

Globalne horyzonty polskich inwestycji

**Atrakcyjne okazje inwestycyjne
w warunkach niepewności**

Październik 2025

Raport opracowany przez PwC i PFR TFI
we współpracy z KUKI





Spis treści

1	Wstęp	6
2	Główne trendy na rynku BIZ	9
3	Ranking: Najbardziej obiecujące kierunki ekspansji	39
4	Współpraca i wsparcie w realizacji inwestycji zagranicznych	65
5	Podsumowanie	77



Jesteśmy świadkami gospodarczego i geopolitycznego przełomu. Światowy rynek w 2025 roku to wymagająca arena, która jednak dla przygotowanych i zdeterminowanych firm oferuje wiele możliwości. Cyfrowa transformacja, rozwój sztucznej inteligencji oraz zmieniające się łańcuchy dostaw tworzą nowe perspektywy rozwoju dla polskiego biznesu.

Blisko 50 proc. polskich przedsiębiorców deklaruje plany nowych inwestycji na rynkach zagranicznych – co oznacza wyraźny wzrost w porównaniu z poprzednią edycją badania. To pokazuje, że polskie firmy nie tylko śmiało patrzą poza granice kraju – one realizują swoje ambicje z rozmachem i determinacją.

Patrząc na te liczby, widzę coś więcej niż statystyki. Widzę odwagę polskich przedsiębiorców, którzy nie boją się stanąć w szranki z globalnymi gigantami. Widzę wizjonerów, którzy rozumieją, że przyszłość ich firm leży poza utartymi szlakami krajowego rynku. I widzę pragmatyczną mądrość biznesową, bo niemal połowa z nich już dziś planuje nowe inwestycje zagraniczne.

Ten raport to efekt wspólnej pracy zespołu ekspertów - spojrzenie na rynek BIZ oczami inwestora, który poszukuje nie tylko zysku, ale przede wszystkim długoterminowych możliwości rozwoju. Przedstawiamy w nim analizę najbardziej perspektywicznych rynków – od sprawdzonych kierunków w Europie, przez dynamicznie rozwijające się USA, po pełne potencjału rynki azjatyckie i afrykańskie. To także zaproszenie do działania. Niech stanie się Państwa kompasem w podejmowaniu strategicznych decyzji o ekspansji zagranicznej. Niech inspirować do śmiałych kroków, ale jednocześnie pomaga w mądrej ocenie ryzyk i szans.

Piotr Dmuchowski

Prezes Zarządu PFR TFI



PwC / PFR TFI





W poprzedniej edycji raportu o polskich inwestycjach na rynkach zagranicznych (BIZ) pisaliśmy, że „coraz odważniej pukamy do elitarnych klubów: 20 największych światowych gospodarek i eksporterów”, natomiast daleko nam do liderów w kreowaniu inwestycji. Pierwszy z celów już zrealizowaliśmy i są przesłanki ku temu by sądzić, że przełom w międzynarodowej ekspansji inwestycyjnej polskiego biznesu też jest blisko. Tak wynika z deklaracji przedsiębiorców ankietowanych na potrzeby tego raportu i znajduje to potwierdzenie w innych ekspertyzach i danych oraz naszych własnych obserwacjach. Polskie firmy krzepną kapitałowo, dostrzegają, że krajowy rynek dla wielu z nich staje się zbyt mały, a możliwości finansowania i innych rodzajów wsparcia ich ekspansji są coraz szersze, także dzięki kompleksowej ofercie KUKE, PFR TFI i pozostałych instytucji rozwoju Grupy PFR. Należy docenić też to, że polscy przedsiębiorcy coraz sprawniej poruszają się na międzynarodowej arenie gospodarczej i doświadczeni działaniem w stanie podwyższonej niepewności od początku rynkowych przemian w 1989 r. potrafią wykorzystać trwające od kilku lat zaburzenia na globalnym rynku i lepiej niż inni odnajdują się w tworzącym się nowym łańdźcie geoeconomicznym.

Rynek BIZ ulega ostatnio dynamicznym przeobrażeniom. Obecnie kluczowe znaczenie ma dla niego polityka nowej administracji USA. Z tego powodu szczególne miejsce w raporcie znajduje część poświęcona Stanom Zjednoczonym. Zainteresowanie nimi jest znacząco większe wśród polskich firm niż w poprzednich latach. Jednak pomimo tego, że kierunki takie jak Bliski Wschód, Afryka, Ameryka Łacińska czy Australia i Oceania pozostają dla naszych przedsiębiorców marginalne, to my konsekwentnie będziemy ich namawiać do szukania tam szans i korzystania z nich z naszym wsparciem.

Katarzyna Kowalska

Wiceprezes Zarządu KUKE



PwC / PFR TFI





Obecnie obserwujemy przesunięcie akcentów w globalnych trendach dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z jednej strony stale rośnie znaczenie odporności gospodarczej – inwestorzy w obliczu wojny w Ukrainie i innych zawirowań, nadal kierują się potrzebą zabezpieczenia przed ryzykiem geopolitycznym i makroekonomicznym. Z drugiej strony transformacja energetyczna oraz rozwój technologii, zwłaszcza w obszarze sztucznej inteligencji i cyfryzacji, otwierają zupełnie nowe obszary inwestycyjne. Zauważalne jest także rosnące zainteresowanie nowymi rynkami i wschodzącymi gospodarkami, które oferują potencjał wzrostu oraz dywersyfikację portfela inwestycyjnego. To również trendy, których nie można pominąć – znajdują się w centrum zainteresowania biznesu.

Dlatego, w tej edycji raportu postanowiliśmy spojrzeć szerzej – identyfikujemy i analizujemy rynki z czterech obszarów geograficznych, tj. Europy, Ameryki Północnej i Południowej, Azji i Australii oraz Afryki. Zależało nam na tym, aby zaprezentować kompleksowe zestawienie obiecujących rynków, obejmujące zarówno te dobrze znane, jak i mniej oczywiste destynacje. W tym roku szczególną uwagę poświęciliśmy Stanom Zjednoczonym, których kontekst inwestycyjny dynamicznie się zmienia, a ze względu na globalną rolę tej gospodarki oraz zmieniające się podejście do przyciągania inwestorów, każda decyzja polityczna jest uważnie analizowana przez ekonomistów na całym świecie.

Mamy nadzieję, że także ta edycja stanie się punktem wyjścia do szerszej dyskusji o kierunkach ekspansji polskich przedsiębiorstw. Wierzymy, że nasz raport może zainspirować nie tylko firmy już aktywne na rynkach zagranicznych, ale również te, które do tej pory podchodziły sceptycznie do ekspansji poza granicami naszego kraju.

Dr Paweł Oleszczuk

Dyrektor Zespołu ds. Sektora Publicznego i Analiz Ekonomicznych PwC Polska



PwC / PFR TFI





01

Wstęp

Kluczowe wnioski

165

mld PLN

stan należności z tytułu **polskich bezpośrednich inwestycji** za granicą w 2024 roku. To wzrost o blisko 5% w porównaniu do roku poprzedniego¹.

88%

polskich bezpośrednich inwestycji za granicą

zlokalizowanych jest **w Europie**. Na drugim miejscu znajduje się Azja (4.4% pod względem stanu należności), zaś na trzecim – Ameryka Północna (4.2%)¹.

88%

ankietowanych przedsiębiorstw

wskazuje **duży rynek zbytu** jako najważniejszy czynnik brany pod uwagę przy analizie potencjalnych lokalizacji dla inwestycji. Na kolejnych miejscach znalazły się jakość instytucji, ryzyko geopolityczne oraz perspektywy wzrostu danego rynku².

80%

ankietowanych firm

wskazuje **transformację energetyczną** jako zjawisko mające duży lub bardzo duży wpływ na ich działalność. Inne istotne z perspektywy firm czynniki to wysoka inflacja i transformacja cyfrowa².

61%

polskich firm

wysoko lub bardzo wysoko ocenia potencjał inwestycyjny USA. Wśród głównych czynników decydujących o wysokim potencjale inwestycyjnym USA wymieniane są **dostęp do nowoczesnych technologii i innowacji, a także wielkość rynku**².

¹ Źródło: Narodowy Bank Polski, Polskie bezpośrednie inwestycje za granicą w 2024 r. (dostęp: 1 października 2025 r.)

² Źródło: Ankieta CATI (n=240) wśród polskich średnich i dużych przedsiębiorstw przeprowadzona na przełomie lipca i sierpnia 2025 r. Polskie przedsiębiorstwa rozumiane są jako firmy z przeważającym kapitałem krajowym.

Niepewność nową normalnością? Ekspansja zagraniczna w obliczu aktualnych trendów inwestycyjnych



W 2025 roku światowa gospodarka znajduje się w fazie umiarkowanego wzrostu, który pozostaje poniżej długookresowego trendu. Choć obecna sytuacja nie wykazuje cech recesji, dynamika wzrostu jest wyraźnie osłabiona. Główne przyczyny tego stanu rzeczy to przede wszystkim opóźnione skutki kryzysu energetycznego, który wpłynął na koszty produkcji, konkurencyjność przemysłu oraz decyzje inwestycyjne, a także utrzymująca się niepewność związana z napięciami handlowymi, prowadzącymi do fragmentaryzacji globalnych łańcuchów dostaw i ograniczenia przepływu kapitału oraz technologii.

Zgodnie z lipcowymi prognozami Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF), który jako jedna z nielicznych instytucji prowadzi kompleksowe analizy makroekonomiczne na skalę globalną, wzrost gospodarczy na świecie w 2025 roku ma wynieść średnio 3,0%, a w 2026 roku 3,1%. Są to wartości niższe niż szacowany długookresowy potencjał wzrostu, określany przez IMF na poziomie 3,2%. Obecne spowolnienie ma charakter cykliczny, jednak wpisuje się również w szerszy, strukturalny trend stopniowego obniżania się potencjału wzrostowego światowej gospodarki. Proces ten wynika z kilku fundamentalnych czynników, takich jak zmiany demograficzne w krajach rozwiniętych, postępująca fragmentaryzacja gospodarki światowej oraz pogarszająca się efektywność alokacji kapitału.

Nowa rzeczywistość gospodarcza charakteryzuje się zmianą układu sił w globalnej gospodarce oraz nasilającym się protekcjonizmem. Tendencje te znajdują odzwierciedlenie m.in. w rosnącej liczbie restrykcji nakładanych na handel i inwestycje, co skutkuje ograniczoną skłonnością firm do lokowania kapitału poza krajami macierzystymi.

Warunki makroekonomiczne nie sprzyjają obecnie dynamicznemu wzrostowi inwestycji, jednak mimo wyzwań, światowa gospodarka nadal się rozwija. Procesy rozwojowe, choć nierównomierne geograficznie i sektorowo, generują nowe możliwości, które mogą zostać wykorzystane przez przedsiębiorstwa gotowe do działania w warunkach zwiększonej zmienności i niepewności.

W tym kontekście po raz kolejny identyfikujemy najbardziej perspektywiczne kierunki inwestycyjne dla polskich firm. W tegorocznej edycji prezentujemy wybrane rynki i regiony, które – mimo globalnych napięć – oferują atrakcyjne warunki do rozwoju działalności. Równocześnie wskazujemy najważniejsze trendy, które mogą w nadchodzących latach kształtować możliwości i wyzwania związane z międzynarodową ekspansją polskich przedsiębiorstw.

Spółki z Grupy PFR, takie jak PFR Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych – zarządzające Funduszem Ekspansji Zagranicznej – oraz KUKE (Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych), oferujące rozwiązania gwarancyjne i ubezpieczeniowe dla firm oraz ich partnerów finansowych, odgrywają istotną rolę w realizacji zagranicznych projektów inwestycyjnych przez polskie przedsiębiorstwa. Współpraca z tymi podmiotami znacząco wspiera proces umiędzynarodowienia biznesu, ułatwiając jego finansowanie i ograniczając ryzyko.

Mamy nadzieję, że niniejszy raport stanie się wartościowym punktem wyjścia do dyskusji o nowych uwarunkowaniach gospodarczych oraz o możliwościach, jakie otwierają się przed polskimi firmami planującymi ekspansję na rynki zagraniczne.





02

Główne trendy na rynku BIZ



2.1

Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne

88% polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych zlokalizowanych jest w Europie

Kierunki polskich inwestycji za granicą



Polskie bezpośrednie inwestycje gospodarcze za granicą według stanu należności (całkowitej wartości inwestycji na koniec danego okresu) **wyniosły w 2024 roku 164,9 mld PLN. To o 7,1 mld PLN więcej niż rok wcześniej, co jest kolejnym rekordowym wynikiem.** Polscy inwestorzy najchętniej lokują swój kapitał w Europie – 88% polskich BIZ ulokowanych jest na naszym kontynencie, a 73% w samej Unii Europejskiej. Krajami o najwyższych należnościach wobec polskich inwestorów bezpośrednich były Luksemburg* (24,9 mld PLN), Czechy (19,2 mld PLN), Wielka Brytania (10,5 mld PLN), Niemcy (10,1 mld PLN) i Rumunia (7,9 mld PLN). **W stosunku do roku 2023, aż o 40% zwiększyły się inwestycje polskich firm w Wielkiej Brytanii, co świadczy o rosnącym zainteresowaniu tym kierunkiem wśród polskich inwestorów.**

Do największych pod względem stanu należności branż należały kolejno przetwórstwo przemysłowe, handel hurtowy i detaliczny, działalność finansowa i ubezpieczeniowa, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna oraz górnictwo. **Pod względem wartości przepływów, polscy inwestorzy najbardziej aktywni byli w Norwegii, Wielkiej Brytanii i Niderlandach.** W porównaniu do rekordowego 2022 dochody z tytułu polskich inwestycji za granicą zmniejszyły się o 62% – z 29,6 mld PLN do 11,4 mld PLN w 2024 roku, utrzymując się na podobnym poziomie co w roku 2023. Pod tym względem dominowały Norwegia, Luksemburg i Niderlandy.

Stan należności z tytułu polskich bezpośrednich inwestycji za granicą

1	Luksemburg*	/ 24,9 mld PLN	6	Niderlandy*	/ 7,1 mld PLN
2	Czechy	/ 19,2 mld PLN	7	Norwegia	/ 7,0 mld PLN
3	Wielka Brytania	/ 10,5 mld PLN	8	Węgry	/ 6,9 mld PLN
4	Niemcy	/ 10,1 mld PLN	9	Francja	/ 6,2 mld PLN
5	Rumunia	/ 7,9 mld PLN	10	Malta*	/ 5,9 mld PLN

* Należy zwrócić uwagę, że inwestycje zagraniczne w Luksemburgu, Niderlandach i na Malcie mogą być motywowane kwestiami związanymi z optymalizacją podatkową.

Źródło: Narodowy Bank Polski

PwC / PFR TFI





2.2

Trendy na rynku bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Globalna gospodarka: wzrost poniżej trendu, ale bez recesji

Sytuacja makroekonomiczna na świecie



Obecnie globalna gospodarka znajduje się w fazie przytłumionego wzrostu. Choć nie występują zjawiska recesji, tempo rozwoju pozostaje poniżej długoterminowego trendu. Do głównych przyczyn należą opóźnione skutki kryzysu energetycznego oraz niepewność związana z konfliktami handlowymi. Dodatkowo występują czynniki regionalne, takie jak kryzys na rynku nieruchomości w Chinach.

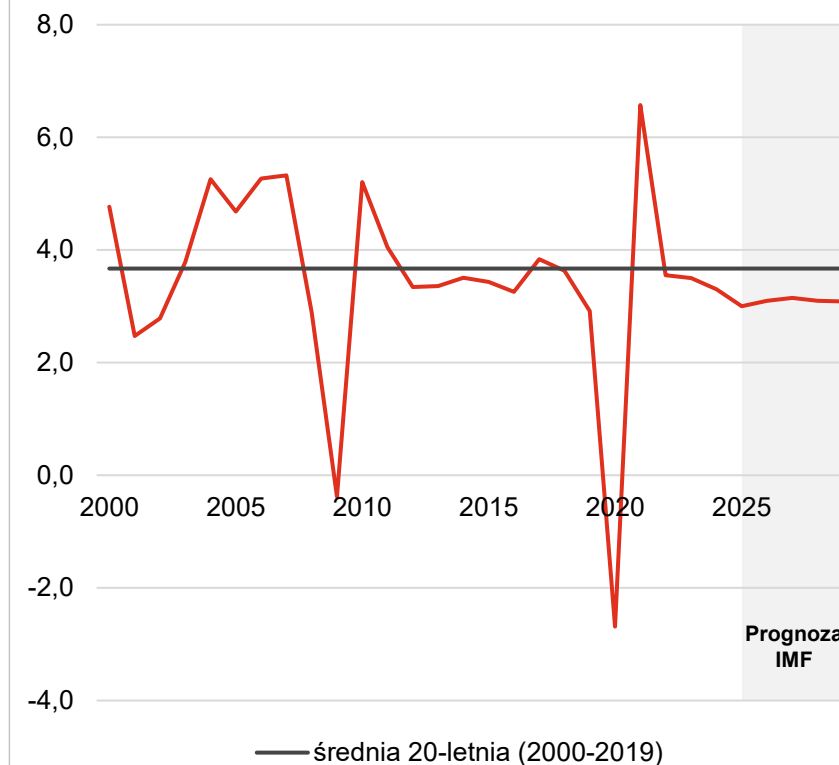
Według lipcowych prognoz IMF, wzrost globalnego PKB w 2025 roku ma wynieść 3,0%, a w 2026 roku 3,1%, wobec długoterminowego potencjału szacowanego na 3,2%. Poza okresami kryzysowymi (2009, 2020), tak niski wzrost zdarzał się rzadko – m.in. w latach 2001–2002, 2008 i 2019. Obecna sytuacja wskazuje na umiarkowanie słabą koniunkturę, co przekłada się na pogorszenie warunków inwestycyjnych i niewielki spadek wartości globalnych przepływów inwestycji zagranicznych. Proces ten ma jednak łagodny charakter i jest silnie zróżnicowany geograficznie.

Cykliczne spowolnienie wpisuje się w długoterminowy trend obniżania się potencjału wzrostowego, wynikający z niekorzystnych zmian demograficznych, fragmentaryzacji gospodarki oraz spadku efektywności alokacji kapitału. Jeszcze dekadę temu IMF szacowało potencjał wzrostu na 4,2%, dziś to już tylko 3,2%. **Za połowę tego spadku odpowiada pogorszenie zdolności rynku do kierowania kapitału do najbardziej produktywnych firm, co może świadczyć o osłabieniu mechanizmów rynkowych.**

Na dynamikę globalnej gospodarki w najbliższych latach wpływ będą miały dwa kluczowe procesy. Fragmentaryzacja, czyli wzrost barier dla handlu i inwestycji, może obniżyć tempo wzrostu PKB o 0,5 punktów procentowych (p.p.) rocznie. Z kolei rozwój AI może zwiększyć wydajność pracy i podnieść wzrost PKB o podobną wartość. Opinie ekspertów są jednak podzielone – zarówno co do skali tego wpływu, jak i jego trwałości w dłuższym horyzoncie czasowym.

Mimo niesprzyjających warunków makroekonomicznych, światowa gospodarka nadal się rozwija. **Zmienność i niepewność stały się normą, ale nie powinny być traktowane jako bariery dla ekspansji – w wielu regionach i sektorach pojawiają się całkiem nowe szanse rozwojowe i możliwości, których umiejętne wykorzystanie może stać się źródłem trwałej przewagi konkurencyjnej.**

Wzrost PKB na świecie (%)



Wyzwania makroekonomiczne i geopolityczne wpływają na dynamikę wzrostu inwestycji

Globalne inwestycje zagraniczne



W 2024 roku globalne bezpośrednie inwestycje zagraniczne pod względem przepływów zwiększyły się o 4% w stosunku do roku poprzedniego. Liczba ta jest jednak zawyżona przez przepływy inwestycji realizowane za pośrednictwem krajów takich jak Cypr czy Irlandia, wykorzystywanych głównie w celu optymalizacji podatkowej. Jeśli inwestycje te zostaną wyłączone, **BIZ rok do roku zmniejszyły się o 11%**. Nieznacznie (o 3%) zwiększyły się inwestycje greenfield, choć transgraniczne fuzje i przejęcia rosły bardziej dynamicznie (14%). W świetle ryzyka geopolitycznego i zawirowań makroekonomicznych inwestorzy preferują lokować swój kapitał w krajach geograficznie i kulturowo bliższych, a także należących do tych samych bloków handlowych (tzw. zjawisko near- i friendshoringu).

Perspektywy dla BIZ na kolejne lata nie napawają optymizmem. Według World Investment Report przygotowanego przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) dalszy spadek bezpośrednich inwestycji zagranicznych zapowiadają odczyty aż 7 z 9 wskaźników makroekonomicznych, takich jak przewidywany wzrost PKB, inflacja czy zmienność kursów walut. Rosnące ceny energii, niepewność globalnej polityki gospodarczej, spadający wolumen handlu i coraz mniejsze nakłady brutto na środki trwałe będą stanowiły barierę dla wzrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w najbliższych latach.

Mimo obserwowanych wyzwań makroekonomicznych wpływających na rynek bezpośrednich inwestycji zagranicznych, są kraje, w których obserwujemy stabilny wzrost – są to m.in. USA i szereg krajów Azji. W Europie dynamika BIZ spada, co widać też w Polsce, która jeszcze w poprzednim roku znajdowała się wśród 20 największych kierunków inwestycyjnych, lecz w tym roku nie znalazła się w tym zestawieniu (jak pokazano na slajdzie 15). Może to być sygnał dla polskich inwestorów, że konieczna jest geograficzna dywersyfikacja inwestycji zagranicznych i wychodzenie poza Europę.

