

**DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT  
FROM THE COMPANIES COMING FROM ARISING MARKETS**

**DETERMINANTY BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI  
ZAGRANICZNYCH PRZEDSIĘBIORSTW POCHODZĄCYCH  
Z RYNKÓW WSCHODZĄCYCH**

**Ryszard Piasecki**

Uniwersytet Łódzki  
ryszard\_p@poczta.onet.pl

**Janusz Gudowski**

Zakład Ekonomii  
Wydział Administracji i Nauk Społecznych  
Politechnika Warszawska  
jgudikr@poczta.onet.pl

**ABSTRACTS**

The so far theory of DFI – direct foreign investments – does not explain the motives that rule the companies coming from arising markets to start the activity abroad. The left element deals with the competitive advantage of the very companies in case they invest in less developed economies. So far these investments were dominated by the strongest corporations that due to technical and organization advantage could be active in the selected economies. An actual theory of DFI is based on that assumption. But in case of DFI coming from arising markets the problem of a competitive advantage is still an open question. This is why there is a need to elaborate an extension in so far theory by explaining determinants of DFI in case of companies from arising markets. Considering determinants of successful projects from arising economies, like less distance between human capital in arising economies and less developed economies it seems that in coming years DFI should be done in niche projects, that are less risky.

Dotychczasowa teoria BIZ – bezpośrednich inwestycji zagranicznych – nie wyjaśnia motywów podejmowania działalności za granicą w przypadku firm pochodzących z tzw. rynków wschodzących. Brakujący

element dotyczy przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw pochodzących z tych rynków, które dokonują inwestycji bezpośrednich w gospodarce krajów średnio i słabo rozwiniętych. Dotychczas te inwestycje stanowiły domenę najsilniejszych firm na świecie, które dysponowały określoną przewagą techniczno-organizacyjną, pozwalającą na aktywną działalność w wybranych krajach. Tego typu wyjaśnienie leży u podstaw obecnej teorii BIZ. Kwestia przewagi komparatywnej przedsiębiorstw pochodzących ze wschodzących rynków pozostaje nadal swoistą zagadką dla ekonomistów zajmujących się tą problematyką. Istnieje zatem potrzeba opracowania teoretycznych ram określających determinanty BIZ pochodzących z krajów, które kierują swoje inwestycje bezpośrednie do gospodarek słabiej rozwiniętych. Biorąc pod uwagę uwarunkowania udanych inwestycji z krajów wschodzących rynków, a więc mniejszy dystans techniczno-organizacyjny między nimi a rynkami słabiej rozwiniętymi czy mniejszy dystans między kapitałem ludzkim obu grup krajów, wydaje się, że w najbliższych latach działania inwestycyjne firm z rynków wschodzących będą realizowane w bardziej niszowych projektach, jako obciążenie niższym ryzykiem.

#### **KEY WORDS:**

*arising markets, direct foreign investments, theory, determinants, the principles*

*ryniki wschodzące, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, teoria, determinanty, prawidłowości*

#### **WPROWADZENIE**

Dotychczasowe zainteresowania teoretyczne zagadnieniami międzynarodowej ekspansji inwestycyjnej, usługowej i handlowej firm eksponują rolę potentatów gospodarczych, czyli wielkich korporacji międzynarodowych oraz kapitału dużej skali pochodzących z krajów wysoko rozwiniętych. Było to zrozumiałe, ponieważ bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) wiążą się z wypracowaniem przez firmę szczególnej przewagi techniczno-organizacyjnej, produktowej i kapitałowej nad konkurentami. Podejście specjalistów badających BIZ zmieniło się bardzo istotnie w ciągu ostatnich 50–60 lat, począwszy od krytyki mającej u podstaw element ideologii (w Polsce w latach 70. XX w. pisano o „neokolonializmie”) do pochwał nowych przejawów wolności gospodarczej (bepośrednie

inwestycje zagraniczne w krajach dostosowujących się do wymogów gospodarki rynkowej). Te ostatnie były przeplatane wypowiedziami na temat długofalowych korzyści procesów globalizacji, w których firmy wielonarodowe odgrywają fundamentalną rolę.

