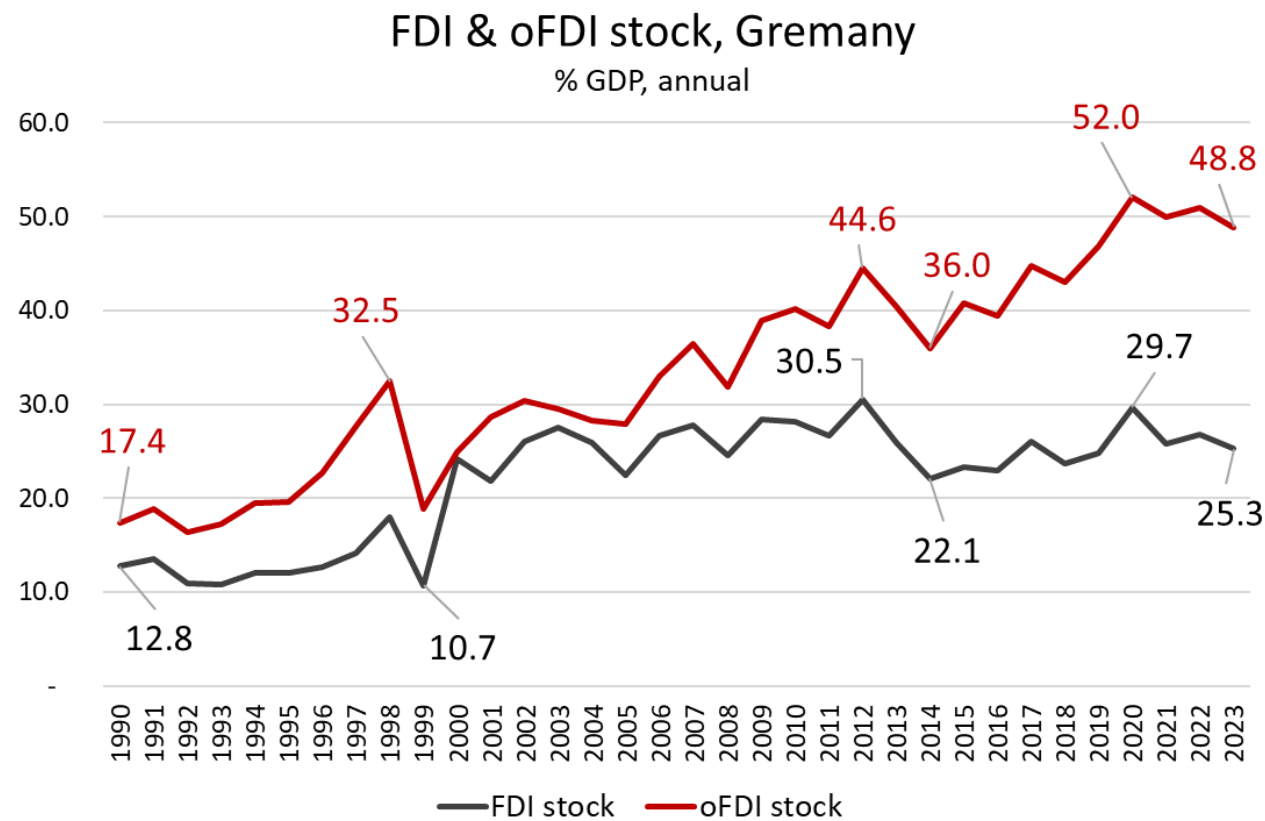
Niemieckie FDI i oFDI zmniejszyły się wraz z globalnymi FDI i oFDI. Ale postpandemiczne odbicie oFDI z Niemiec jest mniejsze, niż z innych gospodarek wysokorozwiniętych.



Źródło: UNCTAD

- **Niemieckie FDI i oFDI zmniejszyły się wraz z globalnymi oFDI podczas:**
 - europejskiego kryzysu zadłużenia (2010–2013),
 - Covid/lockdown (2020-2021),
 - wzmożenia napaści Moskwy na Ukrainę (2022).
- **Postpandemiczne odbicie oFDI z Niemiec jest mniejsze, niż z innych gospodarek wysokorozwiniętych (poza Wlk Bryt z jej po brexitowymi kłopotami). Co może wynikać z:**
 - Oslabionej dynamiki PKB w Niemczech
 - Wyższej ekspozycji Niemiec na szok cen energetycznych
 - Większej wrażliwości gospodarki niemieckiej silnie uzależnionej od eksportu na napięcia geopolityczne.
- **Do spadku FDI i oFDI przyczyniły się:**
 - pandemiczne ograniczenia
 - wzrost kosztów pracy w kluczowych lokalizacjach produkcyjnych, zwłaszcza w Chinach mógł zmniejszyć opłacalność inwestycji w Chinach.
 - niemiecki przemysł w ostatnich latach ma coraz większe trudności z przyciąganiem wykwalifikowanych pracowników, co zmniejszało atrakcyjność Niemiec jako miejsca inwestycji.

Niemcy bardziej zredukowały oFDI do państw polityczno-odległych jak Rosja i Chiny.



Źródło: UNCTAD

- Wraz z narastającymi po 2010 napięciem geopolitycznym firmy niemieckie spowolniły oFDI.
- Spowolnienie oFDI zwłaszcza dotyczyło Rosji, Chin oraz partnerów gospodarczych i sprzymierzeńców Rosji i Chin.

Niemieckie oFDI w przeszłości lokowane głównie w EU (53%), USA (19%) oraz Chinach (4%).