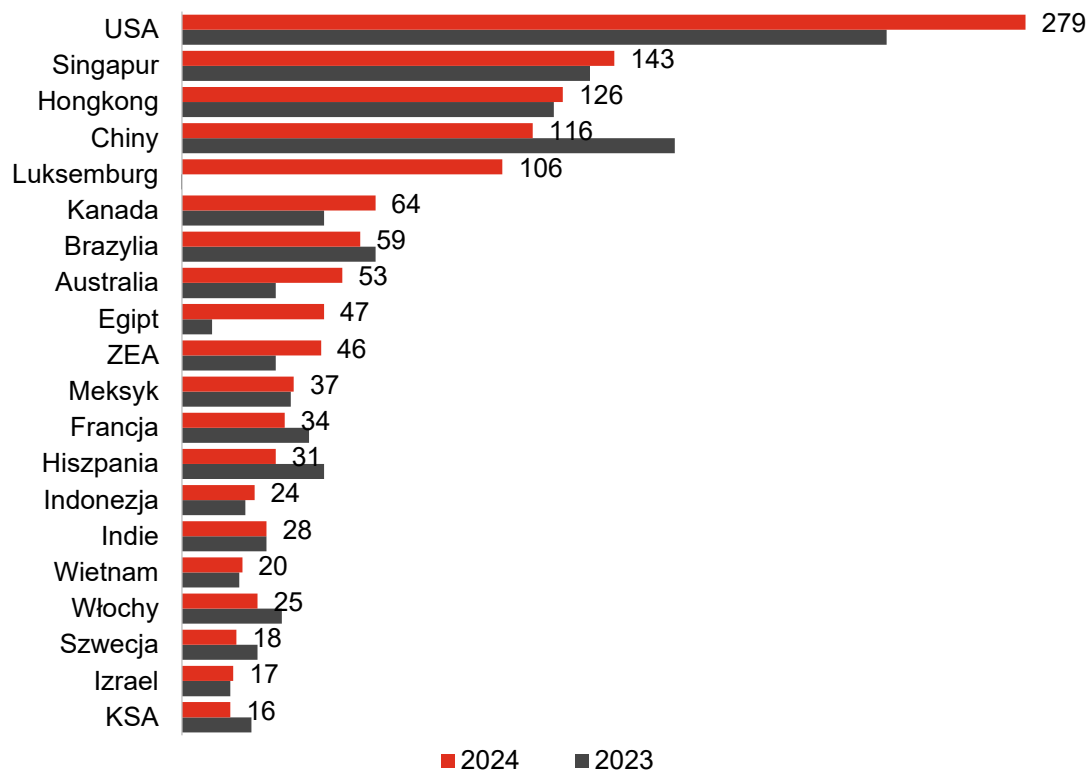
Wskaźniki kluczowe dla perspektyw bezpośrednich inwestycji zagranicznych w 2025

	2024	2025 (styczeń)	2025 (kwiecień)	Implikacje dla BIZ w 2025
Wzrost PKB (%)	3,3	3,2	2,8	Negatywne
Nakłady brutto na środki trwałe (%)	3,7	3,7	3,1	Negatywne
Wolumen handlu (%)	3,8	3,4	1,7	Negatywne
Prognozowana inflacja (%)	5,8	4,2	4,3	Neutralne
Zmienność kursów walut	7,5	8,7	9,4	Negatywne
Indeks zmienności giełdy (VIX)	13,8	18,7	25,0	Negatywne
Wskaźnik cen energii/surowców	105,1	99,0	92,1	Negatywne
Wskaźnik PMI	48,8	48,3	49,4	Neutralne
Wskaźnik niepewności globalnej polityki gospodarczej	229,7	339,4	549,0	Negatywne

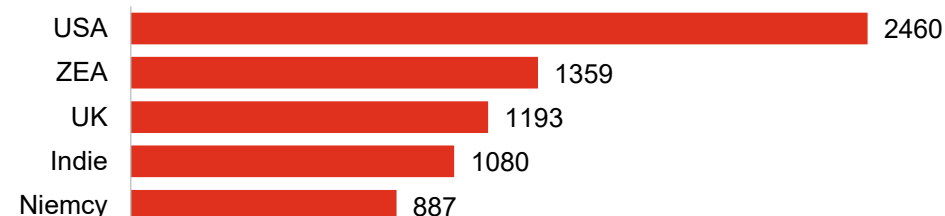
Źródło: UNCTAD (2025) World Investment Report

Stany Zjednoczone pozostają najbardziej atrakcyjnym kierunkiem dla BIZ

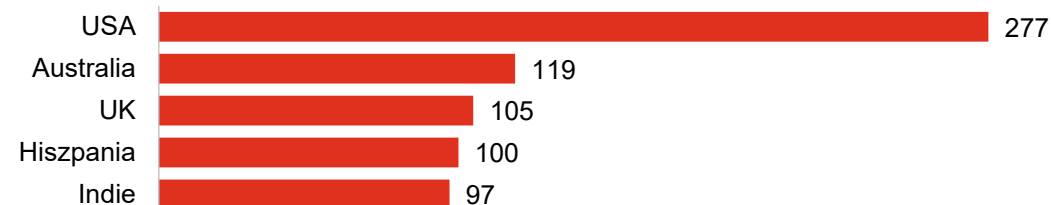
Top 20 globalnych kierunków BIZ w 2024 r. w porównaniu z 2023 r. (mld USD)



Pięciu największych odbiorców inwestycji typu greenfield (wg liczby projektów)



Pięciu największych odbiorców projektów IPF* (International Project Finance, wg liczby projektów)



*IPF to forma finansowania dużych projektów (głównie infrastrukturalnych) realizowanych przez wielu inwestorów, często z udziałem kapitału zagranicznego. Opiera się na specjalnie powołanej spółce celowej, która pozyskuje finansowanie, zwykle w formie długu.

Źródło: UNCTAD (2025) World Investment Report

PwC / PFR TFI

Fragmentaryzacja rynku a nowe kierunki inwestycyjne

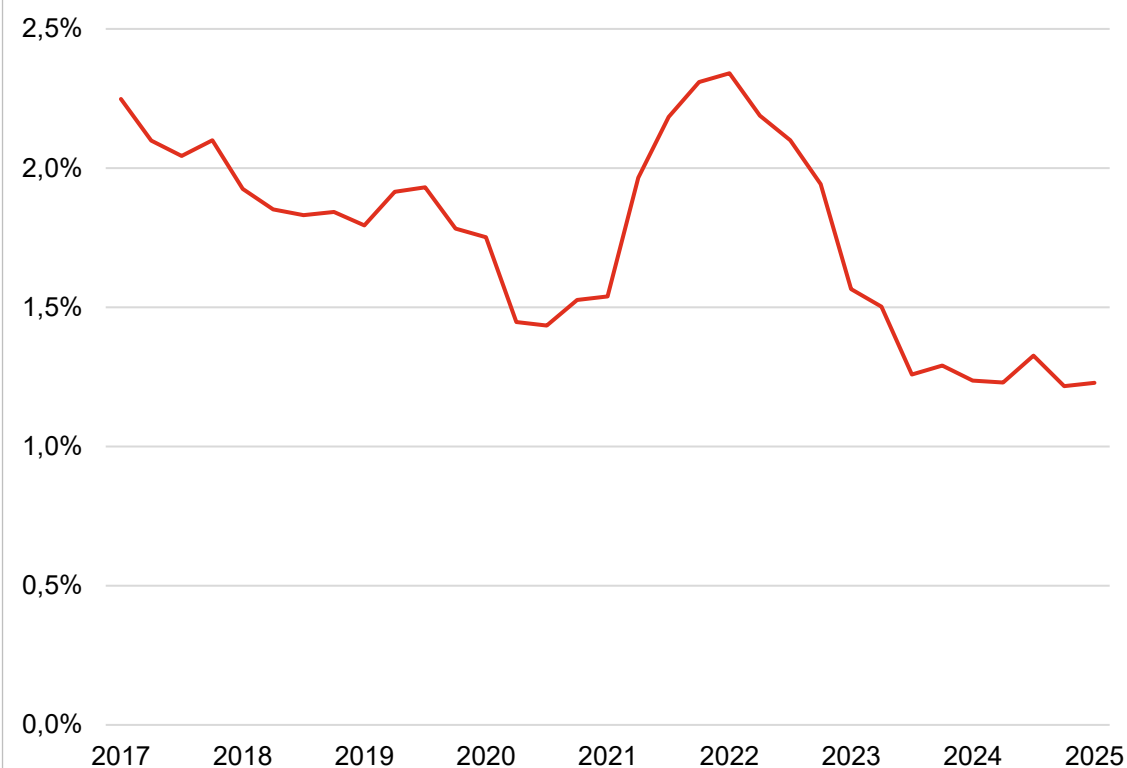
Globalne spowolnienie i nowe bieguny wzrostu inwestycyjnego



Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w ujęciu globalnym od lat mierzą się z tendencją spadkową – zarówno nominalnie, jak i tym bardziej w relacji do PKB. W 2016 roku wyniosły 2,5% w odniesieniu do PKB, w 2020 roku 1,7%, a na początku 2025 roku tylko 1,2%. Duży wkład w ten trend ma zmniejszenie inwestycji zagranicznych w kilku krajach. Obserwowany w Indiach spadek BIZ wynika przede wszystkim z ograniczenia reinwestycji zysków przez firmy zagraniczne. Zjawisko to wpisuje się w szerszy, globalny trend zmniejszania reinwestycji klasyfikowanych jako część napływu kapitału. W Chinach na klimat inwestycyjny wyraźnie oddziałują czynniki polityczne oraz napięcia w relacjach handlowych i dyplomatycznych z USA i Unią Europejską, co przekłada się na większą ostrożność inwestorów zagranicznych. W Wielkiej Brytanii natomiast negatywne skutki dla inwestycji są bezpośrednio związane z Brexitem – procesem, który wciąż generuje niepewność regulacyjną i ogranicza dostęp do jednolitego rynku europejskiego. **Od 2022 roku obserwuje się również wyraźne wyhamowanie inwestycji przemysłowych, będące reakcją na spadek globalnego popytu. Dodatkowo, wysokie stopy procentowe skłaniają korporacje do ograniczania aktywności w zakresie fuzji i przejęć, co wpływa na ogólną dynamikę przepływów kapitałowych.**

Mimo ogólnego spowolnienia, istnieją regiony, w których BIZ rosną. Szczególnie dynamiczny wzrost obserwuje się w Europie Środkowej, zwłaszcza w krajach bałkańskich, które zbliżają się do akcesji do Unii Europejskiej. Znaczący napływ kapitału notują również Kanada i Meksyk, korzystające z bliskości rynku amerykańskiego – choć dalszy wzrost może być ograniczony przez protekcyjnistyczne działania USA. Wzrost inwestycji odnotowują także kraje Zatoki Perskiej, takie jak Arabia Saudyjska i Katar. Wbrew pozorom, przepływy kapitałowe w dużych gospodarkach UE pozostają stabilne, mimo makroekonomicznej stagnacji. **Choć światowa gospodarka ulega fragmentaryzacji, nadal oferuje wiele atrakcyjnych kierunków inwestycyjnych.**

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w relacji do PKB na świecie* (%)



Źródło: IMF

* Dane dotyczące inwestycji pochodzą z bilansów płatniczych; usunięto z nich kraje będące rajami podatkowymi.

Źródło: UNCTAD (2025) World Investment Report; Liu, L., et al. (2025) The impact of the US-China tensions on FDI dynamics in emerging economies

Europa Zachodnia: oczekiwanie na koniec niemieckiej stagnacji

Sytuacja makroekonomiczna i trendy inwestycyjne



Europa Zachodnia pozostaje najsłabszym ogniwem światowej gospodarki pod względem koniunktury, głównie za sprawą stagnacji Niemiec, gdzie PKB na początku 2025 roku było tylko o 0,5% wyższe niż w 2019 roku.

Dla porównania, Francja odnotowała wzrost o 5%, a USA o 15%. Narastają obawy o trwałą utratę konkurencyjności względem USA i Chin, co podkreśla raport Mario Draghiego, wskazując m.in. na wysokie ceny energii, trudności w skalowaniu technologii i brak pełnej integracji europejskiego rynku.

W ciągu ostatnich pięciu lat Europa doświadczyła szeregu wstrząsów: pandemia, wojna w Ukrainie oraz kryzys energetyczny, który szczególnie uderzył w przemysł. Od 2021 roku produkcja przemysłowa spadła o 0,9%, podczas gdy sektor usług wzrósł o 15,9%, co świadczy o jego odporności. Geograficzne zróżnicowanie koniunktury jest wyraźne. Niemcy pozostają w stagnacji, Francja notuje umiarkowany wzrost, a kraje Europy Południowej – dzięki boomowi turystycznemu, środkom z UE i poprawie konkurencyjności – rozwijają się dynamicznie. Hiszpania, po Polsce, jest obecnie drugim najszybciej rosnącym dużym krajem UE.

Stagnacja gospodarcza wpływa również na przepływy inwestycji zagranicznych. W I kwartale 2025 roku Europa Zachodnia odpowiadała za 21,5% globalnego napływu inwestycji – więcej niż rok wcześniej (20,5%), ale znacznie mniej niż pięć lat temu (30%). Warto zaznaczyć, że sytuacja różni się w zależności od kraju.

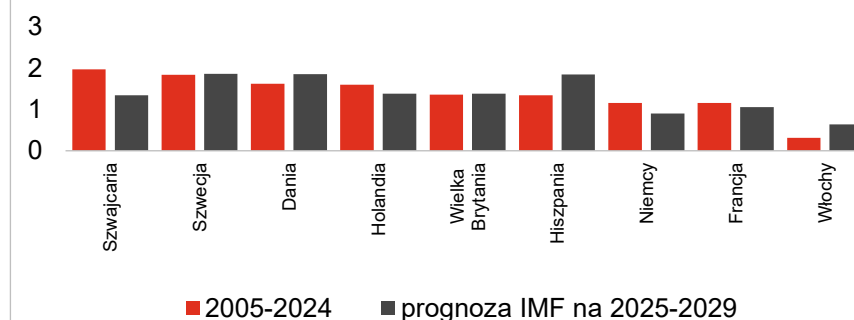
Pod względem BIZ w Europie Zachodniej najlepiej wypadają Dania, Szwecja, Włochy oraz Francja. W tych krajach poziom inwestycji utrzymuje się na poziomie zbliżonym lub wyższym niż średnia historyczna. W przypadku Danii i Szwecji może to wynikać z otwartej kultury gospodarczej – państwa te skutecznie opierają się tendencjom protekcyjnym, są technologicznie zaawansowane i dysponują rozwiniętym oraz głębokim rynkiem kapitałowym. Choć gospodarka Szwecji przez kilka lat znajdowała się w stagnacji, atrakcyjność inwestycyjna nie zawsze musi iść w parze z bieżącą dynamiką makroekonomiczną.

Z kolei, utrzymujące się na wysokim poziomie wyniki Włoch i Francji mogą być efektem stopniowego odzyskiwania konkurencyjności kosztowej. Włochy przeszły dekadę restrukturyzacji, podczas której utrzymywały umiarkowaną dynamikę cen i płac – poniżej średniej europejskiej. Francja natomiast może korzystać z relatywnie niższych kosztów energii, co w czasie kryzysu energetycznego stanowi istotną przewagę konkurencyjną.

Źródło: IMF, Komisja Europejska (2024) The future of European competitiveness: Report by Mario Draghi

PwC / PFR TFI

Tempo wzrostu PKB 2005-2024 vs. prognoza 2025-2029 (%)



Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujęcie kwartalne (mln USD)



Europa Środkowa i Wschodnia: kolejne kraje dołączają do peletonu

Sytuacja makroekonomiczna i trendy inwestycyjne



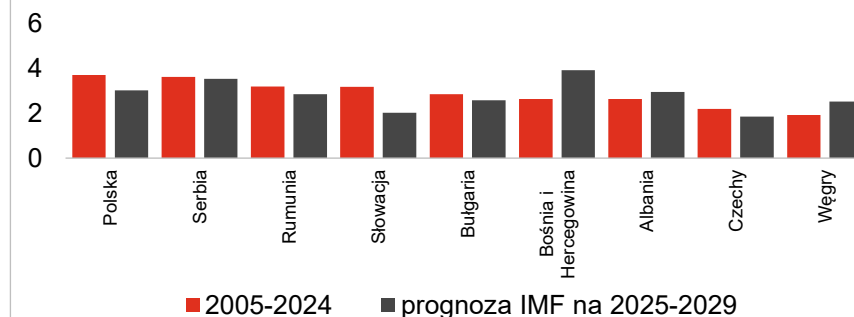
Gospodarki Europy Środkowo-Wschodniej (z wyłączeniem krajów byłej WNP) utrzymują przewagę wzrostu gospodarczego względem średniej unijnej, choć sytuacja w regionie jest zróżnicowana. Polska, Rumunia, Bułgaria oraz kraje bałkańskie aspirujące do członkostwa w UE (m.in. Albania, Serbia, Czarnogóra) notują wysoką dynamikę PKB, podczas gdy Węgry, Słowacja i Estonia wykazują oznaki stagnacji. W Czechach widoczne są sygnały ożywienia.

Jednym z kluczowych wyzwań dla regionu jest gwałtowna aprecjacja realnego kursu walutowego, wynikająca z inflacji oraz umocnienia walut krajowych. Wzrost cen relatywnych względem partnerów handlowych osłabia konkurencyjność eksportu, co potwierdzają dane: średnioroczna dynamika eksportu towarów spadła z 5,0% (2011–2019) do 1,5% (2022–2025), a usług – z 7,4% do 2,2%. **Pomimo tych wyzwań, region zachowuje potencjał do dalszej konwergencji, choć tempo może być niższe niż w poprzednich dekadach. Kluczowe będzie przesuwanie się gospodarek w górę łańcucha wartości i rozwój sektorów o wysokiej wartości dodanej, co pozwoli zrównoważyć rosnące koszty i utrzymać konkurencyjność eksportową.**

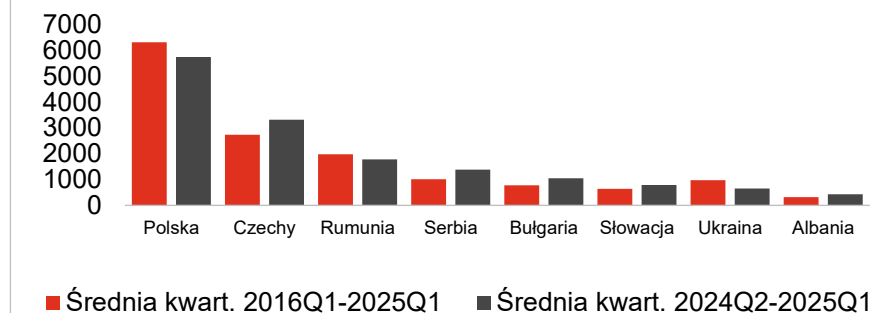
Europa Środkowa i Wschodnia pozostaje jednym z regionów o wysokiej dynamice napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, choć wzrost ten nie dotyczy wszystkich krajów w równym stopniu. Na początku 2025 roku udział regionu w globalnych przepływach inwestycyjnych wyniósł 5,2% – mniej niż rok wcześniej (6,4%), ale wyraźnie więcej niż pięć lat temu (4,4%).

Inwestycje utrzymują się na stabilnym i relatywnie wysokim poziomie (w relacji do PKB) w Polsce, Czechach i Rumunii. W trendzie wzrostowym znajdują się natomiast kraje takie jak Mołdawia, Bułgaria, Albania, Macedonia Północna, Bośnia i Hercegowina oraz Serbia. Państwa te podążają ścieżką rozwoju zbliżoną do bardziej zaawansowanych gospodarek Europy Środkowej, choć ich poziom PKB per capita pozostaje wyraźnie niższy. Z kolei w Estonii w ostatnich kwartałach i latach odnotowano spadek napływu inwestycji zagranicznych, co może wskazywać na rosnące znaczenie ryzyka geopolitycznego w decyzjach inwestorów.

Tempo wzrostu PKB 2005-2024 vs. prognoza 2025-2029 (%)



Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujęcie kwartalne (mln USD)



Ameryka: bezpiecznie i daleko od wstrząsów geopolitycznych

Sytuacja makroekonomiczna i trendy inwestycyjne



Gospodarki Ameryki Północnej i Południowej wyróżniają się pozytywnie na tle globalnej koniunktury, choć tempo wzrostu i warunki gospodarcze różnią się w zależności od kraju. Kluczowe zjawiska to dominacja technologiczna USA oraz rosnący potencjał Ameryki Łacińskiej. Głównym ryzykiem pozostaje nasilający się protekcjonizm Stanów Zjednoczonych.

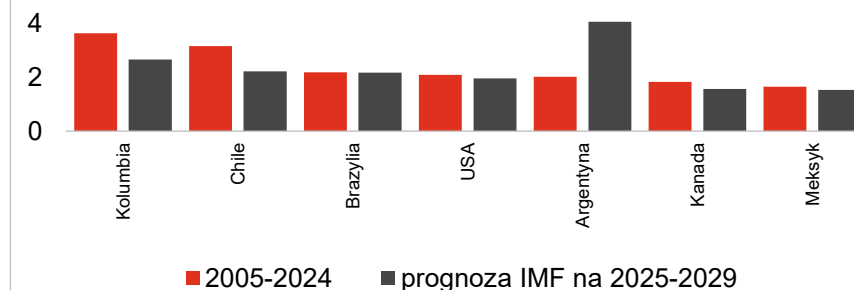
USA utrzymują pozycję lidera wzrostu gospodarczego wśród krajów rozwiniętych, choć tempo wzrostu PKB stabilizuje się w kierunku długookresowej średniej (ok. 2%). Kraj pozostaje centrum globalnej rewolucji technologicznej, inwestując w infrastrukturę cyfrową i rozwój sztucznej inteligencji. Dodatkowo dysponuje dostępem do tanich surowców energetycznych, co stanowi przewagę nad UE.

Dotychczasowe działania administracji Trumpa w zakresie polityki handlowej nie doprowadziły do istotnego pogorszenia koniunktury gospodarczej w Stanach Zjednoczonych, choć ich skutki są odczuwalne w Kanadzie i Meksyku. Jednocześnie Meksyk może skorzystać na rosnącym znaczeniu zjawiska „nearshoringu”, stając się atrakcyjną alternatywą dla chińskich dostawców w amerykańskich łańcuchach produkcyjnych, pod warunkiem wynegocjowania rozsądnych warunków dostępu do rynku USA.