Na temat bezpośrednich inwestycji zagranicznych powstało wiele teorii. Wiodącą rolę odgrywa tu koncepcja cyklu produktu Vernona, sformułowana w latach 60. XX w. W myśl tej teorii dany produkt przechodzi kolejne fazy swego istnienia: wprowadzania, wzrostu, dojrzałości i fazę schyłkową. W fazie wprowadzania na rynek produkcja jest wynikiem działalności najsilniejszych producentów. W miarę starzenia się produktu pod względem technologicznym zostaje on u początkowego producenta zastąpiony przez nowy model i przeniesiony na mniej wymagające rynki, gdzie występują niższe koszty wytwarzania. Tutaj produkt staje się konkurencyjny cenowo i w późniejszej fazie dochodzi do jego powrotu (importu) na rynek pierwotny. Koncepcja ta zyskała pozytywną weryfikację, gdyż doświadczenia wielu krajów wysoko rozwiniętych dostarczyły dowodów na jej istnienie.

W prawidłowościach zaobserwowanych i zdefiniowanych przez Vernona można dostrzec dwie ścieżki przenoszenia produktu na nowe rynki. Pierwsza i historycznie wcześniejsza to droga transferu przestarzałych technologii z krajów wysoko rozwiniętych na rynki mniej zaawansowane. We wcześniejszej literaturze przedmiotu nazywano to kolokwialnie „wyprzedaż demobilu”. Była to częściowo inicjatywa własna krajów mniej rozwiniętych, które inwestowały w zakup tanich technologii. O kwestii tej szeroko dyskutowano w latach popularyzacji tzw. technik dostosowanych. W Polsce doby PRL podobne procesy miały miejsce podczas dekady tzw. cudu gierkowskiego, w latach 70. XX w.

Druga ścieżka przenoszenia produktu na nowe rynki, interesująca autorów tego tekstu, to BIZ – czyli bezpośrednie inwestycje zagraniczne na rynkach słabo rozwiniętych. Inwestycje te stały się domeną krajów wysoko rozwiniętych bądź dysponujących nadwyżką kapitału, jak w przypadku eksporterów ropy naftowej. W ostatnich latach obserwuje się narastającą ekspansję kapitału chińskiego, który stanowi specyficzny przypadek, wynikający z efektu skali gospodarki chińskiej. Ponadto do grona inwestorów w krajach słabo rozwiniętych dołączył kapitał wywodzący się z tzw. rynków wschodzących, do których zalicza się także Polskę. Należy tu podkreślić, że teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych, chociaż w dobie globalizacji intensywnie rozwijana, posiada jednak istotną lukę. Nie wyjaśnia ona mianowicie motywów podejmowania bezpośredniej

działalności za granicą w przypadku firm pochodzących właśnie z rynków wschodzących. Brakujący element dotyczy przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw pochodzących z tych rynków, które dokonują inwestycji bezpośrednich w gospodarkach średnio i słabo rozwiniętych. Dotychczas te inwestycje stanowiły domenę najsilniejszych firm na świecie, które dysponowały określoną przewagą techniczno-organizacyjną, pozwalającą na inwestycje w wybranych krajach. Tego typu wyjaśnienie znalazło się w pracach wielu autorów, wypowiadających się o istocie BIZ. Kwestia przewagi komparatywnej przedsiębiorstw pochodzących ze wschodzących rynków pozostaje jednak nadal swoistą zagadką dla ekonomistów zajmujących się tą problematyką. Istnieje zatem potrzeba opracowania teoretycznych ram określających determinanty BIZ pochodzących z krajów, które kierują swoje inwestycje bezpośrednio do gospodarek słabiej rozwiniętych, oraz określenia istoty przewag konkurencyjnych inwestycji pochodzących z krajów wschodzących rynków. Powstają tu pytania: czy rynki wschodzące rzeczywiście dysponują przewagą technologiczną lub organizacyjną, czy też konkurują niższymi kosztami wytwarzania, jakie są motywy danej inwestycji, a niejako przy tej okazji stwierdzenie, jaka jest rzeczywista narodowość podmiotu inwestującego.

W dobie globalizacji, gdy rozwinęły się zupełnie nowe formy produkcji (np. subkontrakty, wytwarzanie produktów najwyższej technologicznej generacji w krajach biednych), teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych powinna ulec dalszej istotnej modyfikacji. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stały się metodą zwiększania efektywności kapitału i wzrostu wartości firm. W dobie globalizacji nie dotyczy to tylko kapitału należącego do najbogatszych krajów. Przeanalizowanie tego obszaru badawczego ma więc nie tylko ważny wymiar teoretyczny, ale w dalszym, przyszłościowym rozwinięciu także wymiar praktyczny, np. dla oceny szans polskich przedsiębiorstw w realizacji strategii inwestycyjnej, handlowej i usługowej w Ameryce Łacińskiej, Azji i Afryce.