Table 1. Regional breakdown of FDI activities of German MNEs
(Annual average for 2002–21; MiDi database)

	German active MNEs	Affiliates	Affiliate turnover	Employees in affiliates	Stock of Investment	Flow of FDI	
Number	10,931	25,638	...	6,621,112	
Billion euro	2,417	...	985	28	
Share in total	Americas (excl. US)	8%	7%	6%	9%	6%	8%
	China	8%	6%	8%	8%	4%	12%
	EU27^{/1}	41%	52%	46%	45%	53%	40%
	East Asia and Pacific	8%	8%	8%	7%	7%	10%
	Russia	3%	2%	2%	3%	2%	3%
	US	14%	10%	19%	13%	19%	16%
	Others	18%	15%	10%	15%	10%	11%

Note: "EU27" comprises the current 27 EU members throughout the period of 2002-21: Austria, Belgium, Bulgaria, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, the Netherlands, Poland, Portugal, Romania, Slovak Republic, Slovenia, Spain, and Sweden.

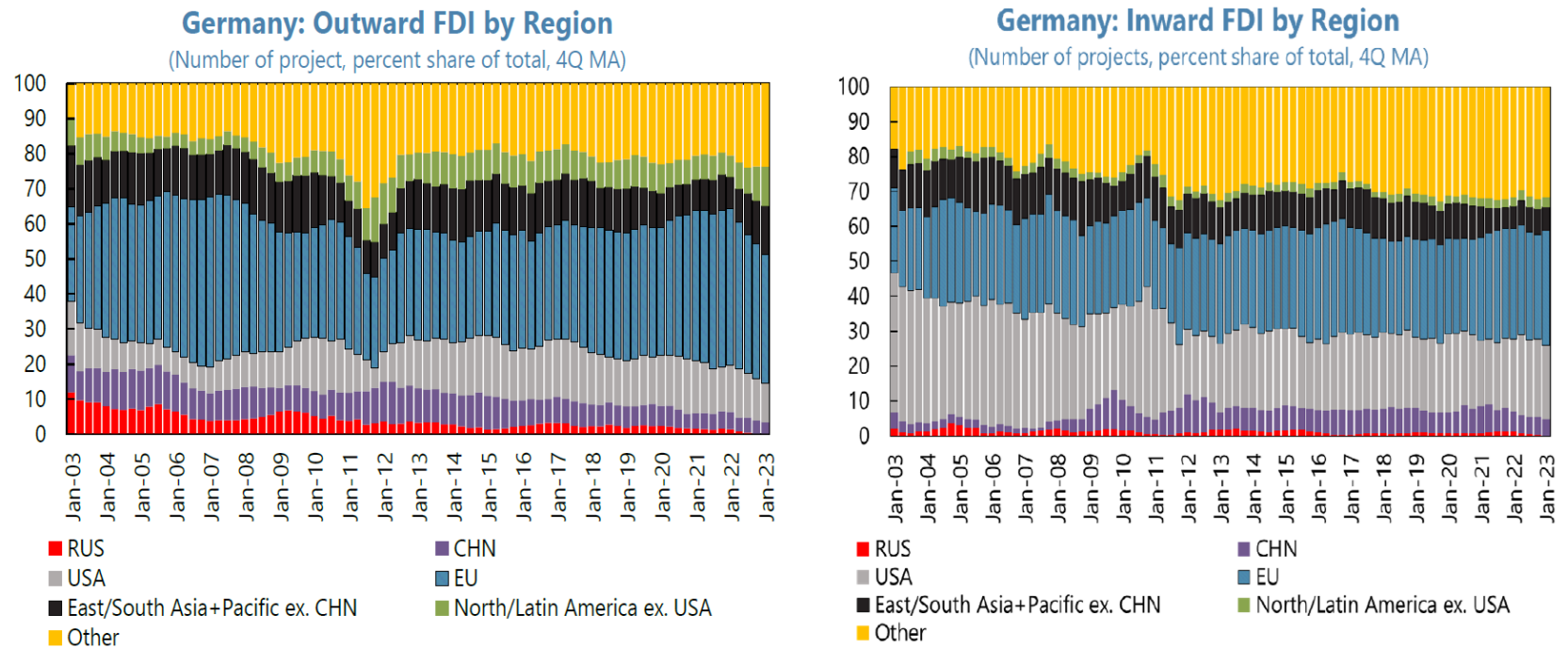
Źródło: Fletcher, Kevin, Veronika Grimm, Thilo Kroeger, Aiko Mineshima, Christian Ochsner, Andrea F. Presbitero, Paul Schmidt-Engelbertz, and Jing Zhou. 2024. Germany's Foreign Direct Investment in Times of Geopolitical Fragmentation. IMF Working Paper 24/130. Washington D.C.

Oslabienie niemieckich inwestycji do Rosji oraz Chin (oraz chińskich i moskiewskich do Niemiec).

- Około 30–40% niemieckich oFDI trafia do innych członków UE27. Udział ten osiągnął maksimum około 45% w latach 2021–2022, a następnie spadł poniżej 40% w pierwszym kwartale 2023 r.
- Udział niemieckich oFDI do Rosji spadł w ciągu ostatniej dekady, osiągając zero w połowie 2022 r. Podczas gdy udział w Chinach również spadł z 10% w latach 2014–2015 do 3% w pierwszym kwartale 2023 r.
- Udział Stanów Zjednoczonych w niemieckich oFDI spadł z około 15% w latach 2020–2021 do 10% do pierwszego kwartału 2023 r.

Źródło: Fletcher, Kevin, Veronika Grimm, Thilo Kroeger, Aiko Mineshima, Christian Ochsner, Andrea F. Presbitero, Paul Schmidt-Engelbertz, and Jing Zhou. 2024. Germany's Foreign Direct Investment in Times of Geopolitical Fragmentation. IMF Working Paper 24/130. Washington D.C.

Figure 6. Germany's FDI by Counterparts



Sources: fDi Market and authors' calculations.