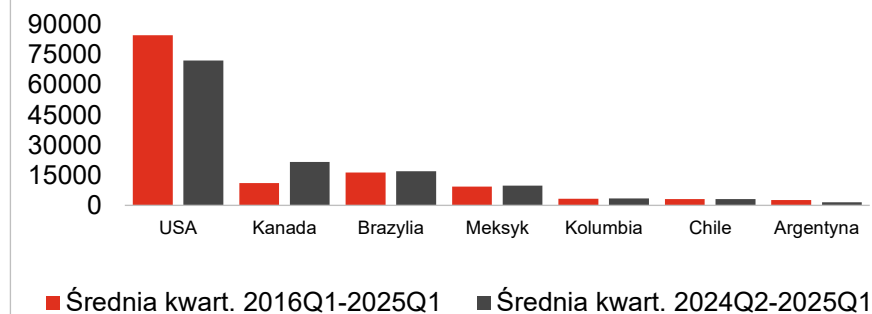
W Ameryce Łacińskiej obserwujemy oznaki zmiany paradygmatu rozwojowego. Gospodarki regionu, takie jak Meksyk i Chile, skutecznie ograniczyły inflację, a poprawa stabilności instytucjonalnej sprzyja wzrostowi zaufania inwestorów. Potwierdzeniem są wyniki giełdowe – indeks MSCI dla regionu wzrósł w 2025 roku o 24,5%, wyprzedzając zarówno rynki wschodzące, jak i rozwinięte. Choć region wykazuje oznaki trwałego rozwoju, ostrożność pozostaje wskazana – historia Ameryki Łacińskiej pokazuje, że okresy wzrostu często kończyły się kryzysami.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Ameryki Północnej i Południowej utrzymuje się na stosunkowo wysokim poziomie w porównaniu z resztą świata. Region ten odpowiada obecnie za niemal 40% globalnego napływu inwestycji, w porównaniu do 30% przed rokiem 2020. **Głównymi motorami tego wzrostu są Stany Zjednoczone, Kanada i Meksyk, choć kraje Ameryki Południowej również poprawiają swoją pozycję na tle globalnym.** W pierwszym kwartale 2025 roku odpowiadały one za 9% światowych przepływów inwestycyjnych, podczas gdy pięć lat wcześniej było to 8%. W regionie szczególnie wyróżniają się Brazylia, Kolumbia, Dominikana oraz Kostaryka.

Tempo wzrostu PKB 2005-2024 vs. prognoza 2025-2029 (%)



Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujęcie kwartalne (mln USD)



Azja, Australia i Oceania: region wielkich szans i rosnących ryzyk

Sytuacja makroekonomiczna i trendy inwestycyjne



Azja tradycyjnie należy do najbardziej dynamicznych regionów gospodarczych świata, jednak w ostatnich latach tempo wzrostu w dużych gospodarkach, takich jak Chiny, Japonia i Korea Południowa, wyraźnie osłabło.

Z drugiej strony szybki rozwój notują Indie, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Arabia Saudyjska oraz Kazachstan.

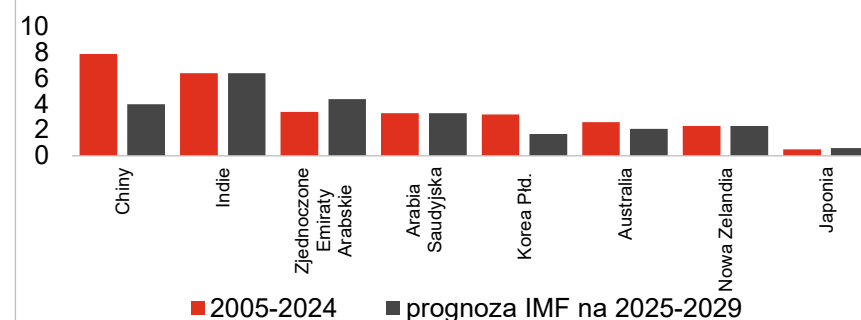
Kontynent charakteryzuje się wysokim udziałem przemysłu w PKB, znacznymi nadwyżkami handlowymi i wysokimi stopami oszczędzania. To sprawia, że azjatyckie gospodarki są szczególnie wrażliwe na globalne spowolnienie przemysłowe trwające od 2022 roku oraz na narastający protekcyjizm. Dodatkowym wyzwaniem jest demografia – wiele dynamicznych krajów Azji doświadcza spadku liczby ludności, co ogranicza wzrost PKB w długim okresie, choć wpływ na PKB per capita jest mniej jednoznaczny.

Istotnym czynnikiem hamującym wzrost jest kryzys zadłużeniowy w Chinach, który nie prowadzi do klasycznej recesji, lecz objawia się słabym popytem wewnętrznym, niską dynamiką kredytu, spadkiem cen nieruchomości oraz deflacją. Wzrost gospodarczy w Chinach wspierają głównie państwowe przedsiębiorstwa i eksport.

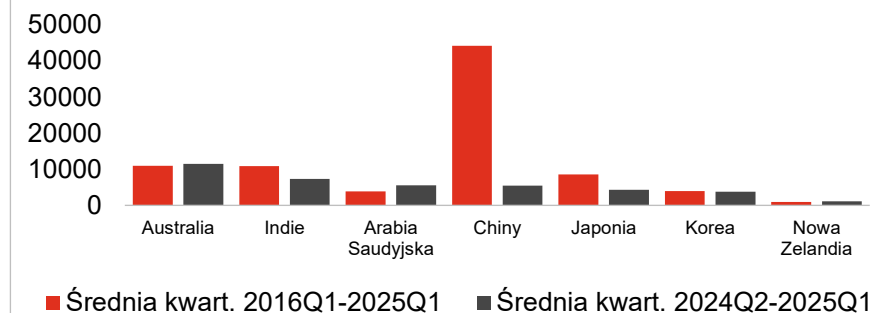
Mimo wyzwań, Azja posiada wiele atutów: wysoki poziom zaawansowania technologicznego, silną pozycję w globalnych łańcuchach wartości, otwartość na inwestycje zagraniczne oraz mniej restrykcyjne regulacje klimatyczne niż Unia Europejska.

W regionie Azji, Australii i Oceanii sytuacja w zakresie przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest bardzo zróżnicowana. W największych gospodarkach – Chinach, Indiach i Japonii – obserwuje się spadek napływu kapitału, wynikający z różnych przyczyn. W przypadku Chin jest to głównie efekt napięć geopolitycznych i pogłębiającego się konfliktu ze Stanami Zjednoczonymi. Natomiast w Indiach i Japonii może to być przejściowy efekt dekonunktury w sektorze przemysłowym. **Z kolei rosnącym zainteresowaniem inwestorów cieszą się Australia, Nowa Zelandia oraz kraje Półwyspu Arabskiego, takie jak Katar i Arabia Saudyjska.** W przypadku tych ostatnich wzrost inwestycji może być rezultatem świadomej strategii dywersyfikacji gospodarki, ukierunkowanej na zmniejszenie zależności od sektora surowcowego poprzez rozwój nowych branż i przyciąganie kapitału zagranicznego.

Tempo wzrostu PKB 2005-2024 vs. prognoza 2025-2029 (%)



Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujęcie kwartalne (mln USD)



Afryka: oazy rozwoju

Sytuacja makroekonomiczna i trendy inwestycyjne



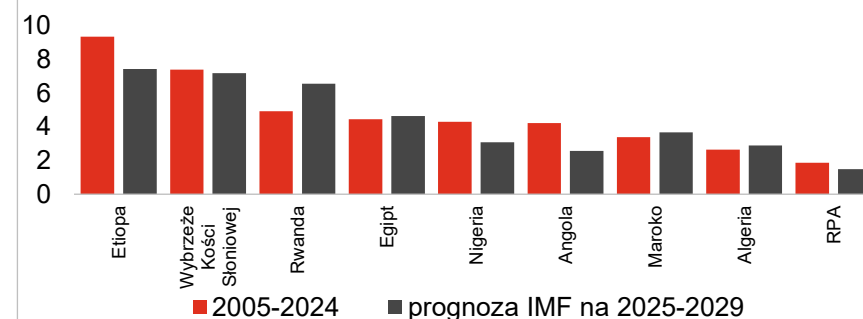
Afryka pozostaje kontynentem niespełnionych oczekiwań gospodarczych, choć oferuje znaczący potencjał rozwojowy. Duży, chłonny rynek, konkurencyjne koszty pracy oraz bliskość do Europy w niektórych regionach czynią ją atrakcyjną dla inwestorów. **Mimo nadziei z lat 2013–2014 na szybki wzrost dochodów na wzór Azji Południowo-Wschodniej, udział Afryki w globalnym PKB jest dziś niższy niż dekadę temu.** Wyróżniają się jednak kraje o dynamicznym wzroście, takie jak Etiopia (średni wzrost PKB 7,8% w latach 2016–2025), Rwanda (7%), Gwinea (6,4%) i Wybrzeże Kości Słoniowej (6,2%). Łączy je niski poziom PKB per capita, ale także ambitne reformy instytucjonalne, poprawa stabilności politycznej i efektywne wykorzystanie zasobów naturalnych w eksporcie.

Turystyka to kolejny obszar o dużym potencjale. Tanzania i Kenia skutecznie wykorzystują swoje walory przyrodnicze i rozwijającą się infrastrukturę, notując dwucyfrowy wzrost liczby turystów. Senegal, Ghana i Botswana wdrażają strategię rozwoju sektora, modernizując infrastrukturę hotelową i liberalizując przepisy wizowe, co przyciąga globalnych operatorów hotelowych i przewoźników lotniczych.

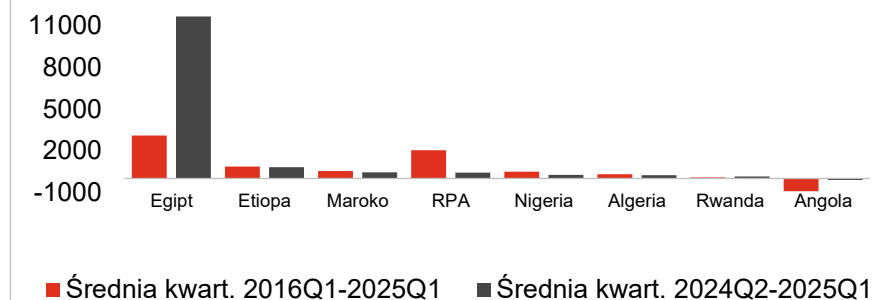
Afryka staje się również centrum outsourcingu przemysłowego, szczególnie w krajach Afryki Północnej. Maroko przyciąga inwestycje w sektorze motoryzacyjnym i transportowym (Renault, PSA, Bombardier), a Tunezja specjalizuje się w usługach dla branży lotniczej i ICT. Ich przewagi to preferencyjne umowy handlowe z UE, stabilne otoczenie regulacyjne, rozwinięta infrastruktura portowa oraz krótki czas transportu do Europy. Trend ten wspierają rosnące koszty produkcji w Azji oraz strategię nearshoringu wdrażane przez europejskie firmy w odpowiedzi na zakłócenia łańcuchów dostaw.

Pod względem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych Afryka nadal pozostaje w tyle za innymi kontynentami. Nawet kraje Afryki Północnej, takie jak Maroko, które rozwijają przemysł i stają się ośrodkami outsourcingu produkcji z Europy Zachodniej, notują relatywnie niski poziom inwestycji w porównaniu z innymi regionami świata. Największy wzrost inwestycji w ostatnich latach odnotował Egipt, głównie za sprawą dużych projektów finansowanych przez kraje arabskie, takich jak budowa kurortu Ras El-Hekma. Pokazuje to, jak istotną rolę w przyciąganiu kapitału odgrywa sektor turystyczny. Na większy napływ inwestycji wciąż czekają dynamicznie rozwijające się gospodarki, takie jak Etiopia czy Rwanda, które mimo wysokiego tempa wzrostu gospodarczego nie przyciągają jeszcze proporcjonalnego poziomu kapitału zagranicznego.

Tempo wzrostu PKB 2005-2024 vs. prognoza 2025-2029 (%)



Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ujęcie kwartalne (mln USD)



Istniejące trendy na rynku BIZ zostały wzmocnione przez zawirowania makroekonomiczne i geopolityczne

Trendy przybierające na sile w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych



Niepewność sytuacji gospodarczej

Globalne kryzysy takie jak pandemia COVID-19 czy wojna w Ukrainie zmieniły priorytety decydentów z całego świata – po latach otwartości na handel i inwestycje zagraniczne, nowym priorytetem jest niezależność od globalnych kryzysów. Jak wynika z raportu Światowej Organizacji Handlu, cła i inne bariery handlowe znacznie wzrosły w ostatnich latach. Izolacjonizm i fragmentaryzację widać też w środowisku inwestycyjnym, co może utrudniać zagranicznym inwestorom wchodzenie na nowe rynki.



Transformacja cyfrowa

Sektor technologiczny jest dziś najszybciej rosnącym obszarem światowej gospodarki, a inwestycje typu greenfield w tej branży przez ostatnich pięć lat prawie się potroiły. W najbliższych latach transformacja cyfrowa nabierze tempa wraz z rozwojem sztucznej inteligencji i postępującą digitalizacją. Z tego powodu inwestycje w centra danych, jak również w wyposażenie dla sektora ICT i rozwiązania technologiczne pozostają w centrum zainteresowania zagranicznych inwestorów.



Transformacja energetyczna i inwestycje ESG

Pomimo spadku zainteresowania tematyką ESG na niektórych rynkach, wyzwania związane ze zmianami klimatycznymi oraz kurczącymi się zasobami paliw kopalnych pozostają aktualne. Transformacja energetyczna wciąż oferuje ogromny potencjał inwestycyjny, co dostrzegają fundusze na całym świecie – wśród 100 największych posiadaczy kapitału aż 90% ulokowało część swoich środków w inwestycje związane z zieloną energią. Inwestycje w odnawialne źródła energii pozostają topowym sektorem pod względem inwestycji kapitałowych na świecie, już szósty rok z rzędu.



Nowe rynki i wschodzące potęgi

Światowa gospodarka, dotychczas zdominowana przez kraje globalnej północy, przechodzi dynamiczne zmiany. Od dawna widoczny jest rosnący potencjał Chin czy Indii, które w 2025 roku są kolejno drugą, i czwartą gospodarką pod względem nominalnego PKB na świecie. Według raportu PwC The World in 2050 z 2017 roku, największymi gospodarkami w przyszłości będą Chiny i Indie, a jego aktualizacja z 2023 roku przewiduje, że sześcioma z siedmiu największych gospodarek w 2050 będą kraje określane dziś jako rozwijające się.

Trendy obserwowane na rynku bezpośrednich inwestycji zagranicznych (1/2)

Niepewność sytuacji gospodarczej



Mimo serii bezprecedensowych szoków ekonomicznych i zawirowań geopolitycznych światowa gospodarka w ostatnich latach utrzymywała niski, lecz stabilny wzrost. Ostatnie zmiany priorytetów i polityki wielu państw na świecie ostatecznie zmieniły jednak perspektywy wzrostu. **Cła nakładane przez Stany Zjednoczone i cła odwetowe ich partnerów handlowych, a także nieprzewidywalność tych zmian są przez IMF uważane za czynniki które przełożą się na niski wzrost gospodarczy w najbliższych latach – 2,8% wzrostu gospodarki światowej, 0,6% w strefie euro i 1,8% w Stanach Zjednoczonych.** Dla każdego z regionów wzrost będzie niższy niż IMF przewidywał jeszcze na początku tego roku. Fluktuacje walutowe wynikające z zawirowań geopolitycznych i wojny handlowej pomiędzy światowymi potęgami gospodarczymi pogłębiają ten efekt. Istotnymi czynnikami są też wyzwania globalne wpływające na wzrost gospodarczy – starzejące się społeczeństwo w krajach rozwiniętych czy zmiany klimatu, które mogą się przełożyć na niepokój społeczny.

Niepewność sytuacji gospodarczej przekłada się na zmniejszony poziom inwestycji wśród polskich firm w większym stopniu niż pozostałych inwestorów w UE. Polscy inwestorzy częściej niż inwestorzy z innych krajów UE wskazują niepewność co do przyszłości i wahania cen energii jako bariery inwestowania. W tym samym momencie, dynamicznie zmieniający się rynek może dawać inwestorom szansę na opłacalne inwestycje. Rosnące zapotrzebowanie na lokalnie produkowane towary stwarza korzystny klimat dla inwestycji, ponieważ produkowane w miejscach zbytu dobra nie podlegają ocenie.

Transformacja cyfrowa



Transformacja cyfrowa napędzana wyścigiem o rozwój sztucznej inteligencji jest dziś jednym z najważniejszych trendów wpływających na bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Sektor ICT zmienia formę bezpośrednich inwestycji zagranicznych – coraz więcej inwestycji zagranicznych to inwestycje cyfrowe, w ramach których nie buduje się infrastruktury, tylko skupia się na przekazaniu dóbr niematerialnych, czyli danych, know-how lub oprogramowania. **W latach 2012-2023 to właśnie inwestycje w branżę ICT stanowiły 72% wszystkich inwestycji zagranicznych w sektorze gospodarki cyfrowej.**

Istotnym obszarem, który ma szansę wywrzeć wpływ na inwestycje zagraniczne w Polsce i na świecie jest rosnąca popularność sztucznej inteligencji. Polscy przedsiębiorcy (zwłaszcza MŚP) mniej chętnie niż inni przedsiębiorcy w Unii Europejskiej korzystają z tej i innych technologii. W polskich przedsiębiorstwach zatrudniających więcej niż 10 osób tylko 5,9% firm korzystało z rozwiązań sztucznej inteligencji. To może świadczyć o potencjale inwestycyjnym i nienasyceniu rynku dostępnymi dla wszystkich przedsiębiorców rozwiązaniami technologicznymi – konieczny dla rozwoju sztucznej inteligencji jest dostęp do kapitału, a często też know-how i inwestycje zagraniczne.

Źródło: UNCTAD (2025) World Investment Report; International Monetary Fund (2025) World Economic Outlook 2025; PwC (2017) The World in 2050; PwC dla Bath Royal Literary and Scientific Institution. (2023) What will the global economy look like in 2050?; European Investment Bank (2024) EIB Investment Survey 2024. European Union overview; Polski Instytut Ekonomiczny (2025) Aktywność inwestycyjna polskich firm – skala i bariery.; Polski Instytut Ekonomiczny (2025) W poszukiwaniu priorytetów rozwoju AI w Polsce.

Trendy obserwowane na rynku bezpośrednich inwestycji zagranicznych (2/2)

Transformacja energetyczna i inwestycje ESG



Uniezależnianie się od zagranicznych surowców energetycznych takich jak ropa czy gaz stanowiły priorytet dla większości państw od rozpoczęcia wojny w Ukrainie. Konflikt na Bliskim Wschodzie i zmniejszanie wydobycia ropy przez kraje grupy OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries) mogły tylko utwierdzić inwestorów w tym przekonaniu. Transformacja energetyczna jest jednak kapitałochłonnym przedsięwzięciem, co przekłada się na ogromny potencjał inwestycyjny. Już teraz w technologie związane z odnawialnymi źródłami energii inwestuje się dwukrotnie więcej niż w paliwa kopalne, a inwestycje w panele fotowoltaiczne przekraczają inwestycje we wszystkie inne źródła energii razem wzięte.

Inwestycje w transformację energetyczną nie idą jednak w parze z entuzjazmem inwestorów do zielonych instrumentów finansowych. Choć emisja zielonych obligacji zwiększyła się o 11% rok do roku w 2024 r., zainteresowanie zielonymi funduszami inwestycyjnymi zmniejsza się.

W samej Europie wartość przepływów finansowych do zielonych funduszy inwestycyjnych spadła dziesięciokrotnie od 2021 roku. Systematycznie wzrastają jednak przychody wynikające z uczestnictwa w systemach handlu emisjami, takich jak europejski ETS. Jego stopniowe rozszerzanie o kolejne sektory wymaga od inwestorów dekarbonizację swoich przedsiębiorstw na każdym szczeblu ich działania.

Nowe rynki i wschodzące potęgi



Kraje o niskich i średnich dochodach cechuje wyższa zmienność PKB, wysokie koszty wejścia na rynek i niestalość gustów konsumenckich. Jednak ich potencjał nie może być przez inwestorów ignorowany, ponieważ w perspektywie następnych 25 lat to właśnie one mają stać się nowymi potęgami. Wczesne pojawienie się polskich inwestycji na tych rynkach może więc stanowić podstawę ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw. Realne PKB w cenach stałych najszybciej rośnie na przykład w Libii (17,3%), Gwinei (7,1%), Etiopii (6,6%) czy Indiach (6,2%), choć należy pamiętać, że wysokie wzrosty są wynikiem bardzo niskiej bazy. W tym samym momencie największe pod względem populacji i powierzchni kraje o niskich i średnich dochodach takie jak **Indie, Chiny czy Brazylia umacniają swoją pozycję na tle rywali z globalnej północy, stając się ekonomicznymi supermocarstwami.**

Rosnąca waga krajów o obecnie niskich i średnich dochodach wiąże się też ze zmianami demograficznymi w Europie i Ameryce Północnej, ale też na innych kontynentach. Wraz ze zmniejszaniem się populacji w wieku produkcyjnym, produktywność w krajach z dotychczas wysokim PKB per capita może spadać, a potrzeby konsumentów zmieniać. Już dziś zjawisko srebrnej gospodarki, czyli zmian gospodarczych związanych ze zwiększonym popytem na dobra adresowane do potrzeb osób po 50. roku życia, jest trendem oddziałującym na przedsiębiorstwa w Europie i poza nią. Dywersyfikacja geograficzna jest więc dziś niezbędna na wielu płaszczyznach. Jest ona zresztą wymieniana jako główna motywacja do realizacji inwestycji zagranicznych wśród polskich firm.



2.3

Stany Zjednoczone z perspektywy inwestorów

Stany Zjednoczone pozostają liderem pod względem zainteresowania inwestorów zagranicznych

Stany Zjednoczone są najbardziej aktywnym krajem pod względem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zarówno w roli inwestora, jak i odbiorcy inwestycji. Pomimo dużej konkurencji pozostają najbardziej atrakcyjnym kierunkiem dla zagranicznych inwestorów, zwłaszcza z Holandii, Japonii, Kanady i Wielkiej Brytanii.