Problem BIZ w przypadku przedsiębiorstw pochodzących z krajów wschodzących rynków ma więc istotny aspekt przyszłościowy. Wiąże się to z rosnącym międzynarodowym zainteresowaniem regionem Afryki Subsaharyjskiej (przewidywana przez organizacje międzynarodowe „Dekada Afryki”), którego polskim przejawem jest polityczne otwarcie naszej gospodarki na ten region dzięki niedawnym wizytom w Afryce i deklaracjom najwyższych władz naszego kraju o potrzebie zaakcentowania naszej obecności w tej części świata.

Biorąc pod uwagę specyfikę krajów wschodzących rynków, można na potrzeby artykułu sformułować **następującą tezę**: firmy pochodzące z krajów wschodzących rynków dysponują nie tylko tańszymi zasobami pracy, ale także istotną przewagą konkurencyjną, opartą na mniejszym dystansie techniczno-organizacyjnym między nimi a rynkami słabiej rozwiniętymi. Tym samym możliwa jest tam szybsza asymilacja techniki i organizacji pochodzącej z krajów wschodzących rynków. Przede wszystkim jednak mniejszy jest dystans między kapitałem ludzkim obu grup krajów. To może być istotnym elementem przewagi konkurencyjnej (wzbogaconej o niższe koszty pracy, niższe koszty ekspertów itd.). Oczywiście tego typu przewaga konkurencyjna możliwa jest tylko w tych branżach, w których nie jest niezbędna najwyższa technika (m.in. rolno-spożywcza, wydobywcza, przetwórcza itd.)

#### **DOTYCHCZASOWE BADANIA BIZ ORAZ KONIECZNOŚĆ ROZPOZNANIA EMPIRYCZNEGO**

Literatura na temat istoty, uwarunkowań oraz długofalowych efektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest bogata. Pierwsze, ale wciąż aktualne prace powstały już w latach 60. i 70. XX w. (J. J. Servan-Schreiber, R. Vernon, J. H. Dunning i wielu innych). Koncentrowały się one na wyjaśnieniu zjawiska ekspansji inwestycyjnej firm amerykańskich (w formie BIZ) w Europie Zachodniej i Kanadzie. W następnej kolejności wyjaśniano determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedsiębiorstw europejskich, japońskich, koreańskich itd. W ostatnich 20 latach do grona tych inwestorów dołączyły kraje słabiej rozwinięte, takie jak Brazylia, Indie czy Chiny. Właśnie aktywność inwestycyjna tej grupy krajów jest najsłabiej wyjaśniona w teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Również w Polsce istnieje zainteresowanie problematyką bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dotyczy ono przede wszystkim efektów z punktu widzenia beneficjenta inwestycji, co jest zrozumiałe, skoro nasz kraj jest jednym z ważniejszych biorców. Ale od pewnego czasu pojawiają się także wypowiedzi na temat eksportu kapitału inwestycyjnego naszych firm. Do najciekawszych polskich prac badających zagraniczną aktywność inwestycyjną polskich firm należy zaliczyć opracowanie pod redakcją W. Karaszewskiego (*Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą*, PWE, Warszawa 2013).

Badania dotyczące BIZ, pozwalające na sformułowanie sądów teoretycznych, wykorzystują głównie materiał statystyczny. Jest to dość duże ograniczenie, przynoszące groźbę ogólnikowości. Najbardziej potrzebne byłyby badania o charakterze empirycznym, polegające na przeprowadzeniu wywiadów ukierunkowanych w wybranych przedsiębiorstwach w kraju należącym do wschodzących rynków. Dopiero takie badania mogłyby pozwolić na określenie realnego potencjału tych przedsiębiorstw, uwzględniającego nie tylko aspekt finansowy i kadrowy, lecz także jakościowy: na ile dane przedsiębiorstwo jest przygotowane na podjęcie działalności na obcych, specyficznych rynkach. Należy przy tym podkreślić, że rynki potencjalnych odbiorców kapitału, o których mowa, są nie tylko specyficzne, ale i terytorialnie ograniczone. Głównym czynnikiem ograniczającym jest stabilizacja polityczna w danym regionie. Dalszym elementem będzie kwestia instytucjonalna w danym kraju, infrastruktura, posiadane surowce i – *last but not least* – miejscowy kapitał ludzki. Udana działalność w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych wymaga zatem skrupulatnego rozpoznania krajów, w których sytuacja polityczna oraz potencjał społeczno-gospodarczy wskazują na możliwości współpracy. Takie rozpoznanie powinno także dotyczyć gałęzi gospodarki, w których ekspansja inwestycyjna wydaje się szczególnie realna. Takie wzajemne uzupełnianie się ujęcia teoretycznego i rozpoznania empirycznego, zarówno po stronie eksportera, jak i beneficjenta inwestycji, pozwoliłoby na wskazanie źródeł powodzenia inwestycji oraz możliwości przewagi konkurencyjnej.