Niemieckie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
zatrudnienie	<p>Both inward and outward FDI at the industry level significantly reduce employment security.</p> <p>This is particularly the case for inward FDI coming from the western part of the European Union, as well as for outward FDI going to Central and Eastern Europe.</p> <p>The effects are quantitatively small overall, but sizeable for some worker groups such as old and low-skilled workers.</p>	<p>Ronald Bachmann, Daniel Baumgarten, Joel Stiebale, Cross-border Investment, Heterogeneous Workers, and Employment Security – Evidence from Germany., Ruhr Economic Papers #268, 2011</p>
Inwestycje krajowe	<p>In industry FDI to low-wage countries crowds out domestic investment, whereas FDI to high wage countries outside Europe crowds in domestic investment.</p> <p>In services, FDI to Western Europe crowds in domestic investment.</p>	<p>Özlem Onaran, Engelbert Stockhammer, Klara Zwickl, FDI and domestic investment in Germany: Crowding in or out? International Review of Applied Economics, July 2013</p>
Inwestycje krajowe	<p>In the case of the US, oFDI has positive long-run effects on domestic investment while in the case of Germany the reverse effect is reported</p>	<p>Dierk Herzer, Mechthild Schrooten, Outward FDI and Domestic Investment, Discussion Paper 679, DIW Berlin 2007</p>



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
wydajność	<p>Evidence relating outward FDI to productivity growth at home is generally positive but quite small. A 10 per cent increase in outward FDI is associated with an increase in parent TFP growth of between 0.1 to 0.9 per cent. The positive findings can be shown for parent firms operating in the manufacturing sector as well as the services sector.</p>	<p>Yama Temouri, Nigel L. Driffield, Dolores Anón Higón, German Outward FDI and Firm Performance, Applied Economics Quarterly Vol. 55. No 4 (2009)</p>
wydajność	<p>We find a positive relationship between outward FDI and domestic output as well as between outward FDI and total factor productivity.</p> <p>Furthermore, our results indicate that there is bidirectional causality between outward FDI and domestic output, and outward FDI and total factor productivity, suggesting that increased output and productivity are both a consequence and a cause of increased outward FDI.</p> <p>Overall, the results of this paper can be interpreted as evidence of productivity-enhancing, and thus growth-enhancing, effects of outward FDI, which is inconsistent with the simplistic idea that outward investment represents a diversion of domestic economic activity</p>	<p>Dierk Herzer (2012) Outward FDI, Total Factor Productivity and Domestic</p> <p>Output: Evidence from Germany, International Economic Journal, 26:1, 155-174,</p>

Niemieckie oFDI w literaturze akademickiej.



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Powody FDI	German foreign direct investment decreases in response to higher carbon prices in the destination country , particularly in industries that are both emission-intensive and exposed to international trade.	Jonas Böschemeier, Axel Jochem, The effect of foreign carbon prices on German outward FDI, Economics Letters 234 (2024) 111499
Powody FDI	The strategy that better captures the pattern of German outward FDI in core EU countries corresponds to horizontal FDI, whereas efficiency-seeking (vertical FDI) seems to prevail in peripheral EU countries.	Mariam Camarero, Laura Montolio, Cecilio Tamarit, Explaining German outward FDI in the EU: a reassessment using Bayesian model averaging and GLM estimators. Empirical Economics (2022) 62:487–511
Powody FDI	<p>We find that determinants associated with horizontal FDI appear to be dominant for explaining FDI in developed countries while for the group of developing countries covariates associated with vertical FDI motives play a larger role.</p> <p>Within Europe, while the majority of FDI is horizontally driven in “core” countries, in the “periphery” vertical motivations seem to prevail</p>	Mariam Camarero, Laura Montolio, Cecilio Tamarit, What drives German foreign direct investment? New evidence using bayesian statistical techniques. Economic Modelling Volume 83, December 2019, Pages 326-345



Sfera oddziaływania oFDI	Główne wnioski	Opracowanie
Powody FDI	<p>We find that the tax rate in the host country has a sizeable and significantly positive effect on leverage for wholly-owned foreign unlike partially-owned foreign companies.</p> <p>Most of the effect comes from increased intra-company borrowing, while third-party debt is not significantly affected by tax differences.</p> <p>While wholly-owned subsidiaries react more sensitively to tax rate differentials, they are less sensitive to macroeconomic influences like interest rates.</p>	<p>Jack Mintz, Alfons J. Weichenrieder, Taxation And The Financial Structure Of German Outbound FDI, CESIFO Working Paper No. 1612, December 2005</p>
Powody FDI	<p>German FDI in Latin America is found to be predominantly vertical in nature, whereas that in Asia is mainly market-seeking.</p> <p>This paper examines the determinants of German outward FDI in Latin America and Asia for the period 1996-2012.</p>	<p>Mariam Camarero, Laura Montolio, Cecilio Tamarit, Understanding German FDI in Latin America and Asia: A Comparison of GLM Estimators, Economies. 8. 19.</p>



Rozpoznane państwowe instytucje wspierające oFDI.

1

IPEX-Bank

----- Podstawowe informacje -----

1. IPEX-Bank wspiera konkurencyjność i ekspansję niemieckich eksporterów, finansując infrastrukturę w Europie (np. cementownie, turbiny wiatrowe, lotniska, porty) oraz projekty związane z klimatem i zabezpieczeniem dostaw surowców.
2. Produkty corporate finance:
 - Kredyty długoterminowe
 - Finansowanie eksportowe z ubezpieczeniem ECA
 - Preferencyjne pożyczki w ramach programów KfW
 - Finansowanie przejęć
 - Gwarancje i gwarancje bankowe
 - Derywaty walutowe i stopy procentowej

2

KfW DEG

--- Podstawowe informacje ---

1. DEG wspiera niemieckie przedsiębiorstwa w krajach rozwijających się i na rynkach wschodzących poprzez finansowanie, doradztwo i wsparcie.
2. Formy finansowania:
 - Kredyty długoterminowe (do 21 lat).
 - Inwestycje kapitałowe (udział mniejszościowy do 20%).
 - Obligacje.
 - Finansowanie mezzanine.