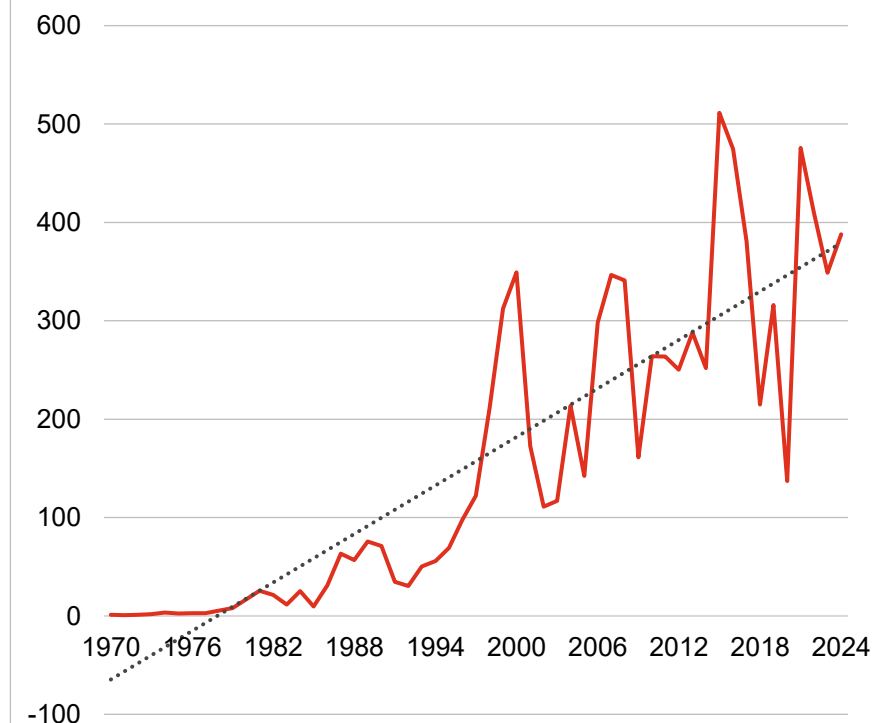
Inwestorzy utrzymują zainteresowanie Stanami Zjednoczonymi z wielu powodów – przede wszystkim, jest to **największy rynek na świecie o PKB przekraczającym 27 bilionów USD i populacji równej prawie 340 mln osób**. USA uchodzi za jeden z największych światowych ośrodków badań i rozwoju (B+R) – **znajduje się na podium wydających na B+R w proporcji do PKB, przeznaczając na nie aż 5,5-6% PKB, co plasuje kraj na 3 ze 133 miejsc w międzynarodowym rankingu innowacji Global Innovation Index 2024**. Inwestorom sprzyja rozwinięta infrastruktura, dostęp do wykwalifikowanej kadry oraz kompleksowy system ochrony prawnej, a także polityka reindustrializacji. Stany Zjednoczone wyróżniają się również niskim poziomem korupcji i liberalnym otoczeniem regulacyjnym, co przekłada się na wysokie pozycje w międzynarodowych rankingach, takich jak Corruption Perception Index 2024 oraz Index of Economic Freedom 2024. Szczegółowe informacje na temat otoczenia inwestycyjnego w USA oraz kluczowych wskaźników znajdują się na slajdzie 53.

Dlaczego inwestorów z Polski powinien interesować potencjał rynku USA?

W czasach gdy BIZ w Europie zwalniają, Stany Zjednoczone mogą być atrakcyjnym kierunkiem inwestycji dla polskich inwestorów – **w 2024 bezpośrednie inwestycje zagraniczne napływające do Ameryki Północnej zwiększyły się o blisko 20% rok do roku, co pokazuje, że kontynent jest uważany za atrakcyjny kierunek inwestycji i ekspansji zagranicznej**.

Dynamiczny rozwój w takich sektorach jak technologie informacyjne, komunikacja czy produkcja półprzewodników które są stymulowane przez regulacje tworzy szansę dla zagranicznych inwestorów.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Stanach Zjednoczonych (mld USD)



Źródło: World Bank (2025) Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$); World Bank (2023) Research and development expenditure (% of GDP); World Bank (2019) Ease of Doing Business Index; Bureau of Economic Analysis (2024) Direct Investment by Country and Industry for 2023; Santander Trade Markets (2025) United States: Foreign Investment

Stany Zjednoczone: szanse inwestycyjne pomimo wyzwań

Wyzwania



Klimat inwestycyjny w Stanach Zjednoczonych znacząco zmienił się w 2025. Nowa administracja stawiając na deregulację ma na celu uproszczenie prawa, ale dynamicznie zmieniające się przepisy mogą przekładać się na niepewność inwestorów wchodzących na rynek. Ponieważ istotna część zmian legislacyjnych dotyczy opodatkowania firm oraz pracowników, a zmiany w prawie i polityce kraju doprowadziły do fluktuacji kursu wymiany walut, zagraniczne przedsiębiorstwa rozważające wejście na rynek amerykański mogą mieć problemy z oszacowaniem kosztów potencjalnej inwestycji.

Rosnącą niepewność potęgują również podnoszone przez Stany Zjednoczone cła. Przed zmianą administracji **średnie cła na towary importowane do USA utrzymywały się na poziomie 2,5%, a we wrześniu br. średnia efektywna stawka celna w Stanach Zjednoczonych szacowana jest na ok. 17,4%** według instytutu Budget Lab na Uniwersytecie Yale.

Szanse



Agresywna polityka celna może być jednak szansą dla inwestorów bezpośrednich. Stany Zjednoczone pozostają największym rynkiem konsumenckim na świecie, a przez zmiany w polityce zagranicznej atrakcyjność importowanych do nich dóbr znacząco spada. To tworzy lukę na rynku, którą będą mogły wypełnić zagraniczne przedsiębiorstwa produkujące w Stanach Zjednoczonych. Niepewność na rynku odstraszy unikających ryzyka inwestorów, co może pogłębić lukę inwestycyjną i stworzyć przestrzeń do ekspansji przedsiębiorstw z Polski. **Inwestycje bezpośrednie w Stanach stają się więc rozwiązaniem na zawirowania celne i geopolityczne, a także na przerwane szlaki transportowe.**

Obecna administracja stawia wśród swoich priorytetów zachęcenie inwestorów z wybranych krajów do lokowania kapitału w Stanach, między innymi przez ogłoszoną w styczniu America First Investment Policy. Mimo iż nie jest to jeszcze wiążąca ustawa, a jedynie memorandum, pokazuje ono priorytety inwestycyjne nowej amerykańskiej administracji – ograniczanie inwestycji zagranicznych od krajów takich jak Chiny czy Rosja. W tym samym momencie priorytetem staje się ułatwienie dostępu do rynku amerykańskiego dla inwestorów z państw sojuszniczych za sprawą szeregu ułatwień. Mają do nich należeć zniesienie wymogu decyzji środowiskowej dla inwestycji poniżej miliarda dolarów czy procedurę fast-track dla inwestorów z państw sojuszniczych. Sam brak konkurencji w postaci inwestorów z Rosji czy Chin może też działać na korzyść przedsiębiorców z Europy.



Źródło: Bureau of Economic Analysis (2024) Direct Investment by Country and Industry for 2023; Tax Foundation (2025) Average Tariff Rate on All Imports, Historical Rates from 1890-2023, Projected Rate for 2024, Estimated Rate for 2025 Under Trump's Imposed Tariffs; Brookings (2025) Tracking regulatory changes in the second Trump administration; Wearden, G. dla The Guardian. (2025) US dollar has worst first half in more than 50 years amid Trump tariffs; The Budget Lab (2025) State of U.S. Tariffs: September 3, 2025.

Atrakcyjne branże dla inwestorów zagranicznych w Stanach Zjednoczonych

Przemysł maszyn i urządzeń



Przemysł jest jednym z filarów gospodarki Stanów Zjednoczonych, co przekłada się na wysoki popyt na maszyny. Ich produkcja to największy i najbardziej konkurencyjny sektor powiązany z przemysłem w USA, z potencjałem eksportowym do krajów w obu Amerykach, ale także Chin, Korei Południowej czy Niemiec. Rynek nie jest zdominowany przez wielkich producentów – wśród dziesiątek tysięcy producentów maszyn przemysłowych dominują małe i średnie przedsiębiorstwa, co wskazuje na niskie bariery wejścia dla inwestorów zagranicznych.

Dobra konsumpcyjne i sprzedaż detaliczna



Stany Zjednoczone są wyjątkowym rynkiem dla trwałych dóbr konsumpcyjnych i sprzedaży detalicznej. Obecność konsumentów o wysokich dochodach, niska lojalność wobec marek i innowacyjne podejście do marketingu sprawiają, że USA to kraj z dużym potencjałem ekspansji dla przedsiębiorstw z branży dóbr konsumenckich. Na rynek dóbr trwałych coraz większy wpływ mają media społecznościowe, które kształtują gusta konsumentów. Jako jeden z krajów o największej liczbie użytkowników mediów społecznościowych, Stany Zjednoczone są rynkiem w którym dotarcie do konsumenta z użyciem tych kanałów jest względnie prostsze, a trendy tam obecne często wpływają na popyt na konkretne dobra również w Europie.

Informacja i telekomunikacja



Stany Zjednoczone są jednym z największych graczy na rynku oprogramowania i usług informatycznych, a branża ta przyciąga do kraju najwięcej projektów z zagranicznym kapitałem. Zainteresowanie inwestorów wynika z dostępu do wysoko wyedukowanej kadry pracowniczej oraz korzyści płynących z funkcjonowania w klastrze najbardziej konkurencyjnych firm z branży na świecie. Szacuje się, że w USA zatrudnionych jest około 2,2 milionów programistów, a tempo przyrostu miejsc pracy w tej branży w latach 2024-2034 oceniane jest na aż 15%.

Logistyka, transport i magazynowanie



Jako rozwinięty rynek dóbr konsumenckich Stany Zjednoczone posiadają konkurencyjny system transportowo-logistyczny. Dodatkowo, niskie koszty i wyspecjalizowani pracownicy sprawiają, że Stany Zjednoczone są atrakcyjnym kierunkiem dla ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw z branży logistycznej – zwłaszcza transportu i magazynowania.

Tekstylia



USA to drugi największy eksporter tekstyliów i produktów pokrewnych na świecie, z eksportem na poziomie 25 miliardów USD w 2024 roku. Rosnący rynek odzieży codziennego użytku, ale też odzieży ochronnej przekłada się na wysoki potencjał branży tekstyliów.

Studium przypadku: udane polskie inwestycje zagraniczne w Stanach Zjednoczonych



Seco/Warwick

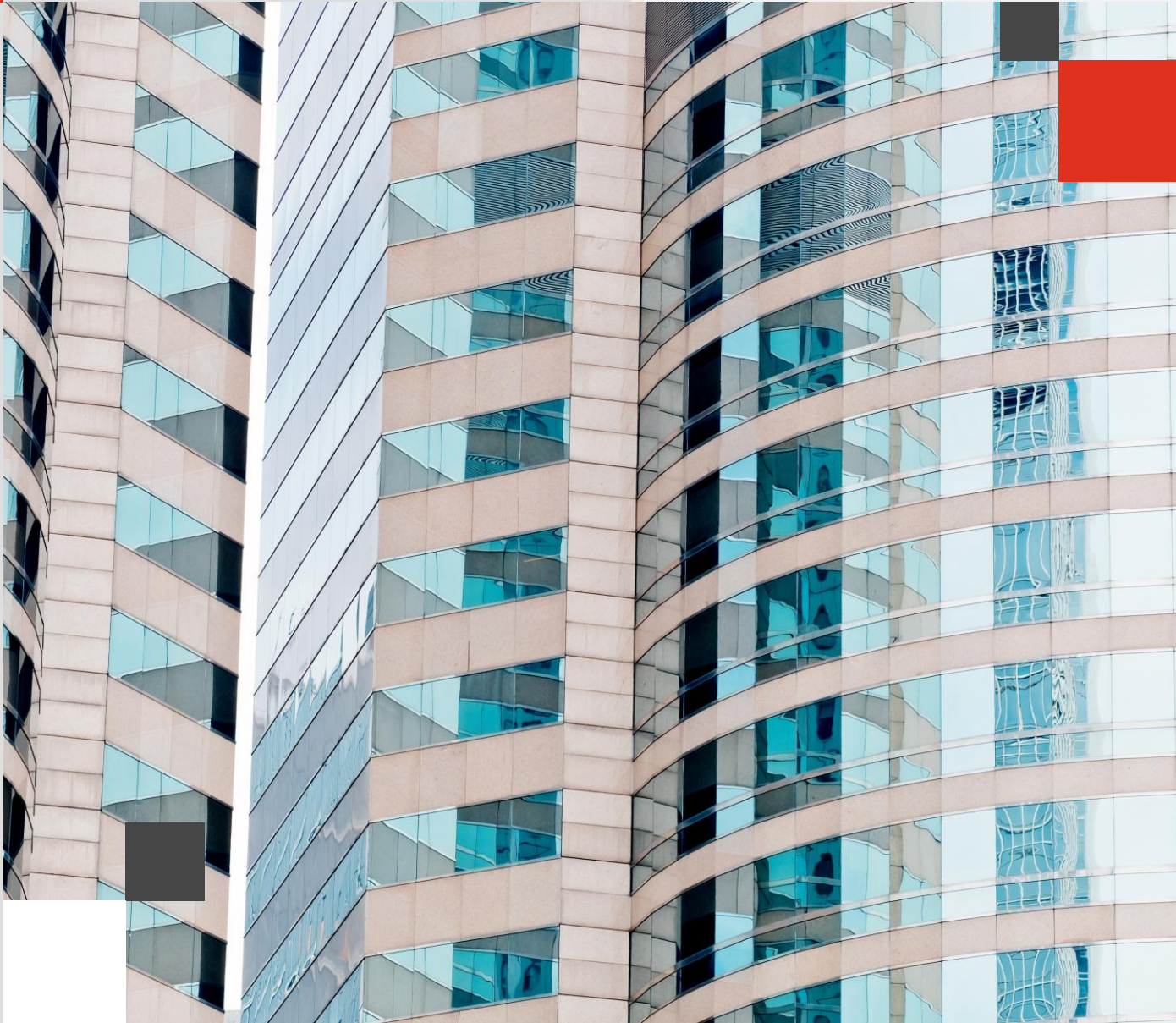
Spółka Seco/Warwick jako pierwsza skorzystała z finansowania pochodzącego z Funduszu Ekspansji Zagranicznej 2. Jako producent rozwiązań technologicznych dla obróbki cieplnej (np. metali), wywodzi się z polsko-amerykańskiego joint venture. **Spółka w ostatnich latach przeprowadziła dynamiczną ekspansję zagraniczną, która pozwoliła jej stać się jednym z pięciu największych na świecie producentów urządzeń do obróbki cieplnej metali, obecnej w 8 krajach na 3 kontynentach i eksportującej do ponad 70 państw.** Za swoją udaną ekspansję do Stanów Zjednoczonych firma otrzymała nagrodę za najbardziej udaną ekspansję w trakcie szczytu Central Eastern Europe Investment Summit & Awards. Oddział firmy w USA zajmuje się między innymi badaniami i rozwojem, które są możliwe dzięki bliskości lepiej wyszkolonej kadry i dużych międzynarodowych ośrodków naukowych.



SaMASZ

SaMASZ to polski producent nowoczesnych maszyn rolniczych, wywodzący się z Zabłudowa w województwie podlaskim. Firma, założona w latach 80., zaczynała od produkcji pojedynczych kopaczek elewatorowych. **Dziś – po ponad 40 latach działalności – oferuje ponad 300 typów maszyn i działa na rynkach ponad 70 krajów, w tym m.in. w Stanach Zjednoczonych, RPA, Brazylii, Urugwaju, Mołdawii czy Australii.** Obecnie SaMASZ jest jednym z liderów branży, a działalność eksportowa firmy była wielokrotnie nagradzana – m.in. tytułem Eksportera Roku 2022 przyznanym przez Ambasadę RP we Francji oraz Orłem Eksportu Województwa Podlaskiego. SaMASZ nie zwalnia tempa i dynamicznie się rozwija, wprowadzając nowe maszyny oraz oferując klientom unikatowe rozwiązania, które zwiększają jej konkurencyjność.





2.4

BIZ w oczach przedsiębiorców

Badanie CATI wśród polskich przedsiębiorców



W ramach opracowywania raportu na przełomie lipca i sierpnia 2025 roku przeprowadzono badanie telefoniczne CATI wśród polskich przedsiębiorstw. Badanie przeprowadzono na próbie 120 dużych i średnich firm inwestujących za granicą (inwestycje rozumiane jako zakup aktywów za granicą). Dotyczyło ono postrzegania zmian na rynku BIZ oraz ich ewentualnego wpływu na działalność operacyjną, a także oceny potencjału inwestycyjnego poszczególnych regionów. W badanie zaangażowano także 120 przedsiębiorstw, które nie podejmowały do tej pory inwestycji zagranicznych, do tzw. grupy kontrolnej. Dzięki temu byliśmy w stanie porównać wnioski w zależności od doświadczenia przedsiębiorstw w internacjonalizacji. Mogliśmy także zestawiać wyniki z poprzednią edycją badania (ankieta została przeprowadzona w październiku 2023 roku).

Na następnych stronach prezentujemy główne wnioski z badania, uwzględniając różnice związane z wielkością przedsiębiorstwa, doświadczenia w ekspansji zagranicznej oraz branżą, w której działa.



Doświadczenie w ekspansji zagranicznej

94

Firma nieinwestująca

26

Firma nieinwestująca, ale posiadająca potencjał (np. firma rozważa inwestycję zagraniczną lub planuje ekspansję lub firma inwestowała w przeszłości)

120

54

Początkujący inwestor (poniżej 2 lat doświadczenia)

38

Doświadczony inwestor (2-5 lat doświadczenia)

28

Firma inwestująca za granicą powyżej 5 lat

120



Wielkość przedsiębiorstwa

138

Średnie przedsiębiorstwo – zatrudniające mniej niż 250 pracowników i o rocznych obrotach netto nie wyższych niż równowartość 50 mln EUR lub o całkowitym bilansie rocznym nie wyższym niż równowartość 43 mln EUR

102

Duże przedsiębiorstwo – zatrudniające ponad 250 pracowników lub o rocznych obrotach netto wyższych niż 50 mln EUR albo o całkowitym bilansie rocznym przekraczającym 43 mln EUR

240



Branża

70

Przetwórstwo przemysłowe

40

Handel hurtowy i detaliczny

28

Informacja i komunikacja

22

Budownictwo

19

Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna

19

Transport i gospodarka magazynowa

42

Pozostałe

240

Plany ekspansji zagranicznej polskich firm – typy inwestycji

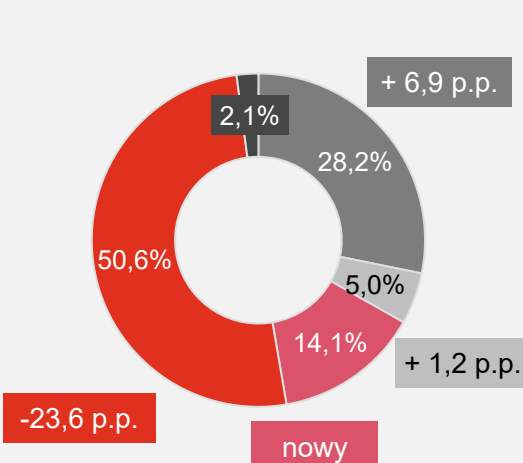


Czy w perspektywie kolejnych 3 lat Państwa firma planuje rozszerzyć działalność na zagranicznych rynkach?

W ostatnim roku istotnie zwiększyła się skłonność przedsiębiorstw do inwestycji zagranicznych. Obecnie 49,4% firm deklaruje plany nowych przedsięwzięć, co oznacza wyraźny wzrost w porównaniu z poprzednią edycją badania. Najczęściej wskazywaną formą ekspansji pozostają projekty typu greenfield (28,2%, wzrost o 6,9 p.p. względem 2023 roku).

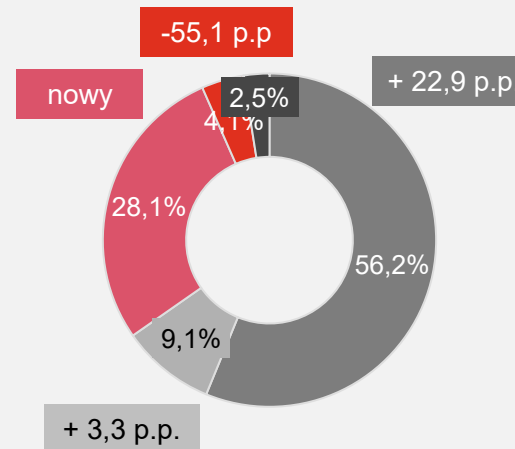
Widoczne są przy tym duże różnice, zależne od doświadczenia inwestycyjnego. Otwartość na nowe projekty jest znacznie większa wśród przedsiębiorstw już obecnych za granicą – aż 56,2% z nich planuje inwestycje greenfield (wzrost o 22,9 p.p. rok do roku), 28,1% – inwestycje brownfield, a 9,1% – przejęcia lub fuzje. Natomiast firmy bez wcześniejszych doświadczeń zagranicznych w większości nie rozważają ekspansji. Oznacza to, że to właśnie przedsiębiorstwa aktywne międzynarodowo nadają ton w dalszej dynamice inwestycji.

Razem



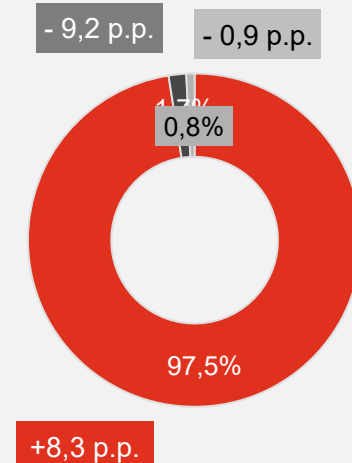
Uwaga: liczby w prostokątach obok wykresu wskazują na zmianę względem poprzedniej edycji (n=240)

Firmy inwestujące za granicą



Uwaga: liczby w prostokątach obok wykresu wskazują na zmianę względem poprzedniej edycji (n=120)

Firmy nieinwestujące



Uwaga: liczby w prostokątach obok wykresu wskazują na zmianę względem poprzedniej edycji (n=120)

Nowe inwestycje (inwestycje greenfield)
 Przejęcia lub fuzji
 Rozbudowa mocy produkcyjnych/zwiększenie zakresu usług (inwestycje brownfield)
 Nie planuje
 Trudno powiedzieć w jakiej formie

Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie badania CATI (n=240) wśród polskich średnich i dużych przedsiębiorstw przeprowadzonego na przełomie lipca i sierpnia 2025 r.

PwC / PFR TFI

Kierunki ekspansji



Plany inwestycyjne polskich przedsiębiorstw skupione są w Europie

Ponad trzy czwarte badanych firm (76,7%) nie planuje rozszerzać działalności na innych rynkach. Wśród firm które planują ekspansję zagraniczną dominują deklaracje dotyczące rynków europejskich, zwłaszcza Niemiec, Francji oraz innych krajów Europy Zachodniej (np. Skandynawii, Włoch), a także Europy Środkowo-Wschodniej (m.in. Czech, Bałkanów, państw bałtyckich). Na kolejnych miejscach znalazła się Ameryka Północna, której atrakcyjność wyraźnie wzrosła względem poprzedniego badania, co może być związane z nasilającymi się napięciami handlowymi i poszukiwaniem alternatywnych rynków zbytu. Na kolejnych miejscach plasują się Ukraina oraz Azja Wschodnia. W porównaniu z wcześniejszą edycją raportu osłabło zainteresowanie rynkami Europy Zachodniej, a zyskały rynki Europy Środkowo-Wschodniej. Kierunki takie jak Bliski Wschód, Afryka, Ameryka Południowa i Środkowa czy Australia i Oceania pozostają marginalne w oczach przedsiębiorców.