#### **LIBERALIZACJA GOSPODARKI JAKO KLUCZ DO BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH**

Nie ma wątpliwości, że bez zabezpieczeń systemowych i instytucjonalnych, a zwłaszcza bez wprowadzenia w życie instrumentów gospodarki rynkowej z ograniczoną obecnością państwa, inwestor zagraniczny nie zaryzykuje swoich środków. Wyjątki nie zaprzeczają tej regule. Ogromna większość krajów dziś średnio i słabo rozwiniętych, które uzyskały niepodległość po drugiej wojnie światowej, zaczynała swój byt od rozwijania modelu etatystycznego. Cechą charakterystyczną prac ekonomistów (zwłaszcza z Afryki i Ameryki Łacińskiej) w okresie powojennym było głębokie przekonanie o skuteczności interwencjonizmu państwowego w krajach rozwijających się. Opowiadano się za mechanizmami antycenowymi, kontrolą państwową, interwencjonizmem i protekcjonizmem

w handlu zagranicznym. W pewnym sensie było to zgodne z duchem ekonomicznym tamtej epoki – państwo musiało być silne i aktywne w życiu gospodarczym. Panowało także dość powszechne przekonanie, że wolność gospodarcza niewiele dała krajom biednym, a jedynie aktywna rola państwa prowadzi do przyspieszenia wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Niejednym z tych krajów rozwijał własną koncepcję ustrojową, bliską socjalizmowi, co zresztą w okresie zimnej wojny było wspierane przez blok wschodni. Ujmując to w ramy strategii gospodarczej, tego rodzaju podejście jest nazywane strategią substytucji importu, przy której w modernizowanej strukturze gospodarki narodowej na pierwszy plan wysuwał się rozwój przemysłu ciężkiego, podczas gdy wyraźnie ignorowano przemysł dóbr konsumpcyjnych. Stosunkowo szybko okazało się jednak, że tego rodzaju podejście nie rozwiązuje narastających problemów wewnętrznych: zaspokojenia potrzeb podstawowych, walki z ubóstwem, tworzenia miejsc pracy itp. Zupełnie przegraną sprawą okazała się kwestia postępu technicznego w warunkach substytucji importu, co w pewnym okresie próbowano zmienić, propagując koncepcję tzw. technik dostosowanych. Te oraz inne przesłanki (jak kryzys zadłużeniowy krajów słabo rozwiniętych) zachęciły do realizacji modelu liberalnego, decydującego o możliwościach bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Doświadczenia krajów słabo rozwiniętych w zakresie ściągania do siebie BIZ można podzielić na dwa etapy. Pierwszy etap to tworzenie specjalnych stref ekonomicznych. Pod tą współczesną nazwą kryły się w latach 70. XX w. strefy bezcłowe oraz inne, powstające w ramach polityki otwartych drzwi. Realizowały ją liczne kraje ówczesnego Trzeciego Świata, w tym zwłaszcza te, które wcześniej nacjonalizowały obcą własność. „Otwarte drzwi” miały przekonać kapitał obcy, że nie zagraża mu ponowna nacjonalizacja. Przyznawane wówczas na okres wielu lat ulgi podatkowe na wytypowanych obszarach (lub w wybranych branżach) były działaniami identycznymi, jak stosowane obecnie w Polsce w ramach koncepcji SSE – specjalnych stref ekonomicznych. Najbardziej znanym wówczas rozwiązaniem, wielokrotnie omawianym w literaturze, była egipska polityka *in fittah* (otwarcia). Trzeba tu jednak podkreślić, że kapitał zachodni zainteresował się składanymi przez liczne kraje ofertami dopiero wówczas, gdy kraje te odstąpiły od modelu gospodarki scentralizowanej i wprowadziły wzorce demokratyczne. Z kolei uboższe kraje arabskie zainteresowały inwestorów z krajów eksportujących ropę wówczas, gdy w tych pierwszych do głosu doszły siły muzułmańskie. W tym