04.

Załączniki





04.1

Powody podejmowania FDI w wybranej literaturze akademickiej – zarys.

Zarys wybranej akademickiej literatury o bezpośrednich inwestycjach.



Ekonomia daje zgeneralizowane opisy konkretnych przypadków FDI pretendujące do roli modeli. Ale nie daje uniwersalnej teorii FDI pozwalającej, np. oszacować optymalny poziom FDI lub oFDI.

- Na kolejnych slajdach dajemy zarys akademickiej literatury na temat oFDI.
- Większość współczesnych analiz, wypowiedzi i strategii związanych z oFDI czerpie z akademickiej literatury na temat oFDI.
- A literatura ta jest jak na ekonomię młoda, wielowątkowa i póki co nie daje powszechnie akceptowanych uniwersalnych modeli opisu i zaleceń do działania.
- Większość teorii stanowi zgeneralizowany opis bezpośrednich inwestycji w krótkich okresach czasu i w ograniczonych obszarach.
- Literatura akademicka pozostawia nas z wielością modeli usiłujących wytłumaczyć występowanie FDI oraz decyzje o przenoszeniu produkcji i tworzeniu zagranicznych sieci dystrybucji.
- Trudno wywieść z literatury jednoznaczne sugestie co do optymalnego lub właściwego poziomu lub skali przepływów oFDI, wpływu oFDI na zatrudnienie, inwestycje, eksport, itp. zmienne.
- Można zaobserwować pewne prawidłowości dla pewnych gospodarek w pewnych okresach czasu. Jak np. mniejsze gospodarki wysokorozwinięte w proporcji do PKB mają wyższe stany oFDI – uważa się, że ich rynki często są za małe dla wydajnej produkcji więc potrzebują organizować sprzedaż poza granicami.
- Ale tego typu obserwacje empiryczne nie abstrahują się do uniwersalnych zasad. I na większość takich „prawidłowości” można znaleźć wyjątki i odwrotne zachowania w innych gospodarkach.



Monopolistic Advantage Theory, Hymer 1960/1976.

Neoklasyczny paradygmat doskonałej konkurencji nie dostarcza wyjaśnienia dla istnienia FDI. Struktura rynków (monopol, oligopol) i cechy firm (przewagi niedostępne rywalom) wyjaśnieniem istnienia bezpośrednich inwestycji

- Doktorat z 1960 opublikowany jako książka w 1976.
- Inwestycje portfelowe i bezpośrednio zachowują się tak różnie, że nie można ich wytłumaczyć jedną teorią.
- Do inwestycji bezpośrednich należy stosować teorię organizacji rynków, a nie teorię międzynarodowych przepływów kapitałowych
- **Bezpośrednie inwestycje mają dwa powody:**
 - Na oligopolistycznych rynkach
 - **inwestycja horyzontalna** pozwala wygasić konkurencję, a
 - **inwestycja wertykalna** pomaga uniknąć zetknięcia bilateralnych monopolistów.
 - Bezpośrednia inwestycja pozwolić może na **dochodowe wykorzystanie strategicznej przewagi w kosztach czynników produkcji, wydajności, dystrybucji czy cechach produktu.**
- Firmy mają bardzo nierówne zdolności do działania w poszczególnych branżach. Firma z przewagami w produkcji danego produktu może z zyskiem podejmować produkcję za granicą.
- Inwestycje zagraniczne mają miejsce w niektórych gałęziach gospodarki na całym świecie, a nie we wszystkich gałęziach w niektórych państwach.
- Bezpośrednie inwestycje kształtowane są przez firmy i gałęzie gospodarki, a nie przez sytuację całej gospodarki.
- W odróżnieniu od inwestycji portfelowych inwestycje bezpośrednie są kształtowane przez sytuację firm i gałęzi, a nie sytuację gospodarek i różnice w stopach procentowych pomiędzy gospodarkami.

Product life cycle, Vernon 1966.

Połączył analizowanie decyzji o inwestowaniu z decyzją o eksportowaniu.