Do ekspansji zagranicznej częściej skłaniają się duże przedsiębiorstwa, które posiadają już doświadczenie na rynkach międzynarodowych. Wyniki te podkreślają rolę efektów sieciowania oraz wymiany doświadczeń w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych poza granicami kraju.

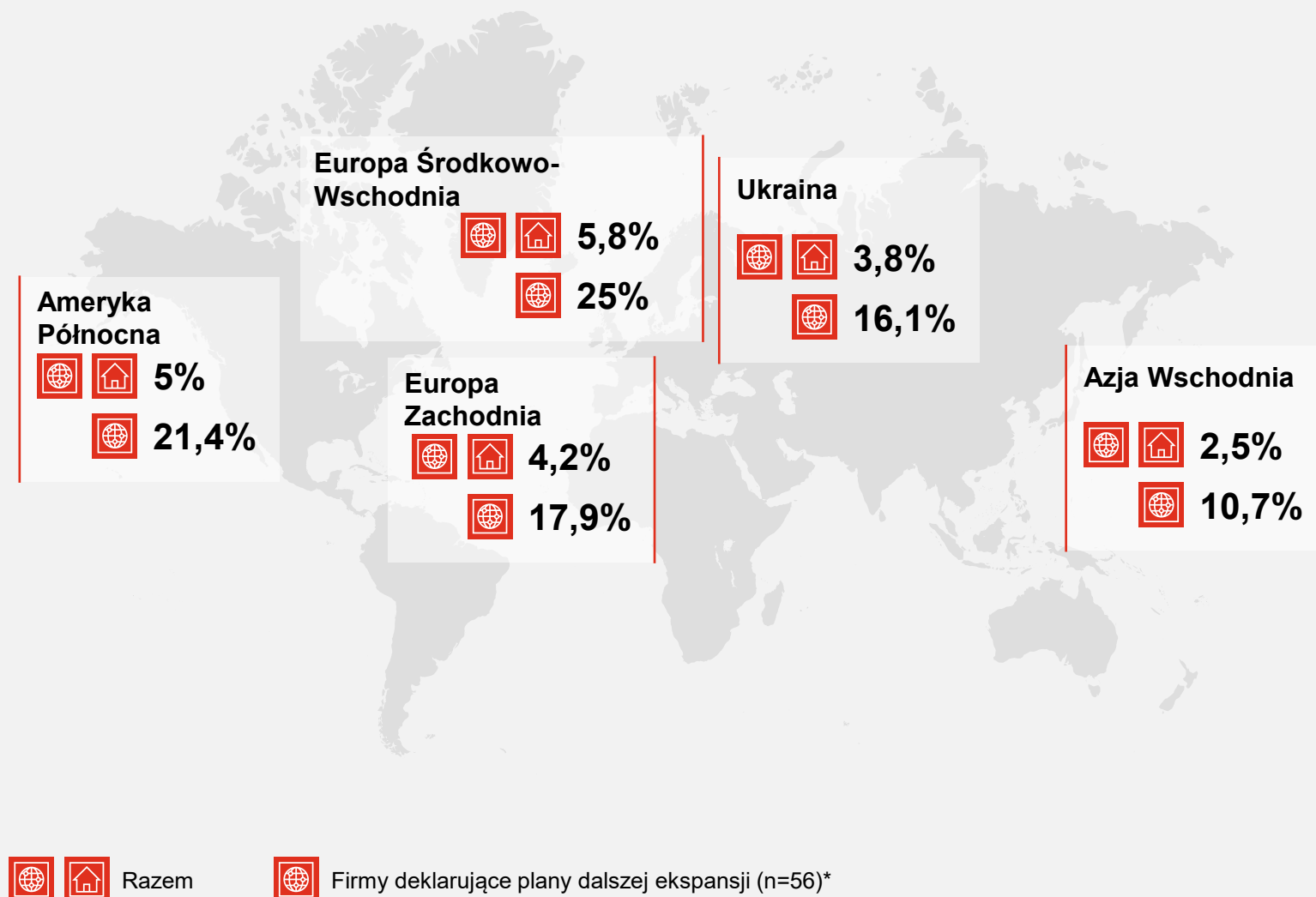


Razem



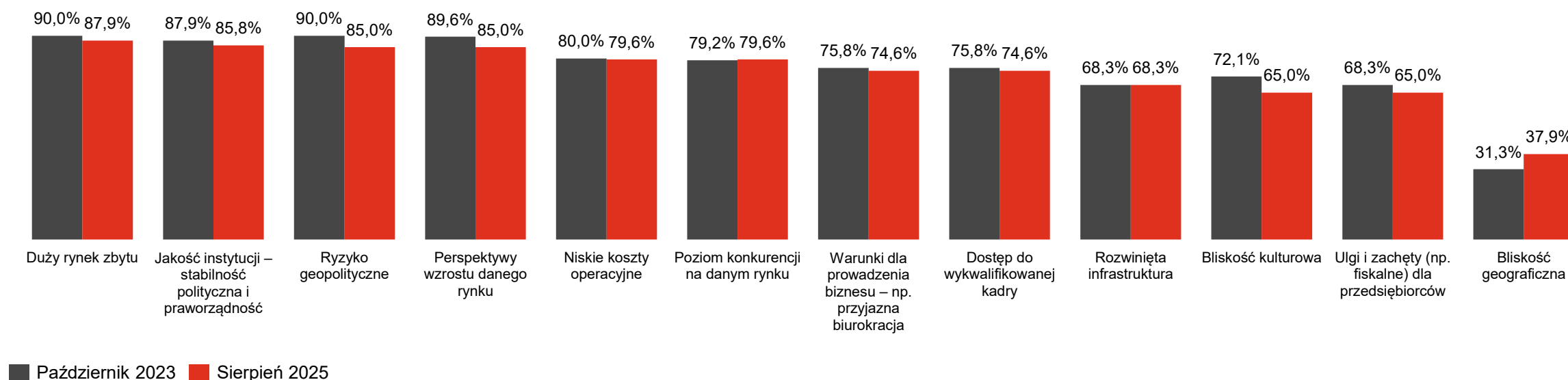
Firmy deklarujące plany dalszej ekspansji (n=56)*

Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie badania CATI (n=240) wśród polskich średnich i dużych przedsiębiorstw przeprowadzonego na przełomie lipca i sierpnia 2025 r. * Do puli firm deklarujących plany dalszej ekspansji zaliczono przedsiębiorstwa, które wskazały inwestycje w ramach wymienionej listy regionów, obejmującej cały świat.



Kluczowe kryteria przy analizie lokalizacji dla inwestycji to wielkość rynku zbytu i jakość instytucji

Jakie czynniki biorą (lub braliby) Państwo pod uwagę przy analizie potencjalnych lokalizacji dla kolejnej inwestycji zagranicznej?



Przy wyborze kierunków ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa w pierwszej kolejności zwracają uwagę na wielkość rynku zbytu (87,9%) oraz jakość instytucji (85,8%). To dwa najważniejsze kryteria wskazywane przez respondentów. Mniejsze znaczenie niż w poprzedniej edycji badania przypisywane jest czynnikom takim jak ryzyko geopolityczne czy perspektywy wzrostu rynku, a także bliskość kulturowa i system ulg oraz zachęt inwestycyjnych. Najniżej ocenianym kryterium pozostaje bliskość geograficzna (37,9% wskazań), która jednak, w odróżnieniu od pozostałych, zyskała na znaczeniu względem poprzedniego badania.

Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie badania CATI (n=240) wśród polskich średnich i dużych przedsiębiorstw przeprowadzonego na przełomie lipca i sierpnia 2025 r. oraz w październiku 2023 r.

Dywersyfikacja geograficzna i ograniczanie ryzyka pozostaje najważniejszą motywacją do realizacji inwestycji zagranicznych



Jakie są (lub mogą być) według Państwa główne korzyści z bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla Państwa przedsiębiorstwa?

Jak czytać mapę?

Mapa ciepła (z ang. heat map) wskazuje, jaki odsetek przedsiębiorców z poszczególnych sektorów gospodarki wskazał na poszczególne korzyści z bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Mapę należy czytać kolumnami.

Przykładowo: efekty skali – zwiększenie sprzedaży zostały wskazane jako główna korzyść z BIZ przez 45% przedsiębiorstw działających w sektorze handlu.



Razem
(n = 240)

Sektor
przetwórstwa
przemysłowego
(n = 70)*

Sektor handlu
(n = 40)*

Informacja
i komunikacja
(n = 28)*

Budownictwo
(n = 22)*

Dywersyfikacja geograficzna i ograniczanie ryzyka	50,4%	42,9%	52,5%	60,7%	45,5%
Efekty skali – zwiększenie sprzedaży	46,7%	55,7%	45,0%	28,6%	59,1%
Zabezpieczenie łańcuchów dostaw	42,1%	31,4%	47,5%	50,0%	59,1%
Transfer technologii i dobrych praktyk	41,7%	42,9%	40,0%	42,9%	45,5%
Obniżenie kosztów operacyjnych	36,3%	44,3%	40,0%	28,6%	36,4%

* Uwaga: na mapie przedstawiono wybrane sektory, w których działają ankietowane przedsiębiorstwa, dlatego wartości nie sumują się do 240.

Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie badania CATI (n=240) wśród polskich średnich i dużych przedsiębiorstw przeprowadzonego na przełomie lipca i sierpnia 2025 r..

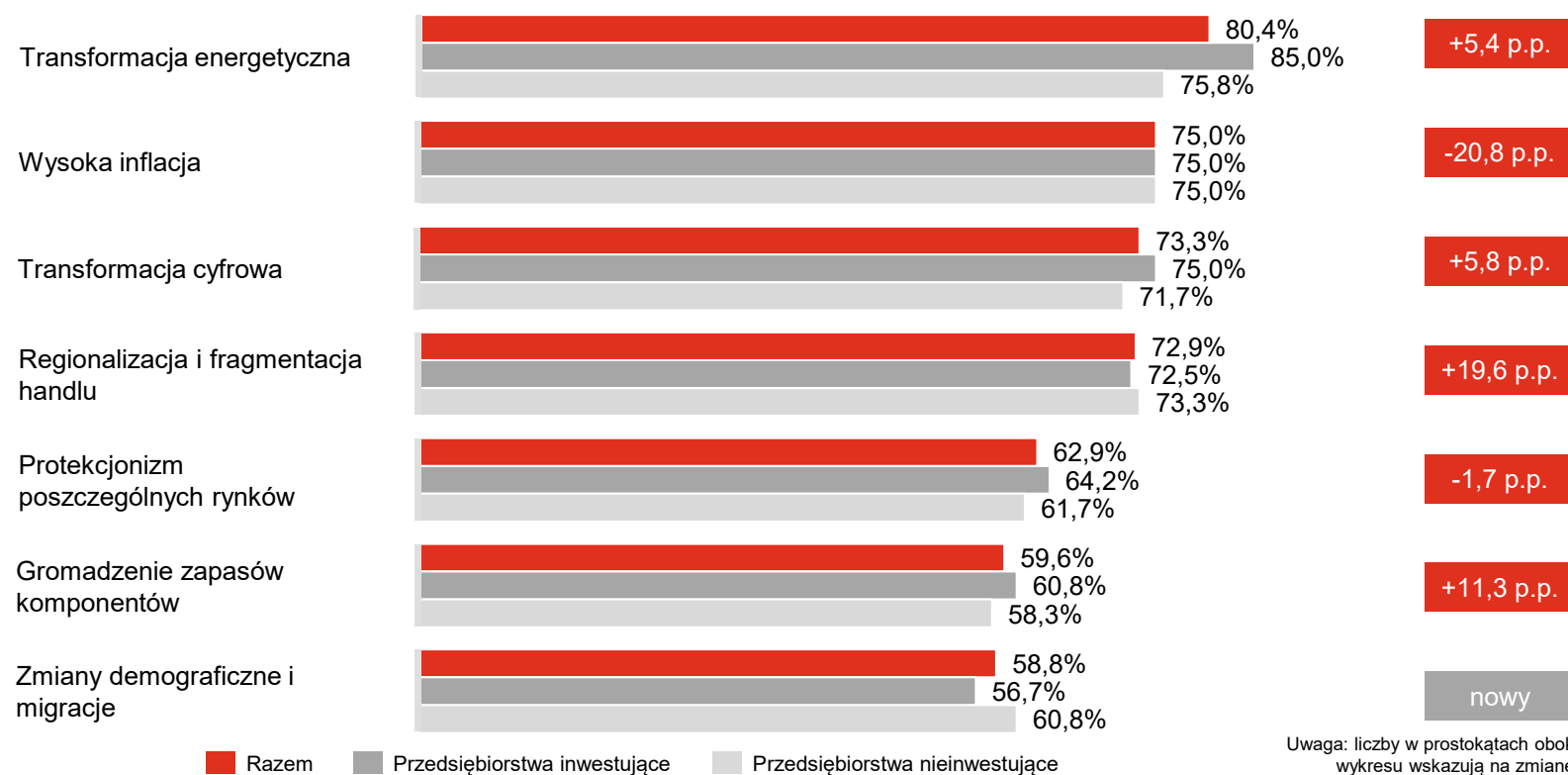
PwC / PFR TFI

Dywersyfikacja geograficzna i ograniczanie ryzyka pozostają najczęściej wskazywanymi korzyściami z bezpośrednich inwestycji zagranicznych – wymieniło je 55,4% przedsiębiorstw, choć to o 5 p.p. mniej niż w poprzednim badaniu. Ten czynnik jest szczególnie istotny dla firm z sektora handlu oraz informacji i komunikacji.

W przypadku przedsiębiorstw przemysłowych największe znaczenie mają natomiast efekty skali, których rola wzrosła o 8,3 p.p. w porównaniu z poprzednią edycją badania. Różnice widoczne są także w innych branżach: w budownictwie kluczowe okazują się zarówno efekty skali, jak i zabezpieczenie łańcuchów dostaw. Podobnie w handlu, obok dywersyfikacji, kluczowe jest także zabezpieczenie dostaw. Co istotne, efekty skali mają znikome znaczenie w branży informacji i telekomunikacji, co wyraźnie odróżnia ją od pozostałych sektorów. Obraz ten dobrze odzwierciedla specyfikę poszczególnych sektorów gospodarki.

Zdaniem polskich firm transformacja energetyczna, wysoka inflacja i transformacja cyfrowa to główne czynniki mogące wpływać na ich działalność w przyszłości

 **Czy poniższe zjawiska będą miały w przyszłości wpływ na działalność gospodarczą Państwa firmy?**
Proszę ocenić w skali od 1 do 5*:



Zdaniem przedsiębiorstw, największy wpływ na ich działalność w nadchodzących latach będzie miała **transformacja energetyczna**, wskazało ją aż 80,4% badanych. Większą wagę do tego zjawiska przykładają firmy inwestujące. Na drugim miejscu znalazła się wysoka inflacja (75,0% wskazań), a na trzecim – transformacja cyfrowa.

W porównaniu z poprzednią edycją badania widać znaczące przesunięcia w hierarchii czynników. Zauważalnie wzrosło znaczenie transformacji energetycznej i cyfrowej (odpowiednio o 5,4 p.p. i 5,8 p.p.), a także regionalizacji (+19,6 p.p.) i gromadzenia zapasów (+11,3 p.p.). Może to być odzwierciedleniem nasilających się napięć geopolitycznych, wojen celnych oraz rosnącej niepewności w globalnych łańcuchach dostaw. Z kolei wyraźnie spadło postrzegane znaczenie inflacji (–20,8 p.p.), choć nadal pozostaje ona jednym z kluczowych wyzwań dla firm.

Ciekawym zjawiskiem jest również to, że kategoria „dywersyfikacja dostawców i zabezpieczenie łańcuchów dostaw” przestała być kluczowym czynnikiem, co może świadczyć o tym, że przedsiębiorstwa coraz częściej traktują kwestie dostaw w szerszym kontekście regionalizacji i polityki protekcjonistycznej. Zyskującym na znaczeniu obszarem są natomiast zmiany migracyjne i demograficzne.

Uwaga: liczby w prostokątach obok wykresu wskazują na zmianę względem poprzedniej edycji (n=240)

* Uwaga: na wykresie przedstawiono siedem najważniejszych trendów najczęściej wskazywanych przez przedsiębiorstwa na podstawie sumy odpowiedzi 4 – duży wpływ i 5 – bardzo duży wpływ. Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie badania CATI (n=240) wśród polskich średnich i dużych przedsiębiorstw przeprowadzonego na przełomie lipca i sierpnia 2025 r.

Ocena potencjału inwestycyjnego poszczególnych regionów świata



Azja i Australia uważane są za rynki z największym potencjałem

Pomimo bardzo wysokiej koncentracji polskich inwestycji zagranicznych w Europie, tylko co piąty respondent ocenia jej potencjał inwestycyjny jako wysoki albo bardzo wysoki. Potencjał inwestycyjny Europy przez ponad połowę respondentów został oceniony jako umiarkowany, a przedsiębiorcy widzą bardziej atrakcyjne kierunki rozwoju w innych częściach świata. Regiony z niższym potencjałem niż Europa to według przedsiębiorców Ameryka Południowa (10%) i Afryka (15%). **Według ankietowanych największy potencjał inwestycyjny mają Azja i Australia, które oceniane są wysoko lub bardzo wysoko przez prawie połowę respondentów (48,4%), a następnie Ameryka Północna (39,2%).** Co istotne, wynik dla Azji i Australii jest bardzo zbliżony do tego z poprzedniej edycji raportu (47,9%), w którym ankietowanych pytano o potencjał samej Azji, co może wskazywać na wyjątkową atrakcyjność tego regionu.

Ameryka Północna



39,2%



41,7%



36,7%

Ameryka Południowa



10%



15%



5%

Europa



19,2%



22,5%



15,8%

Afryka



15%



15,8%



14,2%

Azja i Australia



48,3%



40,8%



55,8%



Razem



Firmy inwestujące (n=120)



Firmy nieinwestujące (n=120)

Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie badania CATI (n=240) wśród polskich średnich i dużych przedsiębiorstw przeprowadzonego na przełomie lipca i sierpnia 2025 r.

*Prezentowany na mapie jest procent odpowiedzi „wysoki” (4) i „bardzo wysoki” (5).

Stany Zjednoczone jako rynek z potencjałem dla polskich inwestycji

Potencjał inwestycyjny USA



61%

ankietowanych przedsiębiorstw ocenia wysoko lub bardzo wysoko potencjał inwestycyjny USA.



3/4

ocenia pozytywnie lub neutralnie wpływ obecnej sytuacji gospodarczej i politycznej w USA na potencjał inwestycyjny tego rynku

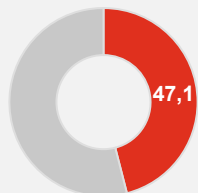


Jeśli chodzi o potencjał inwestycyjny Stanów Zjednoczonych, to ponad połowa respondentów (61,6%) wskazywała wysoki lub bardzo wysoki potencjał inwestycyjny kraju, chociaż wyniki te nie są porównywalne z wynikami dla kontynentów, które mogą być zaniżane przez obecność mniej popularnych dla inwestycji państw.

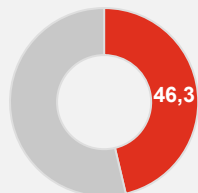
Pomimo globalnego niepokoju wywołanego zmianami politycznymi w Stanach Zjednoczonych, polscy przedsiębiorcy oceniają je w większości pozytywnie (38,8% respondentów). Podobna liczba respondentów (35,4%) ocenia zmiany neutralnie, a co piąty respondent negatywnie.

Według ankietowanych przedsiębiorców dostęp do nowoczesnych technologii i innowacji, a także wielkość rynku decydują o wysokim potencjale Stanów Zjednoczonych jako kierunku dla polskich inwestycji – czynniki te wskazane były odpowiednio przez 47,1% i 46,3% pytanych. Co ciekawe, firmy które mają doświadczenie w inwestowaniu za granicą za najważniejszy czynnik uważają wielkość rynku i koszty pracy, a te nieinwestujące cenią rynek za dostęp do technologii i wykwalifikowanej kadry.

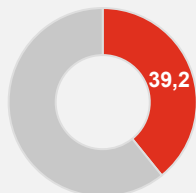
Które czynniki decydują o potencjale inwestycyjnym rynku USA dla Państwa firmy? (% wskazań)



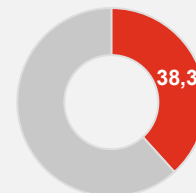
Dostęp do nowoczesnych technologii i innowacji



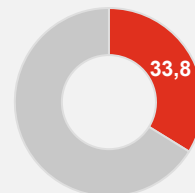
Wielkość rynku



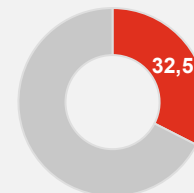
Koszty pracy



Dostęp do wykwalifikowanej kadry



Siła nabywcza konsumentów



Dostęp do kapitału

Źródło: Opracowanie własne PwC na podstawie badania CATI (n=240) wśród polskich średnich i dużych przedsiębiorstw przeprowadzonego na przełomie lipca i sierpnia 2025 r.



03

Ranking:
najbardziej
obiecujące
kierunki ekspansji

Po raz czwarty wytypowaliśmy perspektywiczne kierunki ekspansji dla polskich przedsiębiorstw

Główne założenia rankingu



Ranking jest zestawieniem najciekawszych kierunków ekspansji zagranicznej dla polskich inwestorów, uwzględniającym aż 18 czynników, takich jak prognozowane i historyczne PKB, inflacja, powiązania z Unią Europejską i wiele innych. **W tej edycji raportu bierzemy pod uwagę kierunki z całego świata przyporządkowując je do czterech obszarów geograficznych – Europy, Ameryki Północnej i Południowej, Azji i Australii oraz Afryki. Nowa edycja rankingu obejmuje dwa rodzaje destynacji: już rozpoznane wśród polskich przedsiębiorców (I krąg) oraz nieznane i rzadziej rozpatrywane (II krąg).**

W grupie pierwszej znajdują się więc kraje, w których polscy inwestorzy są już obecni i gdzie czują się pewnie. Do drugiej grupy trafiły państwa które nie były dotychczas popularne wśród polskich inwestorów, ale cechują się wysokim potencjałem inwestycyjnym. Ranking może więc stanowić dla polskich przedsiębiorców źródło inspiracji i informacji na temat inwestycji zagranicznych. Opracowanie odpowiada na potrzeby zarówno firm które dopiero zaczynają rozważać ekspansję zagraniczną i chcą skorzystać ze zdobywanego przez innych polskich inwestorów doświadczeń, jak i doświadczonych firm, które szukają nieoczywistych kierunków ekspansji, charakteryzujących się wzrostem gospodarczym i aktywnością inwestorów zagranicznych.