ostatnim przypadku było to zresztą sprzężenie zwrotne, czyli wspieranie nurtów islamskich za pośrednictwem funduszy, w tym inwestycji, pochodzących z bogatych krajów eksportujących ropę.

Drugi etap pozyskiwania inwestycji zagranicznych przez kraje słabo rozwinięte został zapoczątkowany na przełomie lat 80. i 90. XX w., kiedy kolejne kraje podpisywały porozumienia z Bankiem Światowym i Międzynarodowym Funduszem Walutowym w sprawie wszczęcia programów dostosowawczych. Realizacja tych programów, które wdrażano także w Europie Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce, stała się niejako papierkiem lakmusowym bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Im bardziej był zaawansowany i realizowany program dostosowawczy, który przecież dotyczył kwestii legislacyjnych, przeobrażeń instytucjonalnych i strukturalnych całej gospodarki oraz postępującej liberalizacji gospodarki, tym aktywniejszy był w późniejszych latach napływ inwestycji bezpośrednich. Po upływie dwóch dekad od zainicjowania polityki dostosowawczej okazuje się, że już nie tylko USA, Europa i Japonia eksportują kapitał inwestycyjny, lecz także Chiny, Indie i kraje z Półwyspu Arabskiego, które w coraz większym stopniu są widoczne jako dostarczające inwestycji na słabo rozwinięte rynki.

### **PRZEDSIĘBIORSTWA ZE WSCHODZĄCYCH RYNKÓW W WALCE KONKURENCYJNEJ NA SŁABIEJ ROZWIŃIĘTYCH RYNKACH**

Bezpośrednia inwestycja zagraniczna wiąże się z zachowaniem kontroli nad procesem wytwarzania i sprzedażą produktów lub usług mających relatywnie innowacyjny charakter. Innowacyjność jest zatem niezbędnym elementem towarzyszącym procesowi wyjścia kapitałowego na nowe rynki. Jednakże podstawową przesłanką do bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest wypracowanie przez firmę przewagi konkurencyjnej, która zapewni jej długookresowe korzyści właśnie poprzez tę inwestycję. Trzeba przy tym podkreślić różnice sektorowe w gospodarce, które ukierunkowują działalność inwestycyjną. W przypadku przemysłu wydobywczego celem inwestycji będzie zapewnienie stabilnych i tanich dostaw surowców niezbędnych do procesów produkcji. Podobnie w rolnictwie, gdzie trzeba przejąć podstawowy w tym przypadku czynnik produkcji, czyli ziemię. Z kolei w przemyśle przetwórczym (maszynowym, samochodowym, włókienniczym, spożywczym), aby móc taką inwestycję realizować, potrzebne są kwalifikowane miejscowe zasoby pracy, nie tylko w postaci kadry menedżerskiej średniego szczebla.



Należy podkreślić, że kraje wysoko rozwinięte wprawdzie w dalszym ciągu zdecydowanie dominują w łącznej wartości BIZ dokonywanych na świecie, to jednak udział kapitału pochodzącego z krajów średnio rozwiniętych wyraźnie wzrasta. Od 2010 r. nastąpiło ożywienie działalności inwestycyjnej za granicą firm pochodzących z tych krajów, w tym również polskich przedsiębiorstw.

Polskie BIZ dokonywane były przede wszystkim w sektorze usług (m.in. działalność naukowo-techniczna, finansowa i ubezpieczeniowa, handel hurtowy i detaliczny, obsługa rynku nieruchomości, naprawa sprzętu motoryzacyjnego itd.). Z kolei w działalności przemysłowej dominowało przetwórstwo (głównie w takich działach jak koks, rafinacja ropy naftowej, wydobywanie miedzi, artykuły spożywcze, wyroby tytoniowe, pojazdy samochodowe itd.).