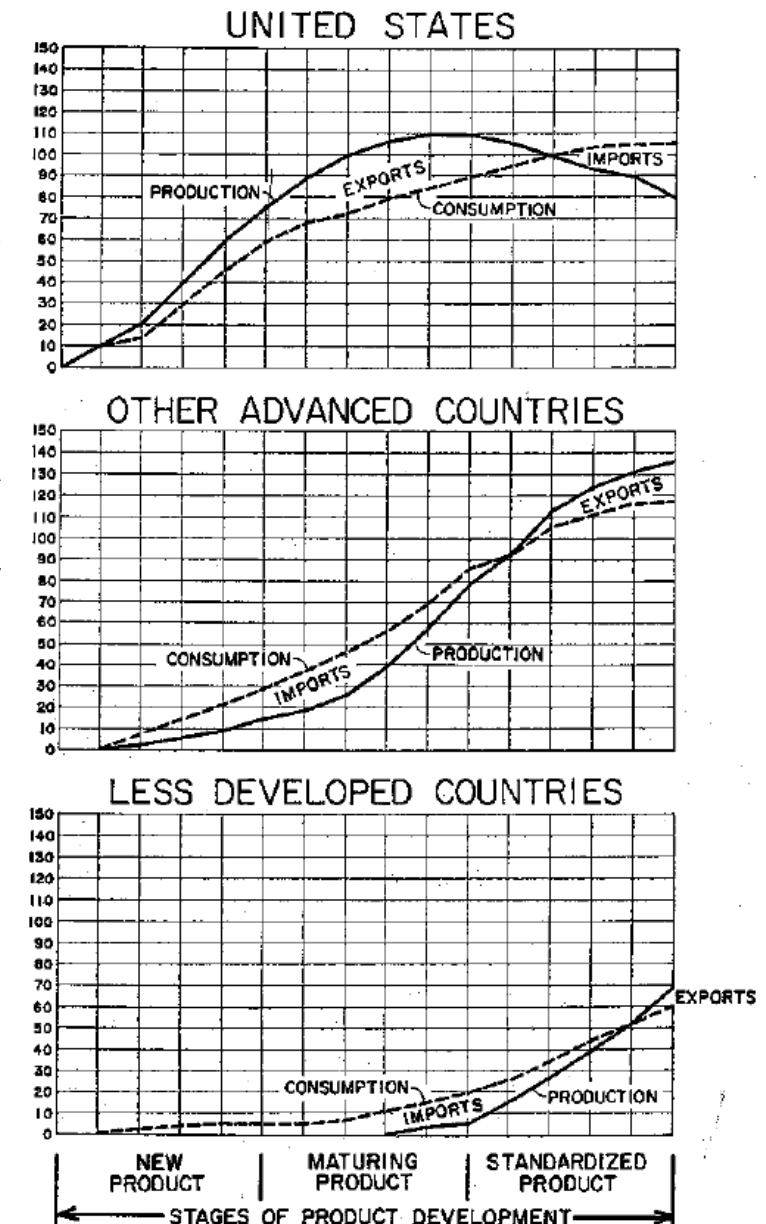
- Vernon opublikował swoją teorię, gdy w USA zaczynały być widoczny po raz pierwszy znaczny offshoring miejsc pracy.
- Vernon postuluje **cykl kształtowania się poziomu i proporcji FDI i oFDI wynikający z cyklu rozwoju eksportowanych produktów**:
 - na wczesnym etapie wszystkie elementy nowo wynalezionej USA produktu produkowane są w USA,
 - wraz ze wzrostem eksportu opłacalna zaczyna być produkcja produktu w innych rozwiniętych gospodarkach,
 - gdy produkt stanie się bardzo ustandaryzowany rośnie jego produkcja poza USA, w pewnym momencie USA staje się netto importerem produktu.

- **Bardziej opis działania firm amerykańskich w latach 1960ych niż uniwersalna teoria:**

New product – sprzedawany na wewnętrznym rynku bogatym amerykańskim klientom, jeszcze nie ustandaryzowany, dla producentów ważne są łatwość komunikacji z klientami oraz elastyczność w konfigurowaniu produkcji produktu i samego produktu. Produkt jest w całości produkowany w USA.

Maturing product – zaczyna się standaryzacja produktu, wzrasta rola kosztu produkcji i wykorzystania efektów skali w produkcji, pojawia się sprzedaż na eksport, dla niektórych produktów może zacząć się produkcja poza USA.

Standardized product – produkt coraz częściej sprzedawany głównie w oparciu o cenę, produkcję lokuje się tam gdzie dostępny jest wyspecjalizowany wsad oraz są odpowiednio niskie koszty produkcji, USA zaczyna importować coraz więcej produktu.



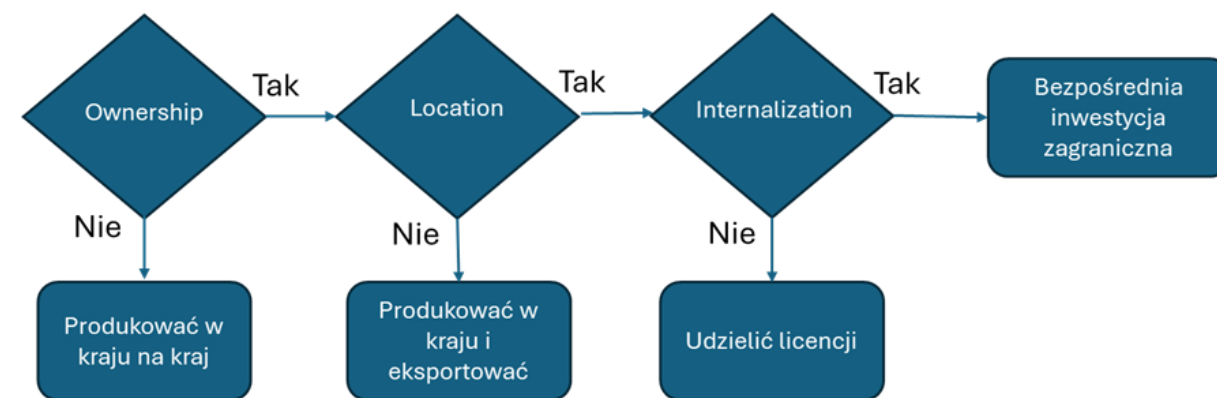
Źródło: Raymond Vernon, International Investment and International Trade in the Product Cycle. The Quarterly Journal of Economics, Volume 80, Issue 2, May 1966, 190-207.

Ecclectic (OLI) Paradigm of International Production, Dunning 1980, 2001.



Połączył teorie oparte o internalizowanie korzyści z przewag firmy z teoriami handlu (stąd eklektyczny w nazwie) dając jedno wytłumaczenie dla różnych form działania za granicą (eksport, licencja/sprzedaż praw, inwestycja za granicą).