Rozróżnienie rynków rozpoznanych od nieoczywistych

Podział rankingu na kraje znane oraz nieoczywiste dla polskich przedsiębiorców w celu dostarczenia różnorodnych argumentów inwestycyjnych.



Wielowymiarowość analizy

Metodologia opracowania rankingu uwzględnia różne podejścia i wiele współczynników opartych o wiarygodne dane w celu dostarczenia jak najbardziej trafnych wyników.



Uwzględnienie kierunków z całego świata

W analizie brane są pod uwagę interesujące destynacje z czterech regionów geograficznych – Europy, obu Ameryk, Azji i Australii oraz Afryki.



Przejrzystość analizy

Metodologia opracowania rankingu jest przejrzysta, aby wyniki były łatwe w interpretacji, zaś ranking możliwy do odtworzenia w czasie.

W procesie wyboru najciekawszych kierunków uwzględniliśmy cztery typy czynników ważnych z perspektywy inwestorów



Ogólne warunki makroekonomiczne

W grupie warunków makroekonomicznych znajdują się wskaźniki takie jak: nominalny PKB, PKB per capita czy prognozowana dynamika wzrostu gospodarczego, co pozwoliło określić atrakcyjność inwestycyjną poprzez pryzmat wielkości rynku, liczby potencjalnych klientów, zamożności i siły nabywczej konsumentów, a także przyrostu potencjału zakupowego klientów oraz dynamiki wzrostu rynku.

W tej grupie wzięto pod uwagę także czynniki związane bezpośrednio z przyciąganiem inwestycji zagranicznych – w szczególności zmianę napływu BIZ ogółem oraz przepływy z krajów Unii Europejskiej, co pozwoliło ocenić atrakcyjność danego kraju dla inwestorów zagranicznych, ze szczególnym uwzględnieniem inwestorów z państw członkowskich Unii Europejskiej.



Jakość instytucji

Stabilność prawa i systemu politycznego to zdaniem przedsiębiorców jedno z najważniejszych czynników rozpatrywanych przy wyborze lokalizacji dla potencjalnej inwestycji. W tej grupie uwzględniono wskaźniki World Governance Indicators dotyczące jakości rządów prawa, a także stabilności politycznej i społecznej. Wskazują one poziom bezpieczeństwa dla inwestorów, a także pozwalają określić ryzyko polityczne. W przypadku nowych, nieoczywistych kierunków inwestycyjnych pod uwagę brano także zmiany we wskaźnikach na przestrzeni lat, aby uwzględnić postęp i reformy w obszarze rządów prawa i stabilności politycznej.



Powiązania inwestycyjne z Polską

Powiązania inwestycyjne z Polską uwzględniały zmianę napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do danego kraju z Polski, liczbę firm posiadających jednostki zagraniczne w danym kraju, a także liczbę firm z polskim kapitałem lub branż wymienionych w raportach rządowych na temat warunków inwestowania w danym kraju. Pozwoliło to, po pierwsze, na ocenę „głębokości” powiązań inwestycyjnych: sama wielkość inwestycji w danym kraju może nie odzwierciedlać stopnia powiązań, ponieważ czasami za zdecydowaną większość inwestycji odpowiada jedna firma, a, po drugie, pozwoliło na dowożenie krajów, w których inwestują firmy podające swoje decyzje do wiadomości publicznej, co może wskazywać na skalę inwestycji.



Powiązania handlowe z Polską

Powiązania handlowe z Polską uwzględniały udział kraju w polskim eksporcie towarów, liczbę produktów eksportowanych do danego kraju (co pokazuje zróżnicowanie produktowe i odzwierciedla głębokość powiązań gospodarczych) oraz liczbę firm eksportujących. Głębokość powiązań handlowych sprzyja tzw. efektem sieciowania i może ułatwić potencjalnym inwestorom ekspansję na dany rynek poprzez wymianę doświadczeń dotyczących funkcjonowania danego rynku, kultury biznesowej, itp.

Identyfikacja atrakcyjnych kierunków do inwestowania dla polskich firm to efekt wielowymiarowych działań analitycznych

Identyfikacja puli krajów oraz wskaźników objętych analizą

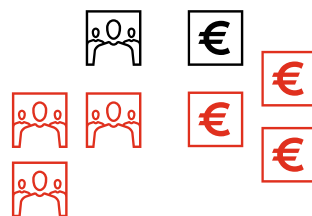
Wybór krajów w wybranych grupach regionalnych oraz wskaźników poddanych analizie



W pierwszym kroku zidentyfikowane w kraje w wybranych grupach regionalnych (Europie, Ameryce Płn. i Płd., Azji i Australii oraz Afryce). Zidentyfikowano także listę wskaźników objętych analizą. Wskaźniki – jak opisano wcześniej – obejmowały: ogólne warunki makroekonomiczne, jakość instytucji oraz powiązania inwestycyjne i handlowe z Polską.

Identyfikacja stopnia powiązań kapitałowych z Polską

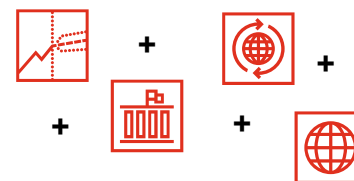
Identyfikacja dwóch kręgów krajów poddanych analizie



W kolejnym kroku dokonano podziału krajów na dwie grupy – I krąg, czyli kraje, w których polskie firmy są już obecne (tam, gdzie wartość zainwestowanego kapitału przekracza 100 mln euro oraz polskie firmy posiadają relatywnie dużo oddziałów) oraz drugą – krąg II, o mniejszym dotychczas znaczeniu dla polskich inwestycji (wartość zainwestowanego kapitału wynosi do 100 mln euro). W drugim kręgu dodatkowo większą wagę przypisujemy wskaźnikom dotyczącym dynamik.

Analiza wskaźników

Działania analityczne związane z przypisaniem punktów poszczególnym krajom



W następnym kroku przypisano wartości poszczególnych zmiennych dla każdego kraju. Wykorzystano najnowsze dostępne dane. Następnie dla każdej zmiennej oddzielnie określono z-score dla każdego kraju, czyli liczbę odchyleń standardowych od średniej. Dla każdej zmiennej określono też wagę (czyli rolę poszczególnych grupy wskaźników w ostatecznym wyniku). W kolejnym kroku przypisano punkty dla każdego kraju, która jest iloczynem z-score oraz wagi danej zmiennej.

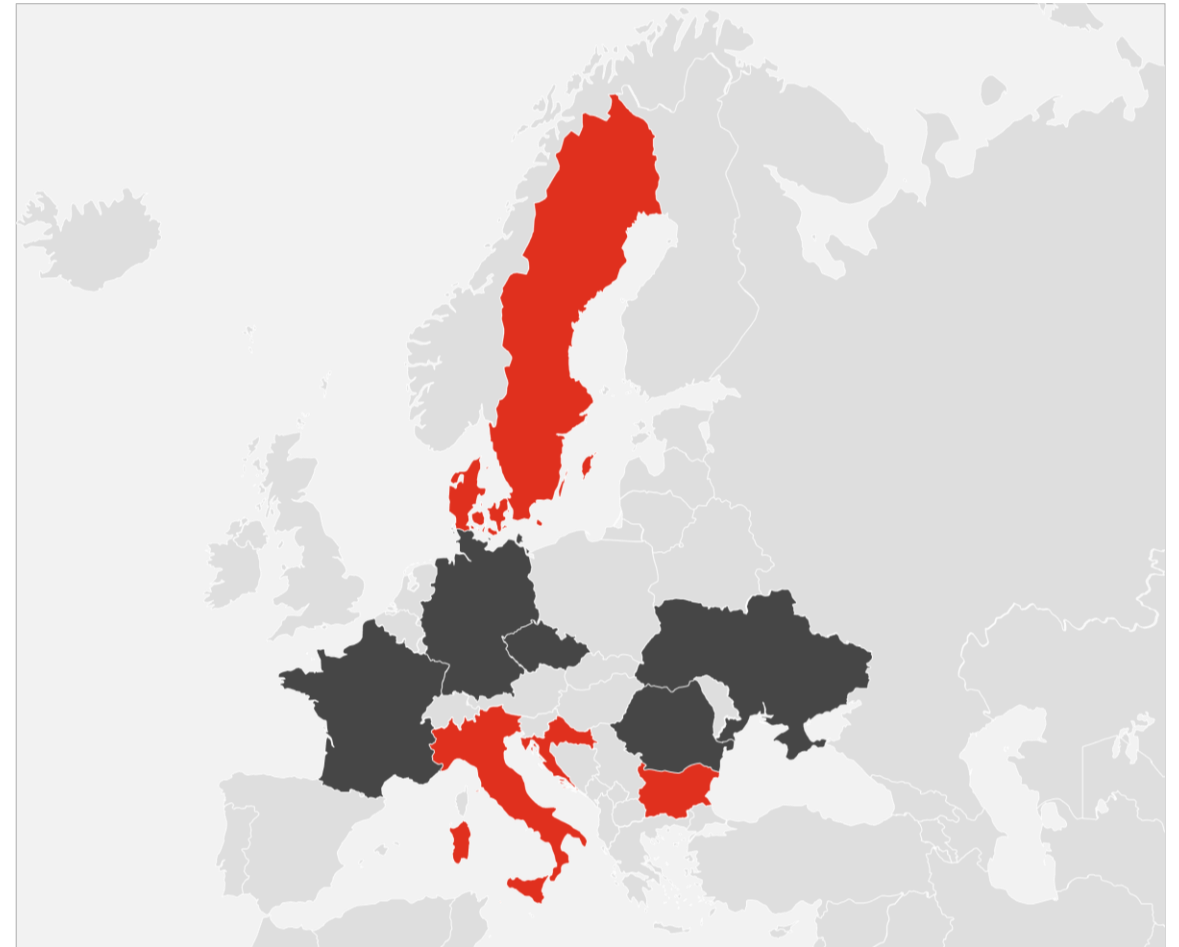
Ranking krajów

Kraje I kręgu	Kraje I kręgu
1. Czechy	1. Czechy
2. Rumunia	2. Rumunia
3. Ukraina	3. Ukraina
4. Słowacja	4. Słowacja
5. Chiny	5. Chiny
6. Bułgaria	6. Bułgaria
7. Indie	7. Indie
8. Serbia	8. Serbia
9. Turcja	9. Turcja
10. Węgry	10. Węgry

W ostatnim kroku zidentyfikowano listę atrakcyjnych kierunków dla polskich przedsiębiorców w grupie I kręgu – czyli rynków już rozpoznanych wśród polskich inwestorów oraz w grupie II kręgu – rynków nieoczywistych. Z ostatecznej listy wyeliminowano także kraje uznawane jako raje podatkowe. Wyniki rankingu zaprezentowane są na kolejnych stronach raportu.

Wyniki rankingu – Europa

Kraje I kręgu		Kraje II kręgu	
1.	Niemcy	1.	Szwecja
2.	Czechy	2.	Włochy
3.	Francja	3.	Bułgaria
4.	Rumunia	4.	Dania
5.	Ukraina	5.	Chorwacja



Wyniki rankingu – Ameryka Płn. i Płd.

Kraje I kręgu		Kraje II kręgu	
1.	Stany Zjednoczone	1.	Dominikana
2.	Brazylia	2.	Argentyna
3.	Chile	3.	Urugwaj
4.	Kanada	4.	Paragwaj
5.	Kolumbia	5.	Jamajka



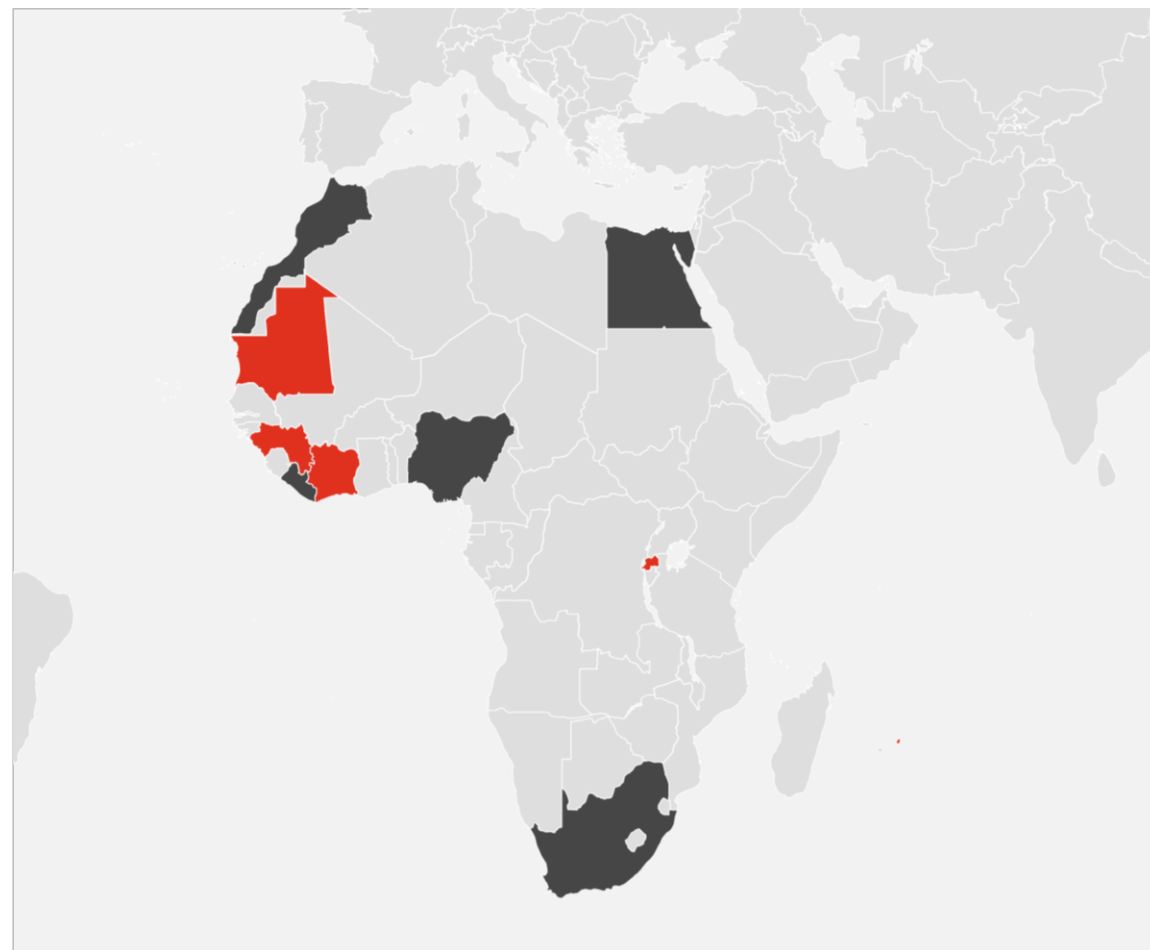
Wyniki rankingu – Azja i Australia

Kraje I kręgu		Kraje II kręgu	
1.	Chiny	1.	Japonia
2.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	2.	Katar
3.	Indie	3.	Korea Południowa
4.	Australia	4.	Arabia Saudyjska
5.	Izrael	5.	Indonezja

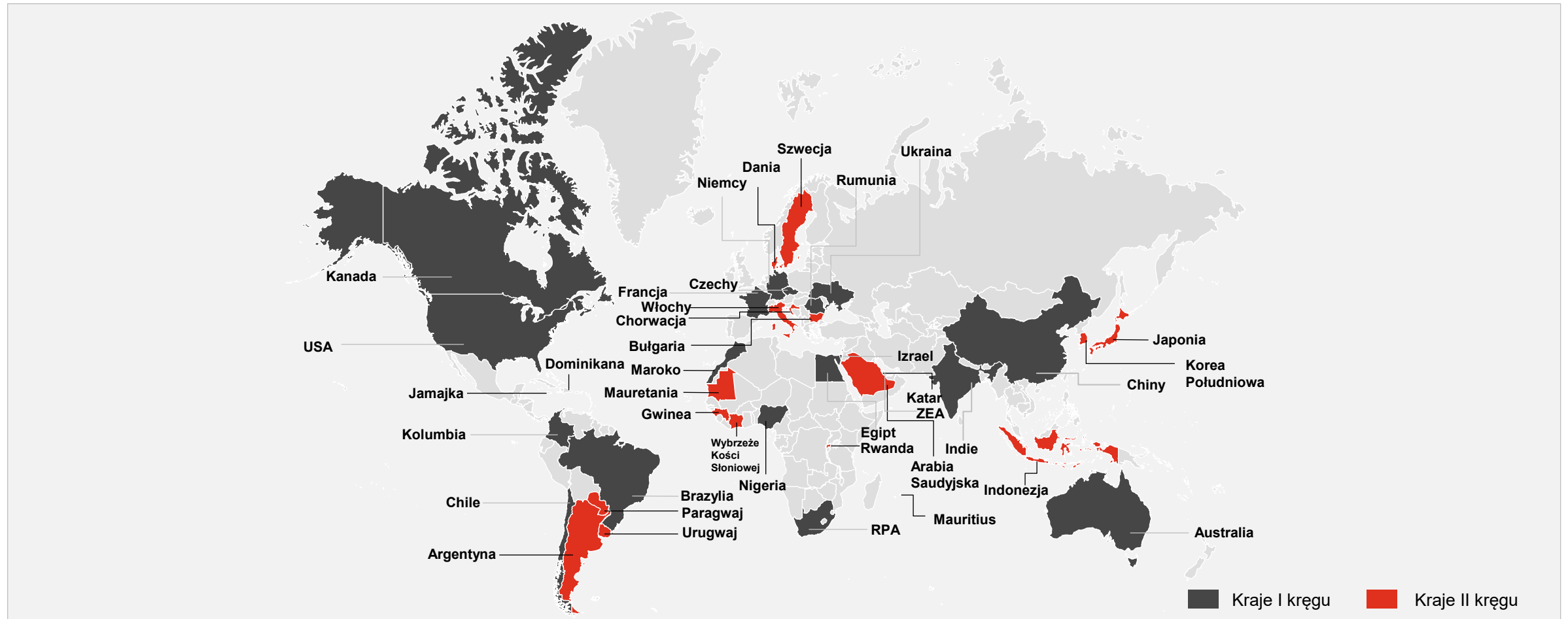


Wyniki rankingu – Afryka

Kraje I kręgu		Kraje II kręgu	
1.	Maroko	1.	Rwanda
2.	Republika Południowej Afryki	2.	Wybrzeże Kości Słoniowej
3.	Egipt	3.	Gwinea
4.	Nigeria	4.	Mauritius
5.	Liberia	5.	Mauretania



Najatrakcyjniejsze kierunki dla polskich inwestycji



Identyfikacja atrakcyjnych kierunków do inwestowania dla polskich firm to efekt wielowymiarowych działań analitycznych

Europa



Pierwszy krąg: W pierwszym kręgu destynacji europejskich znajdują się kraje już rozpoznane przez polskich inwestorów – **Niemcy i Czechy**. Kierunki te są dodatkowo atrakcyjne dla polskich firm ze względu na geograficzną bliskość i zrealizowane tam już polskie inwestycje. Kraje te charakteryzuje wysoka pozycja wśród kierunków polskiego eksportu i znaczący przyływ polskich BIZ.

Drugi krąg: W drugim kręgu znalazły się destynacje mniej oczywiste, jednak wciąż atrakcyjne ze względu na swoją bliskość geograficzną i kulturową, a także potencjał ekonomiczny. Są to **Szwecja i Włochy**. Kraje te wyróżnia m.in. wysoka dynamika napływu inwestycji.

Ameryka Północna i Południowa



Pierwszy krąg: W pierwszym kręgu firm amerykańskich znalazły się **Stany Zjednoczone i Brazylia**. Kraje te są atrakcyjne ze względu na dynamikę inwestycji greenfield, przyciąganie dużej ilości bezpośrednich inwestycji zagranicznych i wysoki poziom PKB, jednocześnie są już znanymi kierunkami dla polskich inwestorów.

Drugi krąg: Drugi krąg to **Dominikana i Argentyna**. Cechy, które w największej mierze zdecydowały o pozycji tych krajów w czołówce rankingu to zmiany wskaźników takich jak praworządność i stabilność polityczna, a w przypadku Argentyny także napływ inwestycji zagranicznych.

Azja i Australia



Pierwszy krąg: Do czołówki państw pierwszego kręgu w Azji i Australii należą **Chiny i Zjednoczone Emiraty Arabskie**. Wysoką pozycję w rankingu kraje te zawdzięczają dużemu zainteresowaniu inwestorów zagranicznych zarówno pod względem BIZ ogółem, jak i inwestycji typu greenfield.

Drugi krąg: Prosperującymi krajami regionu okazały się być **Japonia i Katar**. Wszystkie państwa w czołówce wyróżnia duży napływ inwestycji greenfield, wysoka pozycja w rankingu WGI Rule of Law i znaczne zainteresowanie inwestorów zagranicznych pod względem BIZ.

Afryka



Pierwszy krąg: Afryka pozostaje regionem, w którym polscy inwestorzy nie są jeszcze obecni na masową skalę, w czołówce państw w pierwszym kręgu znajdują się **Maroko i Republika Południowej Afryki**. Kraje te osiągnęły wysoką pozycję dzięki relatywnie wysokiej stabilności instytucjonalnej, powiązaniom handlowym z krajami UE i sprzyjającym warunkom makroekonomicznym.

Drugi krąg: Wśród krajów relatywnie mniej znanych jako potencjalne kierunki ekspansji dla polskich firm są **Rwanda i Wybrzeże Kości Słoniowej**. W ostatnich latach w krajach tych odnotowano pozytywny wzrost wskaźników dobrego rządzenia – praworządności oraz stabilności politycznej, co sprawia, że coraz bardziej zyskują w oczach inwestorów.