Do naszych sztandarowych firm należy zaliczyć m.in. Orlen i KGHM. Z polskich badań wynika (Karaszewski, 2013, s. 144.), że nasze firmy inwestujące za granicą potrafią wykorzystać zasoby niematerialne do tworzenia przewagi konkurencyjnej w krajach przyjmujących. Największe znaczenie mają zasoby kapitału ludzkiego i klienckiego (np. doświadczenie, kwalifikacje zawodowe i umiejętności pracowników), jakość produktów i usług, korzyści ze współpracy z innymi firmami. Istotne znaczenie odgrywa także kapitał organizacyjny (w tym *know-how* i kultura organizacyjna). Największą słabością naszych inwestorów zagranicznych jest brak koordynacji procesów i działań w ponadnarodowych strukturach organizacji oraz nieznanostwo obcego środowiska kulturowego. Wśród polskich badaczy dominuje pogląd, że nasi inwestorzy zagraniczni nie potrafią spożytkować wszystkich korzyści, jakie płyną z umiędzynarodowienia działalności zagranicznej.

## **PODSUMOWANIE I WNIOSKI**

Rozpatrując szanse inwestycyjne firm pochodzących z rynków wschodzących na słabiej rozwiniętych rynkach, trzeba podkreślić, że ze względu na mniejszy potencjał i niższe zaawansowanie technologiczne firmy te podejmują działalność w niejako „gorszych” projektach. Jest to jednak szansa na powodzenie, ze względu na mniejszą konkurencję. Niższe jest także ryzyko porażki. Niezależnie od tego nieodzownym elementem warunkującym powodzenie jest odpowiednie przygotowanie instytucjonalne, zdobycie sobie przychylności miejscowych elit, odpowiednia akcja informacyjna w mediach, a także kadra dobrze przygotowana do

pracy w odmiennych warunkach kulturowych czy klimatycznych. Warto tu przywołać nieudane doświadczenia kilku polskich firm, które poniosły duże straty (np. w Republice Kongo), między innymi z powodu zaniedbań tych właśnie elementów. Biorąc pod uwagę wspomniane na wstępie uwarunkowania udanych inwestycji z krajów wschodzących rynków, a więc mniejszy dystans techniczno-organizacyjny między nimi a rynkami słabiej rozwiniętymi czy mniejszy dystans między kapitałem ludzkim obu grup krajów, a także możliwości branżowe, wydaje się, że w najbliższych latach działania inwestycyjne firm z rynków wschodzących będą realizowane w bardziej niszowych projektach, jako obarczonych niższym ryzykiem.

## REFERENCES

- Broadman, H.G. (2008). China and India go to Africa: New Deal in the Developing World. *Foreign Affairs* (2).
- Gudowski, J. (2013). Współczesne systemy gospodarcze. w: S. Marciniak (red.), Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy współczesności. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 68–84.
- Gudowski, J. (2010). Wybrane zagadnienia transformacji społeczno-gospodarczej. w: A. Bąkiewicz, U. Żuławska (red.). Rozwój w dobie globalizacji. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, s. 260–275.
- GUS (2013). Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2011 roku. Warszawa.
- Kaplinsky, R., McCormick, D. i Morris, M. (2007). The impact of China on Sub-Saharan Africa. IDS Brighton: *Working Paper* (291).
- (red.) Karaszewski, W. (2013). Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą – czynniki i skutki. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Lechner, F.J. i Boli, J. (2012). The Globalization Reader. Sussex: Wiley-Blackwell.
- NBP (2012), *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2011 roku*, Warszawa.
- Piasecki, R. (2014) Dlaczego naszym firmom jest trudniej za granicą. *Dziennik Gazeta Prawna*.(16.07).
- (red.) Piasecki, R. (2011). *Ekonomia rozwoju*. wyd. II. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne..
- Piasecki, R. (2009). Globalizacja – Unia Europejska – Polska. Polska a integracja europejska., *Studia i monografie* (23-25). Łódź: Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania.

- Piasecki, R. (2012). The future of Brazilian megaspace-key challenges. w: P. Artymowska, A. Kukliński, P. Żuber. Reconfiguration of the Global Scene and the Megaspaces of the XXI Century. Warszawa: MRR.
- Piasecki, R. (2009). Wpływ globalizacji na wielkość makroekonomiczne i konkurencyjność gospodarki Polski. *Studia i monografie* (25). Łódź: Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania.
- UNCTAD (2012). World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies. New York-Geneva: United Nations.