- W reakcji na niedomagania teorii FDI opartych o metodologie organizacji rynków (Hymer, Vernon, itp.) w 1979 Dunning zaproponował **model decyzji o bezpośredniej inwestycji zagranicznej oparty o trzy przewagi, tj. własności, lokalizacji i internalizacji**.
- Model Dunninga krytykowany jest współcześnie za oparcie o zbyt wiele zbyt pojemnych zmiennych i trudności w użyciu.
- Ale do tej pory model Dunninga stanowi podstawę wielu kolejnych teorii FDI.



- **Ownership:** dostęp do aktywów potrzebnych w produkcji na warunkach lepszych niż konkurenci.
- **Location:** w jakim stopniu aktywa te można wykorzystywać w połączeniu z zasobami innych państw niż państwo pochodzenia.
- **Internalization:** czy bardziej opłacalne jest wykorzystać aktywa samemu, czy je sprzedać lub wynająć.

Źródło: John H. Dunning, "Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests." *Journal of International Business Studies* 1 (1): 9–31, 1980

John H. Dunning, "The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future." *Int. J. of the Economics of Business* 8 (2): 173–90, 2001.

Investment Development Path, 1981.

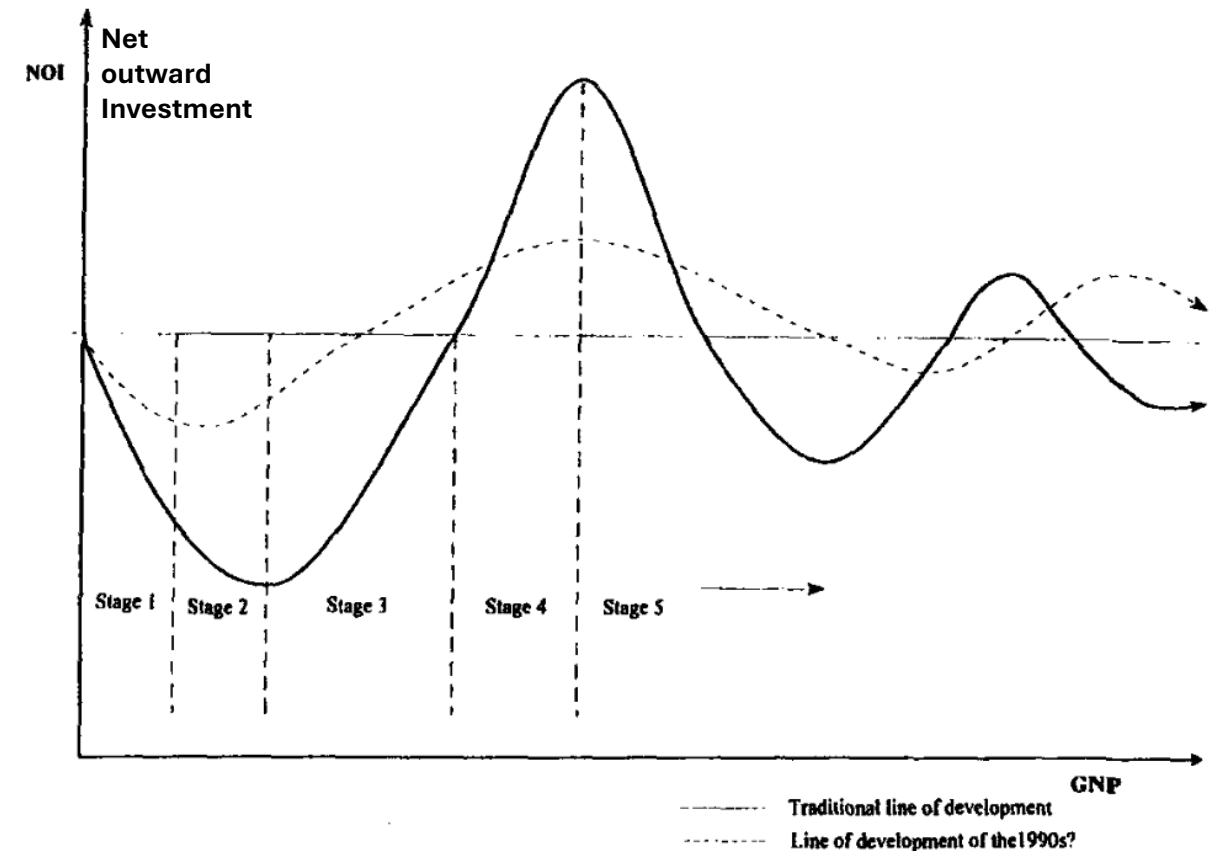
Postuluje istnienie ścieżki rozwoju, która kształtuje związek przewag firm z etapami rozwoju danej gospodarki oraz bilansem inwestycji bezpośrednich wpływających do i wyływających z kraju.

- Teoria Investment Development Path powstała jako rozwinięcie Eclectic (OLI) Paradigm Dunninga – jej początki sięgają połowy lat 1970ych.
- Teoria ta to bardziej zbiór wskazówek, a nie kategoryczne zasady. Choć teoria etapów rozwoju **obrosła bogatą literaturą**, klasyfikującą poszczególne kraje wedle jej etapów, **rzeczywistość jest bogatsza i odbiega od założeń teorii.**

Stage 1. pre-industrialization: niskie FDI i oFDI, większość FDI to firmy pozyskujące dostęp do surowców naturalnych, lokalne firmy nie mają przewag pozwalających na oFDI

Stage 2. market growth: rośnie FDI, a oFDI pozostaje niski, rośnie krajowy rynek i siła nabywcza konsumentów poprawia się infrastruktura, FDI jest głównie w przetworzenie surowców naturalnych oraz w pewnym stopniu w pracochłonne low-tech

Stage 3. market maturation in developing country: spada tempo wzrostu FDI, rośnie tempo wzrostu oFDI, FDI ciągle większe od oFDI. Rośnie konkurencja na krajowym rynku, krajowe firmy wypracowuje swoje własne przewagi, firmy koncentruje się na produkcji standardowych produktów, spada przewaga uzyskiwana z niskich płac, oFDI kierowane jest głównie do krajów na niższych szczeblach IDP