Niemcy



Kraj I kręgu

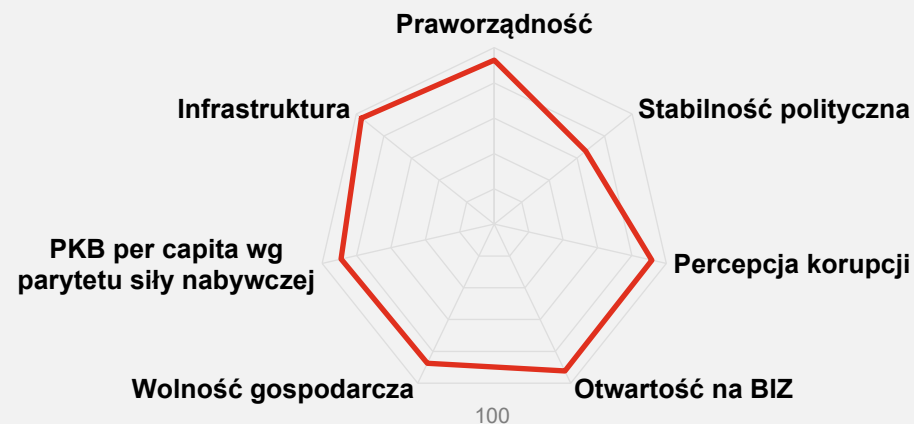
Serce gospodarki UE

Niemcy, największa gospodarka Europy, po dwóch latach spadku PKB (–0,3% w 2023 i –0,2% w 2024) i stagnacji w 2025 roku, mają na 2026 rok prognozę umiarkowanego ożywienia. Mimo wyzwań dla przemysłu i eksportu, wynikających m.in. z globalnej konkurencji i napięć handlowych, Niemcy pozostają kluczowym ośrodkiem inwestycyjnym. W samym 2023 roku w Niemczech zarejestrowano 1 759 projektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych o łącznej wartości 34,8 mld euro, co oznacza wzrost o 37,5% rok do roku, a kraj zajął pozycję największego inwestora ostatecznego w UE. Atutami rynku są: wysoka jakość infrastruktury, centralne położenie, stabilność instytucjonalna, rozwinięty sektor średnich przedsiębiorstw z licznymi liderami branżowymi oraz silna pozycja w eksporcie dóbr zaawansowanych technologicznie. Niemcy przeznaczają ok. 3,1% PKB na badania i rozwój, co plasuje je w czołówce państw innowacyjnych na świecie, a w sektorze energetyki odnawialnej należą do najbardziej atrakcyjnych lokalizacji inwestycyjnych. Rząd planuje zwiększenie nakładów na infrastrukturę transportową, cyfrową i energetyczną, znaczne podniesienie budżetu obronnego oraz wprowadzenie działań deregulacyjnych i fiskalnych (w tym częściowe zawieszenie reguły długu) w celu pobudzenia wzrostu. Silna baza przemysłowa, dostęp do wysoko wykwalifikowanej kadry, rozbudowane sieci kooperacyjne oraz otwarte otoczenie biznesowe sprawiają, że rynek niemiecki pozostaje strategicznym kierunkiem ekspansji dla przedsiębiorstw szukających dostępu zarówno do europejskich, jak i globalnych łańcuchów wartości. Dotyczy to w szczególności branż takich jak motoryzacja, przemysł maszynowy, technologie środowiskowe, biotechnologia oraz zaawansowane ICT.

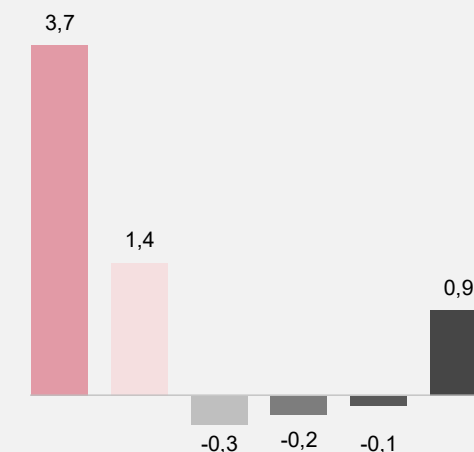
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

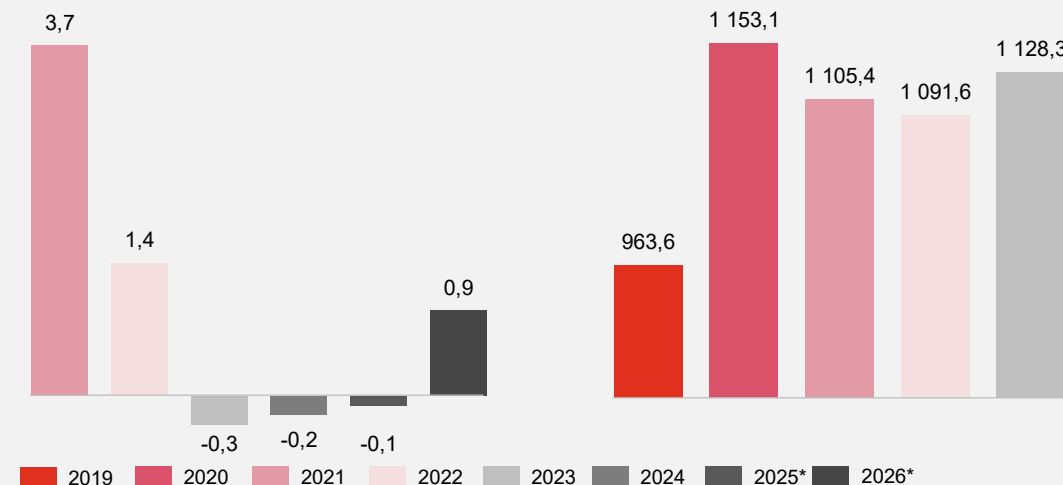
(100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Czechy



Kraj I kręgu

Sprawdzony sąsiad



Czechy, jedna z najbardziej rozwiniętych gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej, po spowolnieniu i technicznej recesji w 2023 roku, weszły w kolejne lata ze stopniowym ożywieniem. Wzrost gospodarczy w 2024 wyniósł ok. 1,1%, a w 2025 prognozowany jest na poziomie 1,6%, wspierany przez rosnącą konsumpcję prywatną, odbudowę eksportu i inwestycje publiczne współfinansowane ze środków unijnych. Kraj wyróżnia się stabilnością polityczną i wysoką jakością instytucji, plasując się wysoko w międzynarodowych rankingach praworządności, wolności gospodarczej i atrakcyjności inwestycyjnej. Czechy mają bardzo rozwinięty sektor przemysłowy – motoryzacja odpowiada za ponad 25% produkcji przemysłowej i eksportu, a obecność globalnych koncernów (m.in. Škoda, Toyota, Hyundai) czyni ten sektor jednym z filarów gospodarki. Równocześnie kraj intensywnie inwestuje w nowe technologie – automatyzację, robotykę, ICT i zieloną transformację – dążąc do dywersyfikacji i wzmocnienia konkurencyjności. Ważnym elementem polityki gospodarczej jest transformacja energetyczna: Czechy rozwijają odnawialne źródła energii, planują nowe inwestycje w energię jądrową oraz stopniowo ograniczają rolę węgla w miksie energetycznym. Silnym atutem rynku jest też kapitał ludzki – wysoki poziom edukacji technicznej i inżynierskiej, dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej oraz gęsta sieć powiązań przemysłowych i badawczych, które sprzyjają inwestycjom w badania i rozwój. Bliskość geograficzna, podobieństwa kulturowe i silne powiązania handlowe z Polską i innymi krajami UE czynią Czechy szczególnie atrakcyjnym kierunkiem ekspansji dla przedsiębiorstw z regionu, a korzystne otoczenie regulacyjne i dostępne instrumenty wsparcia inwestorów zagranicznych wzmocniają ich pozycję jako jednego z najbardziej perspektywicznych rynków Europy Środkowej.

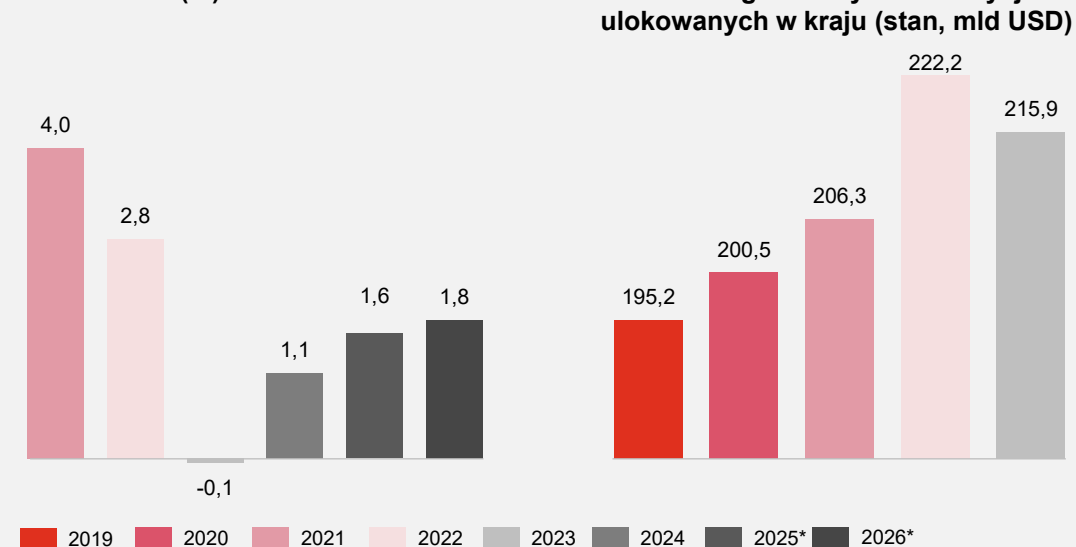
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

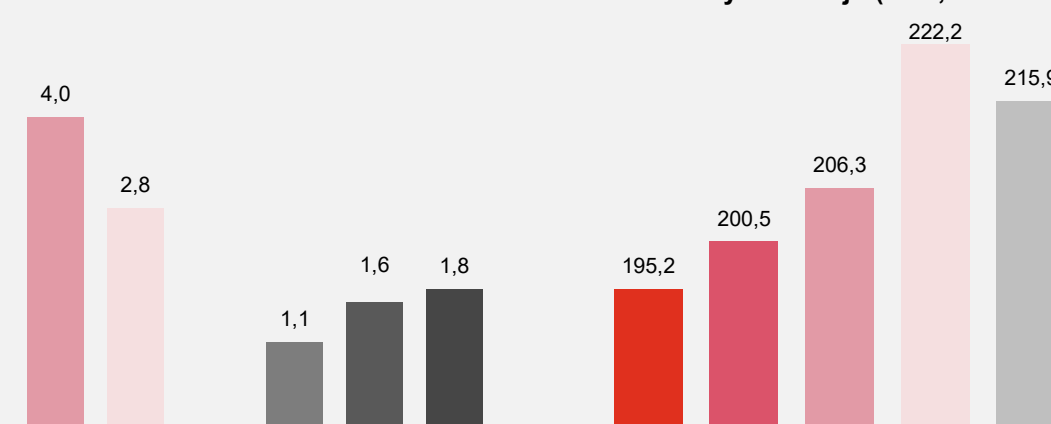
(100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Szwecja



Kraj II kręgu

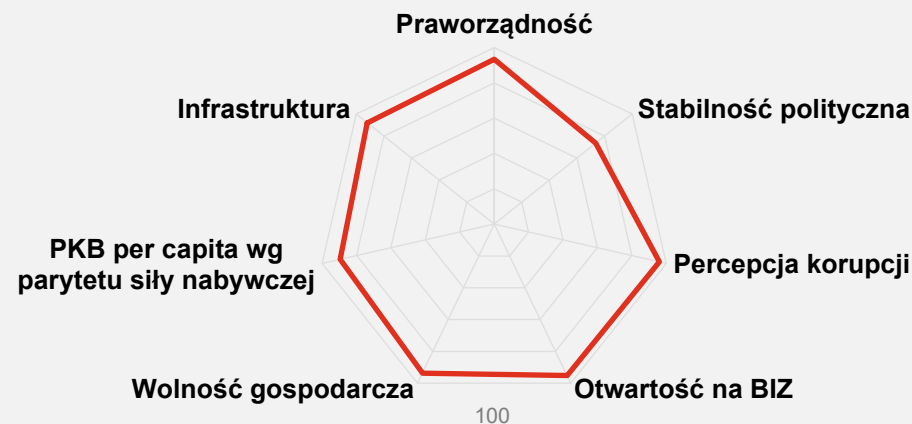
Skandynawski lider innowacji

Szwecja to stabilny i wysoko rozwinięty rynek, który po lekkim spadku dynamiki wzrostu w 2023 roku (−0,1%) jest na ścieżce umiarkowanego ożywienia, osiągając ok. 1,9% w 2025 i 2,2% w 2026 roku. Kraj plasuje się w ścisłej czołówce globalnych rankingów innowacyjności (2. miejsce w Global Innovation Index 2024) i wolności gospodarczej (9. miejsce w Index of Economic Freedom), przyciągając znaczący napływ inwestycji zagranicznych – w 2023 roku wartość FDI sięgnęła 29,4 mld USD, co daje Szwecji 4. pozycję w Europie i 13. na świecie. Atrakcyjność rynku wynika m.in. z zaawansowanej infrastruktury technologicznej, wysoko wykwalifikowanej kadry oraz silnych sektorów strategicznych, takich jak ICT, zaawansowana produkcja, energia odnawialna, transport, life sciences i obronność. Szwecja aktywnie promuje zieloną i cyfrową transformację, przyciągając rekordowe projekty inwestycyjne na rozwój usług chmurowych, centrów danych i AI. Dynamicznie rozwija się sektor obronny, czego przykładem jest wzrost mocy produkcyjnych Saab i rosnący eksport. W energetyce odnawialnej Szwecja należy do liderów, z silnie rozwiniętym sektorem energetyki wiatrowej i wodnej. Rozbudowany system wsparcia innowacji obejmuje m.in. agencje publiczne (Vinnova, Almi Invest), fundusze venture capital, inkubatory i akceleratorzy (STING, Uppsala Innovation Centre) oraz aktywne środowisko aniołów biznesu, co sprzyja rozwojowi startupów i projektów badawczo-rozwojowych. Połączenie wysokiego poziomu edukacji technicznej, otwartości na inwestycje zagraniczne oraz bliskiej współpracy sektora publicznego i prywatnego tworzy środowisko sprzyjające zarówno długoterminowym inwestycjom, jak i szybkiemu skalowaniu innowacyjnych rozwiązań, co czyni Szwecję wyjątkowo atrakcyjnym kierunkiem ekspansji dla polskich firm.

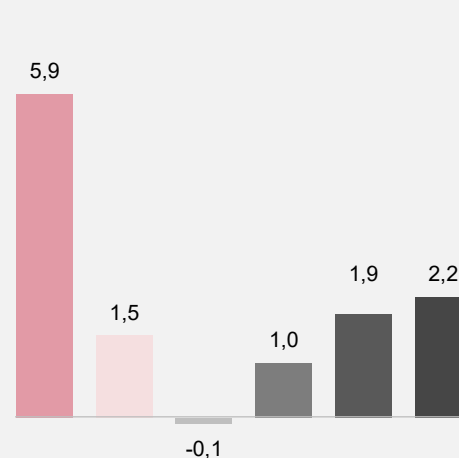
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

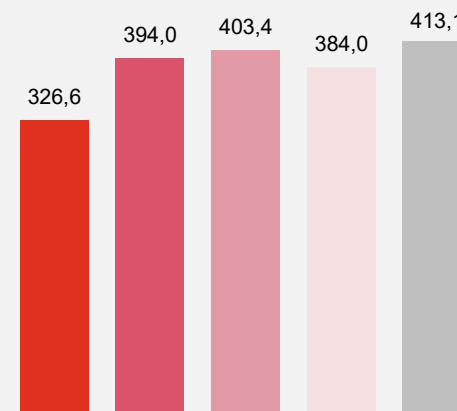
(100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Włochy



Kraj II kręgu

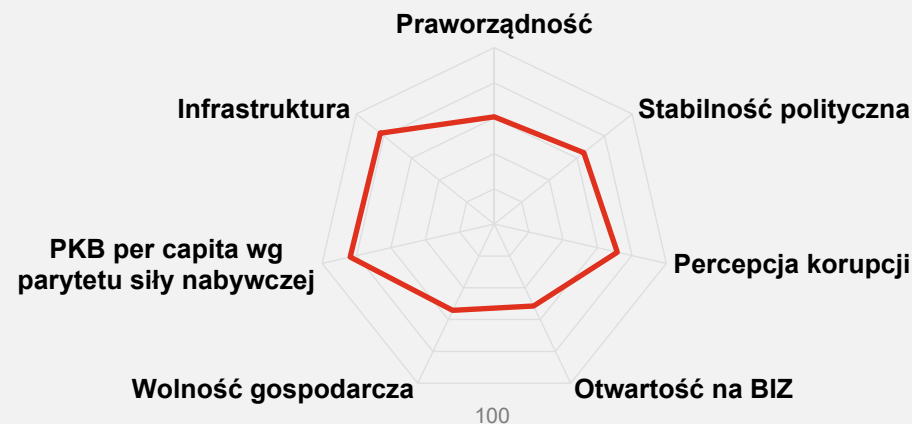
Przemysł południa

Włochy, trzecia co do wielkości gospodarka strefy euro, wchodzą w 2025 rok z dalszymi perspektywami stagnacji, po spowolnieniu w 2023 (0,7%) i 2024 (0,7%) prognozy na 2025 wskazują na wzrost w przedziale o 0,4%, a w 2026 na poziomie 0,8%, przy inflacji obniżającej się do ok. 2%. Fundamentem włoskiej gospodarki pozostaje silny sektor przemysłowy, szczególnie w branżach takich jak motoryzacja, maszynowa, chemiczna, meblarska, modowa i spożywcza, oraz dynamiczny sektor usług, w tym turystyka, która generuje około 13% PKB i czyni kraj jednym z najchętniej odwiedzanych miejsc na świecie. Włochy realizują szeroko zakrojony program reform i inwestycji w ramach unijnego Funduszu Odbudowy (Next Generation EU), z którego alokowano blisko 200 mld euro, kierując środki m.in. na cyfryzację administracji, modernizację infrastruktury transportowej, wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz transformację energetyczną. Ważnym elementem strategii gospodarczej jest także poprawa klimatu inwestycyjnego poprzez uproszczenie przepisów, ograniczenie biurokracji i reformę systemu podatkowego, co ma zwiększyć atrakcyjność Włoch dla inwestorów zagranicznych. Włochy zmagają się jednak z wyzwaniami strukturalnymi: wysokim długiem publicznym sięgającym ok. 137% PKB, niską produktywnością, nierównościami regionalnymi pomiędzy bardziej rozwiniętą północą a słabszym gospodarczo południem oraz starzejącym się społeczeństwem. Mimo to kraj pozostaje kluczowym graczem w europejskich łańcuchach wartości, z silnym sektorem eksportowym i globalnie rozpoznawalnymi markami, a bogate dziedzictwo kulturowe, dynamiczne klastry przemysłowe oraz centralne położenie w regionie Morza Śródziemnego wzmacniają jego pozycję jako strategicznej destynacji dla biznesu i turystyki.

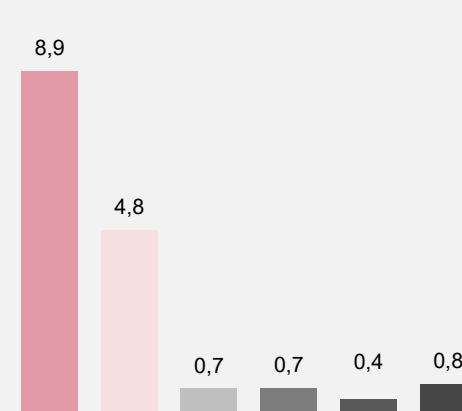
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

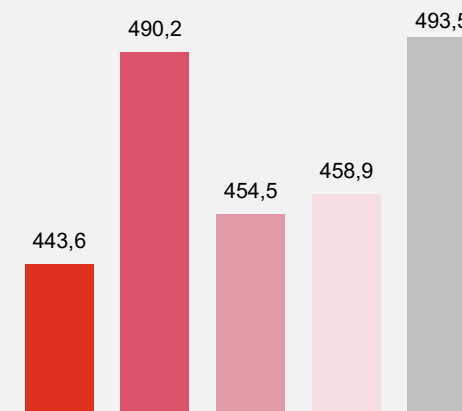
(100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Stany Zjednoczone



Kraj i kręgu

Centrum kapitału, technologii i talentów

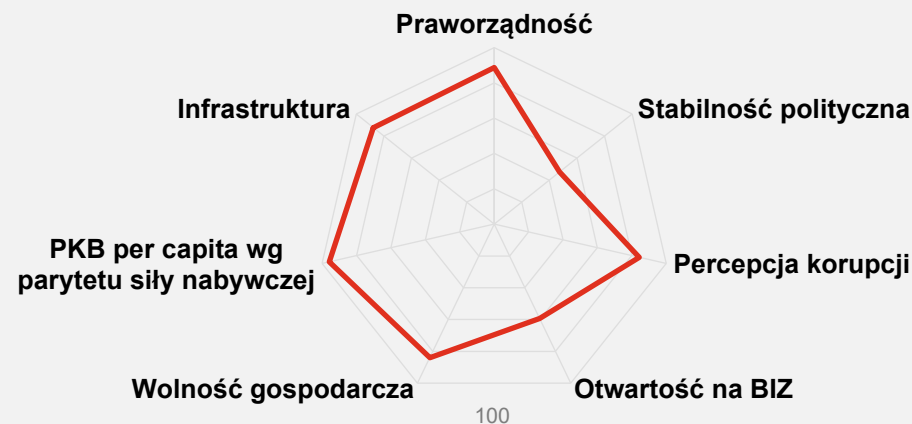


Stany Zjednoczone, największa gospodarka świata z PKB nominalnym na poziomie ok. 30,5 bln USD w 2025 r., po solidnym wzroście 2,8% w 2024 roku wchodzą w okres umiarkowanego spowolnienia, z prognozami wzrostu rządu 1,8% w 2025 i ok. 1,7% w 2026, przy inflacji obniżającej się z ponad 4% do poziomu 2–3%. Gospodarka opiera się na silnej konsumpcji, która odpowiada za ok. 68% wydatków krajowych, oraz dominującym sektorze usług (ok. 80% PKB), jednak rosnące koszty finansowania, spowolnienie inwestycji i napięcia handlowe ograniczają tempo wzrostu. USA pozostają kluczowym celem dla inwestorów zagranicznych – w 2023 roku napływ nowych inwestycji bezpośrednich sięgnął 349 mld USD, a łączna wartość zagranicznego kapitału w amerykańskich podmiotach przekroczyła 6,6 bln USD, co odpowiadało za rekordowe 41% globalnego przepływu kapitału. Atrakcyjność rynku wspierają m.in. programy IRA i CHIPS Act, które stymulują inwestycje w infrastrukturę, czystą energię i technologie półprzewodnikowe, a udział USA w globalnych projektach greenfield wzrósł w ciągu roku z 11,6% do 14,3%. Gospodarka korzysta z przewagi dolara jako głównej waluty rezerwowej i bezpiecznej przystani dla kapitału, z rozwiniętego rynku finansowego oraz zdolności absorpcji dużych wolumenów inwestycji zagranicznych. Jednocześnie USA mierzą się z wyzwaniami strukturalnymi – wysokim długiem publicznym (ponad 120% PKB), rosnącymi kosztami obsługi zadłużenia, napięciami w globalnym handlu oraz nierównomiernym rozwojem regionalnym. W perspektywie średnioterminowej oczekuje się, że filarami wzrostu będą innowacje technologiczne, transformacja energetyczna, modernizacja infrastruktury oraz utrzymująca się przewaga konkurencyjna w sektorach zaawansowanej produkcji i usług, co sprawia, że Stany Zjednoczone pozostają jednym z najbardziej atrakcyjnych kierunków dla firm planujących ekspansję na rynki międzynarodowe.