Stage 4. biedniejsza gospodarka rozwinięta: rodzime firmy międzynarodowe inwestują w gospodarki o podobnym rozwoju, stan oFDI jest wyższy od FDI, tempo wzrostu oFDI nadal wyższe od tempa wzrostu FDI, procesy i techniki produkcji na najwyższym światowym poziomie, koszt kapitału jest niższy od kosztu pracy. oFDI motywowane restrukturyzacją (offshoring do biedniejszych państw) oraz uzyskiwaniem dostępu do rynku w obliczu barier handlowych

Stage 5. zaawansowana gospodarka rozwinięta: rosną zarówno oFDI i FDI, a stan oFDI fluktuuje wraz z krótkoterminowymi cyklicznymi wahaniami koniunktury, kursów walutowych itp.

Źródło: John H. Dunning, International Production and the Multinational Enterprise, 1981

John H. Dunning, Rajneesh Narula, (red.) Foreign Direct Investment and Governments. 1996. 139

John Cantwell, Rajneesh Narula, 2003. "International Business and the Eclectic Paradigm: Developing the OLI Framework." *Routledge Studies in International Business and the World Economy.*

Modern FDI model, Helpman & Markusen lata 1980te.



Różnice w dostępie do czynników produkcji i ich cenach powodują przenoszenie produkcji za granicę. Firmy z gospodarek o wysokim kapitale ludzkim tworzą firmy międzynarodowe, które tworzą „wewnątrz firmowy rynek” na którym eksportują usługi sztabowe oraz produkty pośrednie.

- Wykracza poza tradycyjne teorie oparte o dążenie firm do pokonania niedoskonałości rynkowych (Monopolistic Advantage Theory, Eclectic OLI Paradigm).
- Obrazuje **FDI jako nie tylko przepływ kapitału, ale wieloaspektowy proces napędzany zapotrzebowaniem firm na**
 - **wiedzę,**
 - **nowe rynki i**
 - **zasoby strategiczne,**a wszystko w kontekście zmieniającej się globalnej i regionalnej gospodarki.
- **Upowszechnił podział FDI na horyzontalne i wertykalne.**
- **Horyzontalne FDI** - firma duplikuje swoją działalność produkcyjną w obcym kraju, aby obsługiwać tamtejszy rynek.

Główną powodem jest obchodzenie barier handlowych i kosztów transportu.

Ten rodzaj FDI jest powszechny w branżach, w których dostęp do rynku lokalnego jest kluczowy, jak np. przemysł spożywczy czy elektronika użytkowa.
- **Wertykalne FDI** - rozdzielenie produkcji gdzie różne etapy produkcji odbywają się w różnych krajach.

Głównym celem jest zmniejszenie kosztów przez wykorzystanie międzynarodowych różnic w cenach czynników produkcji. Np. poprzez lokalizowanie pracochłonnej produkcji w kraju o niskich płacach lub poprzez zabezpieczenie surowców w krajach ich pochodzenia.

Ten rodzaj FDI napędzany dążeniem do efektywności i optymalizacji kosztów.

Źródło: Elhanan Helpman, “A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations.” *Journal of Political Economy*, 92 (3), 451-71, 1984.

James R. Markusen, “Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade.” *Journal of International Economics* 16, 1984.

James R. Markusen, 2002. “Multinational Firms and the Theory of International Trade.” *IDEAS Working Paper Series from RePEc*.



Imbalance Theory of FDI, Moon, 2001.

Lokuje powody dla FDI nie w przewagach firmy, ale w bilansie przewag i braków konkurencyjnych firmy.

- Imbalance Theory of FDI usiłuje opisać/**wyjaśnić rosnącą wartość inwestycji z państw mniej rozwiniętych oraz dokonywanych przez firmy, które nie są liderami swoich rynków.**
- **Dotychczasowe teorie sugerowały, że FDI powodowane są przewagami posiadanymi przez firmy i wykorzystywanymi na zagranicznych rynkach.** Typowym podmiotem tych teorii, była duża amerykańska lub inna zachodnia firma, lider w swojej branży inwestująca w mniej rozwinięte gospodarki.
- **Imbalance Theory of FDI postuluje, że firmy dokonują inwestycji by uzupełnić szeroko rozumiane braki w portfelu aktywów – np. działanie na małym rynku, posługiwanie się przestarzałymi technologiami, ucieczkę z produkcją z politycznie niestabilnego państwa, itp.**

- Imbalance Theory of FDI daje wyjaśnienia FDI uznawanym w świetle wcześniejszych teorii za niekonwencjonalne:

Table 1
Typology of FDI

	Conventional FDI (ownership advantages)	Unconventional FDI (ownership disadvantages)
Market-seeking	Conventional advantages (e.g., technology, capital)	Small home market
Factor-seeking	Conventional advantages (e.g., technology, capital)	Lack of key technology or resources
Oligopolistic reaction	Leader Conventional advantages (e.g., technology, capital)	Follower Competitive threat
Risk diversification	Financial Reason Surplus capital	Political Reason Political instability
COO	Good home image	Bad home image

Źródło: HwY Chang Moon, Thomas W. Roehl, “Unconventional Foreign Direct Investment and the Imbalance Theory.” *International Business Review* 10 (2): 197–215, 2001.

HwY Chang Moon, “A Formal Modeling of the Imbalance Theory To Explain Two Directions of Foreign Direct Investment” *Journal of International Business and Economy*, Volume 5 Issue 1, Fall 2004.



04.2

Potencjalny wpływ oFDI na inwestującą firmę i gospodarkę wg Forfas (The national policy and advisory board for industrial and technological development in Ireland)

Pozytywne skutki oFDI dla inwestującej firmy wg Forfas.



Positive effects of ODI at firm level

Potential impact	Benefit to the investing company	Role of ODI in creating the benefit
High	Increased revenues from market expansion	ODI gives access to new consumer markets for existing products.
	Strengthened relations with key clients	Some Irish firms invest overseas in order to develop their relationship with overseas clients. Stronger relations to the client may trigger the development of new products and services via innovation. Furthermore, going abroad can be the only option for Irish suppliers when a large international customer leaves Ireland. In such cases, going abroad can help partially sustain Irish operations.
	Cost savings on labour and input costs	ODI allows companies to access lower cost factors of production (land, labour, technology, capital, etc). This can improve the productivity or profitability of an enterprise. Cost savings from international investments have been crucial for sustaining the Irish operations of a number of indigenous enterprises.
Medium	Source new talent and technologies	ODI can be undertaken solely for the purpose of accessing specific knowledge or technology not available in Ireland. If such knowledge or technology is successfully repatriated, it can improve employment, productivity and profitability.
	Repatriated profits	Profits generated abroad can be repatriated home and used for investment or distributed as dividends. While most of the interviewed companies have stated profit repatriation is their goal, it takes time for foreign operations to become profitable. Profits earned may be used to finance organic growth of the foreign operations.

Źródło: Forfás Statement on Outward Direct Investment, 2007



Negatywne skutki oFDI dla inwestującej firmy wg Forfas.

Negative effects of ODI at firm level

Potential impact	Cost to the investing company	Role of ODI in creating the cost
High	Increased risk exposure	Operating abroad subjects the company to new sources of country-specific risk.
Medium	Technology poaching	Core competencies of Irish companies may be stolen by foreign competitors. Foreign competitors can then challenge the Irish company both in the domestic as well as foreign market.
Low	Start-up costs abroad	Start-up costs abroad are large and foreign establishment is risky. The emergence of new business risks can be costly for Irish companies without prior experience with ODI.
	Higher HQ overheads	Foreign establishment in almost all cases increases headquarter overheads. If not controlled, higher costs of doing business at home can jeopardise the viability of foreign operations.
	More demand for intermediation	Going abroad may increase the demand for downstream and/or upstream intermediation services, such as supply or distribution.
	Transportation costs	Foreign investment increases transportation costs. Where this is an issue (e.g. countries with poor transport connections to Ireland), the parent company stands to lose.
	Loss of local networks and creation of new ones	ODI involves discontinuing relations with existing networks, such as suppliers and distributors. Concurrently, new networks must be created, which is costly and risky, in terms of contracting.

Źródło: Forfas Statement on Outward Direct Investment, 2007

Pozytywne skutki oFDI dla inwestującej gospodarki wg Forfas.



Positive Economy Wide Impacts of ODI

Potential impact	Benefit on the economy - level	Role of ODI in creating the benefit
High	More employment in high-value added functions	By becoming more productive, ODI firms create high-value adding jobs in the economy. Creation of such jobs is desirable as they are sustainable.
	Supporting new investment in Ireland	Case evidence points to ODI being complementary to new investment in Ireland. Although companies may shut down their productive assets in Ireland, and invest abroad, the successful ones are found to generate sufficient investment in Ireland to offset the negative effects.
Medium	More income and corporate taxes	Greater profitability of ODI companies will increase government revenue from corporate tax. Greater employment will increase revenue from income tax. In Ireland, the latter effect appears more important, as discussed later.
	Stronger comparative advantages	Companies successful with their ODI are more competitive internationally. Greater competitiveness of individual Irish companies translates into strengthening the Irish comparative advantages stemming from specialisation.
	Facilitating knowledge spillovers in the IT sector	The IT industry appears to be positively affected in terms of the potential for knowledge spillovers. Case evidence shows examples where such spillovers have taken place, resulting in the creation of new successful Irish IT companies.
Low	Better recognition of Ireland abroad	The 'country-of-origin' effect may boost demand for Irish products from overseas. Furthermore, successful presence of Irish companies abroad makes it easier for other companies to follow suit.

Źródło: Forfas Statement on Outward Direct Investment, 2007

Negatywne skutki oFDI dla inwestującej gospodarki wg Forfas.



Negative Economy Wide Impacts of ODI

Potential impact	Cost	Driver
High	Loss of jobs in lower value activities	ODI frequently results in low value added activities being relocated offshore - with a loss of jobs in the home country. The negative consequences are borne by a range of stakeholders, spanning employees to local communities.
	Economic insecurity and instability of employment	The possibility of moving workplaces outside of Ireland may instil feelings of insecurity and instability among employees.
Medium	Foregone profit tax revenues	Locating offshore companies may seek the possibility of tax diversion, e.g. through the use of transfer pricing schemes. While collecting information on this issue is difficult, the low Irish corporate tax rate is likely to mitigate against this.
	Less demand for intermediation 'Made in Ireland' threatened	Irish companies may choose to internalise certain functions previously provided by Irish suppliers or distributors engaged in international activities. Investing abroad for cost optimisation purposes threatens the perception of the quality of Irish products.
	Market structures more concentrated	By becoming more productive and increasing scale, ODI companies may displace smaller domestic competitors.
Low	Regulatory 'race to the bottom'	Sustaining workplaces in Ireland is a political objective. ODI companies may use their bargaining power to lobby for favourable regulation in particular areas, in exchange for sustaining jobs.

Źródło: Forfas
Statement on
Outward Direct
Investment, 2007



Biuro Analiz PFR S.A.:

pawel.dobrowolski@pfr.pl

adam.jagodzinski@pfr.pl

andrzej.kochman@pfr.pl

michal.kolasa@pfr.pl