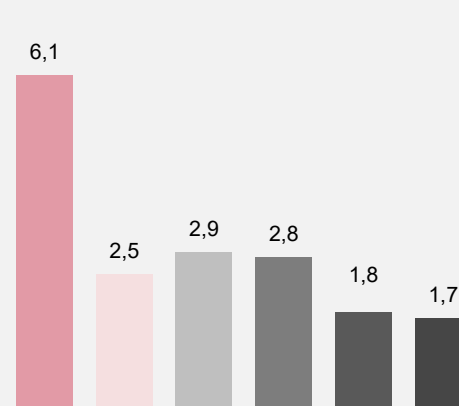
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

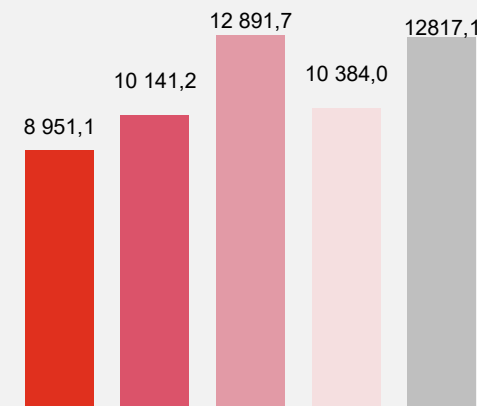
(100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Brazylia



Kraj I kręgu

Rolniczy gigant

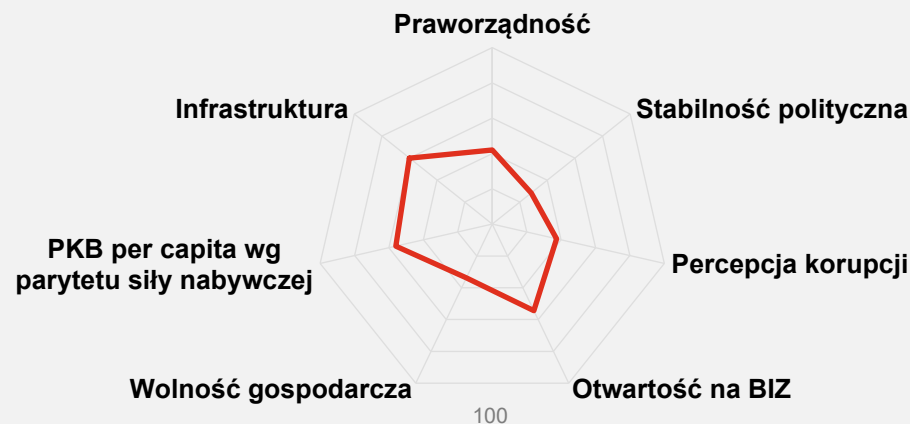


Brazylia, największa gospodarka Ameryki Łacińskiej, w 2024 roku rozwijała się w tempie około 3,4%, a prognozy na 2025 zakładają wzrost w o 2,0%, przy inflacji stopniowo obniżającej się w kierunku celu banku centralnego wynoszącego 3%. Kraj charakteryzuje się zróżnicowaną strukturą gospodarki. Istotną rolę odgrywa rolnictwo, w którym Brazylia jest światowym liderem eksportu soi, wołowiny, kawy i cukru, a także przemysł wydobywczy i energetyczny (bogate złoża ropy naftowej z głębokich wód. Jednocześnie coraz większe znaczenie ma sektor usług, odpowiadający za ponad 60% PKB. Rząd pod przewodnictwem prezydenta Luli da Silvy prowadzi politykę ukierunkowaną na walkę z ubóstwem i nierównościami, zwiększenie inwestycji publicznych oraz przyciąganie kapitału zagranicznego, szczególnie do infrastruktury, zielonej transformacji i cyfryzacji. Realizowany jest szeroki program dekarbonizacji, w tym rozbudowa sieci OZE, rozwój biopaliw drugiej generacji, inwestycje w zielony wodór oraz ochrona lasów Amazonii, co ma kluczowe znaczenie dla pozycji Brazylii w globalnej polityce klimatycznej. Ważnym elementem jest także reforma fiskalna i plan ograniczenia deficytu budżetowego, który ma na celu stabilizację długu publicznego sięgającego około 75% PKB. Brazylia aktywnie uczestniczy w procesach integracji międzynarodowej – odgrywa centralną rolę w Mercosur, zacieśnia współpracę w ramach BRICS i rozwija relacje handlowe z Chinami, UE i USA, wykorzystując swoje zasoby naturalne i potencjał konsumencki ponad 200-milionowego rynku wewnętrznego. Mimo wyzwań związanych z niską produktywnością, skomplikowanym systemem podatkowym i problemami infrastrukturalnymi, Brazylia pozostaje kluczowym graczem globalnym, z ogromnym potencjałem rozwojowym w sektorach energii, rolnictwa, technologii i zielonych finansów, a jej stabilność polityczna i aktywna rola w globalnej polityce klimatycznej wzmacniają atrakcyjność inwestycyjną na arenie międzynarodowej.

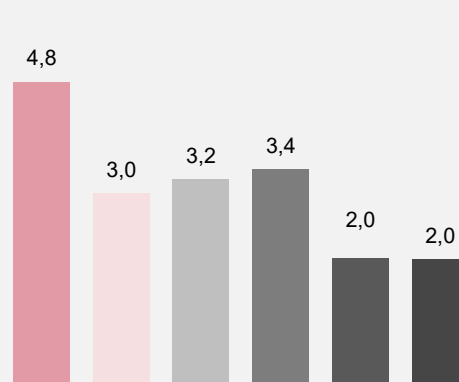
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

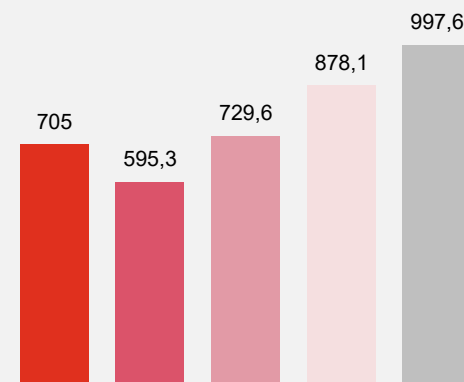
(100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



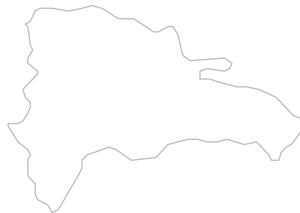
Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Dominikana



Kraj II kręgu

Brama do Karaibów

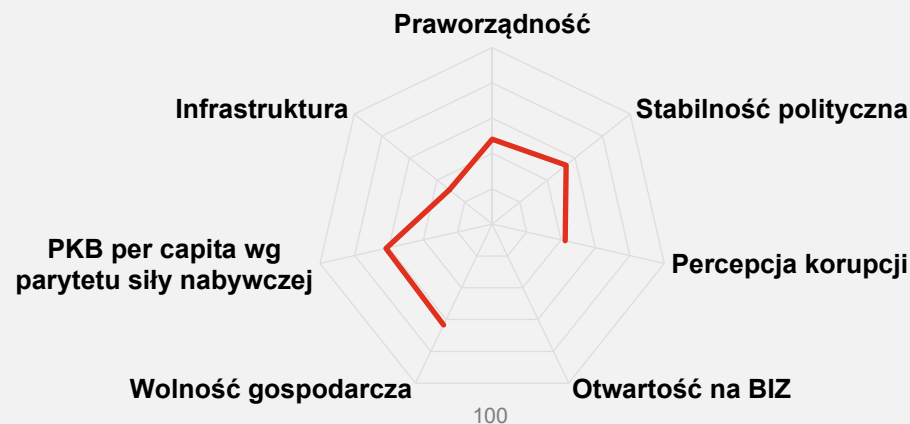


Dominikana to jedna z najszybciej rozwijających się gospodarek Ameryki Łacińskiej, z prognozowanym wzrostem PKB na poziomie około 4% w 2025 roku, napędzanym silną konsumpcją wewnętrzną, inwestycjami infrastrukturalnymi oraz ekspansją sektorów turystyki, eksportu i energetyki. Fundamentami wzrostu są trzy filary: silny sektor turystyczny odpowiadający za ok. 20% PKB (rekordowe 11 mln turystów w 2024 r.), prężne strefy wolnego handlu generujące 12,9 mld USD eksportu oraz stabilny napływ przekazów od emigrantów na poziomie 10,8 mld USD (8,8% PKB). Rząd prowadzi aktywną politykę przyciągania inwestycji zagranicznych, oferując ulgi podatkowe i zachęty w specjalnych strefach handlowych, które w 2024 roku wygenerowały rekordowy eksport o wartości 12,9 mld USD. W 2023 roku napływ BIZ wyniósł 4,75 mld USD, co stanowi wzrost o 17,3% w porównaniu do roku poprzedniego, a kluczowe branże przyciągające kapitał to turystyka, nieruchomości, energetyka i górnictwo. Rząd wdraża reformy strukturalne obejmujące sektor energii (m.in. 15-letni kontrakt na dostawy LNG wspierający odejście od węgla), modernizację systemów wodnych oraz poprawę warunków na rynku pracy. Powołano państwową spółkę Emidom w celu rozwoju wydobywania surowców strategicznych, w tym ziem rzadkich, co ma wzmocnić pozycję kraju w globalnych łańcuchach dostaw. W polityce makroekonomicznej priorytetem jest utrzymanie stabilności fiskalnej i kontroli inflacji, która w 2025 roku ma wynieść ok. 4,3%, przy jednoczesnym zwiększaniu wydatków publicznych na edukację, ochronę zdrowia i infrastrukturę transportową. Wysoki poziom bezpieczeństwa inwestycyjnego, otwartość gospodarki i sprzyjające otoczenie regulacyjne sprawiają, że Dominikana postrzegana jest jako brama do regionu Karaibów i Ameryki Środkowej.

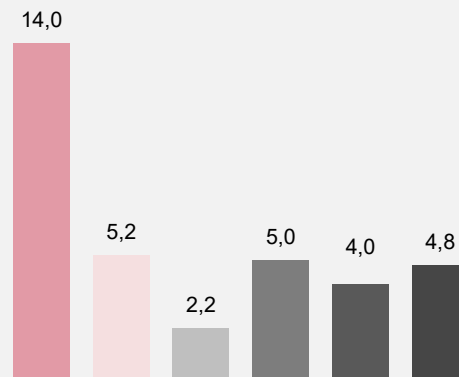
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

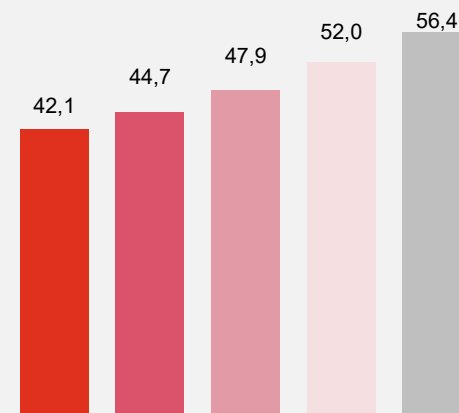
100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Argentyna



Kraj II kręgu

Kraina soi, litu i tango

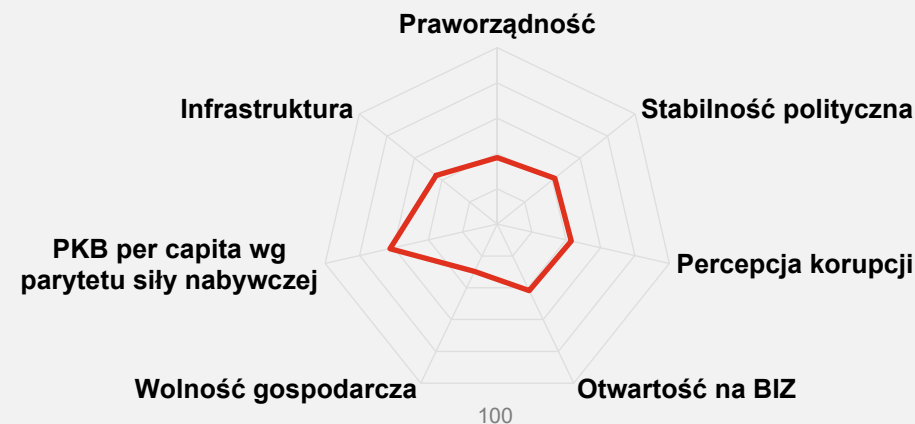


Argentyna, druga co do wielkości gospodarka Ameryki Południowej, w 2024 roku zmagala się z głęboką recesją i inflacją przekraczającą 200%, będąc jedną z najbardziej niestabilnych gospodarek świata. Jednak początek 2025 roku przyniósł sygnały stabilizacji związane z radykalnymi reformami rządu Javiera Milei. Nowa administracja wdrożyła program „terapii szokowej”, obejmujący deregulację rynku, ograniczenie wydatków publicznych, dewaluację peso i stopniową liberalizację gospodarki, przy jednoczesnym dążeniu do konsolidacji fiskalnej oraz eliminacji chronicznych deficytów. Choć krótkoterminowo skutkuje to spadkiem konsumpcji i pogorszeniem sytuacji społecznej, rząd liczy na odbudowę zaufania inwestorów, ustabilizowanie waluty i przywrócenie dostępu do finansowania międzynarodowego. Argentyna pozostaje krajem o ogromnym potencjale gospodarczym – jest jednym z największych na świecie producentów soi, kukurydzy, pszenicy, wołowiny i litu, kluczowego dla transformacji energetycznej, a także dysponuje znacznymi zasobami ropy i gazu w formacji Vaca Muerta, która może uczynić kraj znaczącym eksporterem energii. Istotną rolę w gospodarce odgrywa także sektor przemysłowy, z silną bazą motoryzacyjną, chemiczną i spożywczą, oraz sektor usług, w tym nowoczesne usługi cyfrowe i IT, które w ostatnich latach zyskują na znaczeniu. Argentyna aktywnie poszukuje nowych partnerów handlowych – w ramach Mercosur negocjuje porozumienie z Unią Europejską, wzmacnia relacje z Chinami i USA, a także zacieśnia współpracę z krajami BRICS, do których formalnie dołączyła w 2024 roku. Mimo ogromnych wyzwań – takich jak wysoka inflacja, zadłużenie zagraniczne, niski poziom rezerw walutowych, brak stabilności instytucjonalnej i napięcia społeczne – kraj ten ma potencjał, aby w perspektywie średnio- i długoterminowej stać się jednym z kluczowych graczy gospodarczych regionu, jeśli reformy przyniosą oczekiwane rezultaty i uda się odbudować zaufanie rynków oraz zapewnić bardziej inkluzywny i trwały wzrost gospodarczy.

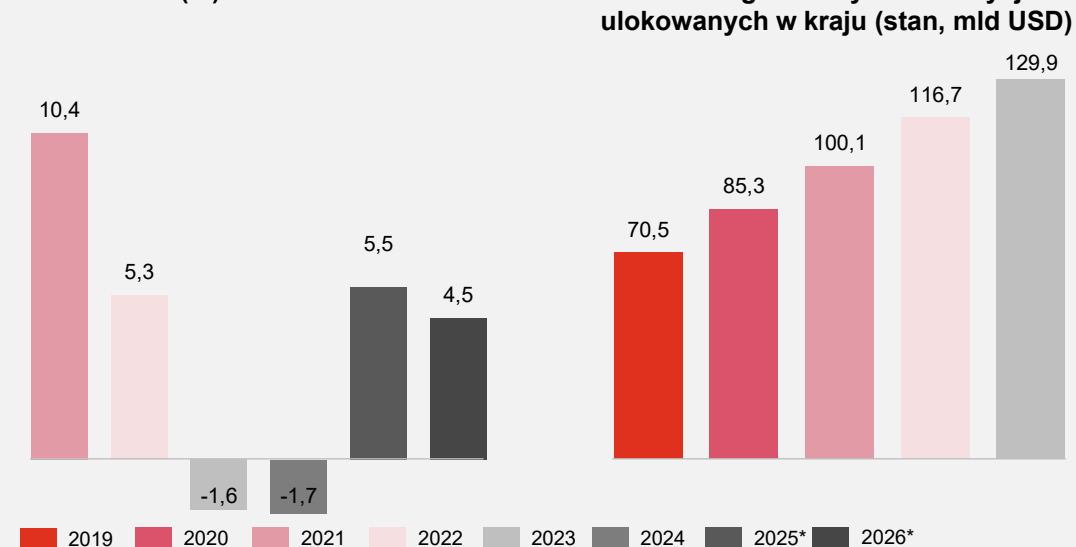
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

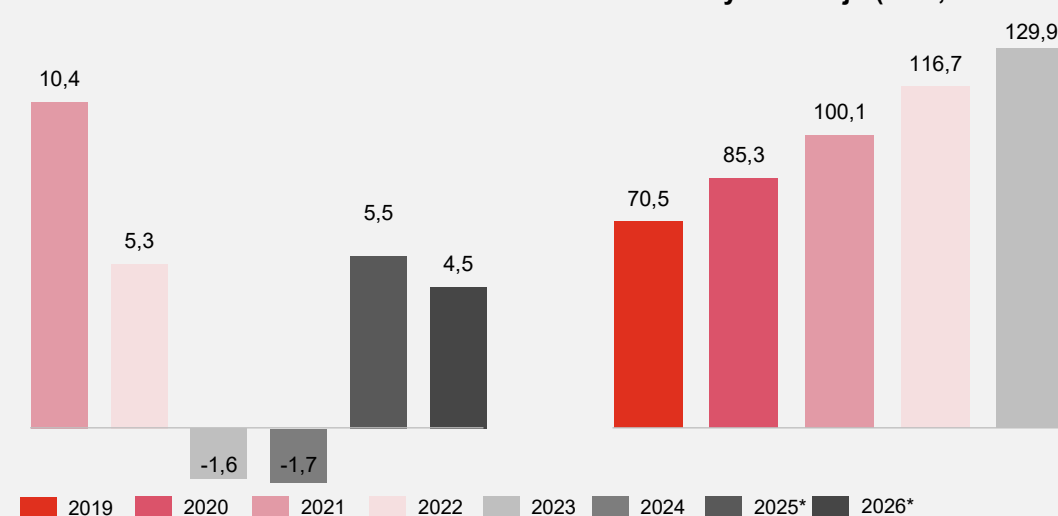
(100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Chiny



Kraj I kręgu

Stabilna potęga



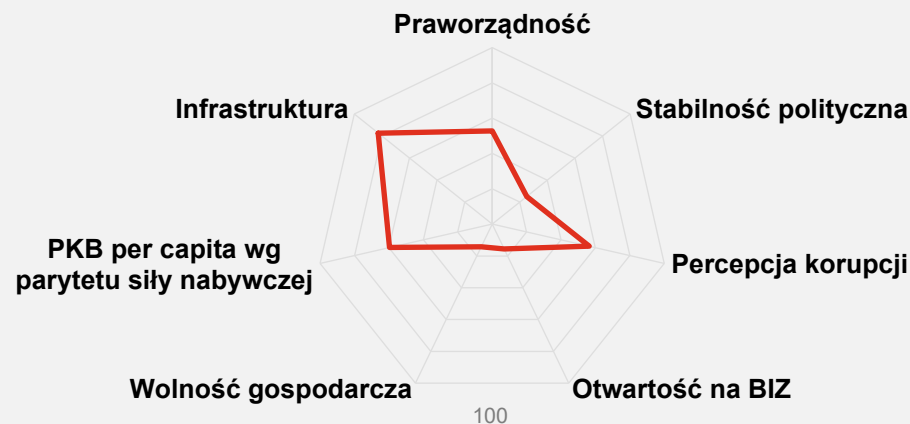
Chiny, druga co do wielkości gospodarka świata, po wzroście PKB o ok. 5% w 2024 roku wchodzi w fazę umiarkowanego spowolnienia. Prognozy na lata 2025 i 2026 wskazują na poziom wzrostu PKB na poziomie 4%. W porównaniu z okresem 2015–2019, kiedy wzrost utrzymywał się na poziomie 6–7% rocznie, widać wyraźne spowolnienie, wynikające m.in. z osłabienia popytu krajowego, starzenia się społeczeństwa, spadku produktywności oraz napięć geopolitycznych, szczególnie z USA i ich sojusznikami. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych znacząco zmalał. W 2024 r. rzeczywiste BIZ wyniosły 114,8 mld USD, co oznacza spadek o ok. 27% rok do roku i najniższy poziom od dekady, częściowo z powodu rosnących restrykcji regulacyjnych, wymogów tworzenia joint venture w wybranych sektorach oraz obaw związanych z ryzykiem politycznym. Jednocześnie obserwuje się rosnącą globalną ekspansję chińskich przedsiębiorstw – inwestycje w UE i Wielkiej Brytanii osiągnęły w 2024 roku rekordowe 10 mld EUR (+47%), a całkowite chińskie inwestycje zagraniczne wzrosły do 52 mld EUR. Kluczową rolę w transformacji gospodarczej odgrywa strategia „Made in China 2025”, mająca na celu uniezależnienie się od importu technologii oraz umocnienie pozycji w sektorach takich jak robotyka, sztuczna inteligencja, półprzewodniki, biotechnologia, lotnictwo czy pojazdy elektryczne. W odpowiedzi na wyzwania zewnętrzne i wewnętrzne w sierpniu 2025 roku rząd ogłosił pakiet wsparcia dla zaawansowanego przemysłu obejmujący preferencyjne kredyty, uproszczone procedury administracyjne, ulgi podatkowe i finansowanie zielonych projektów przemysłowych. Równolegle rozwijana jest Inicjatywa Pasa i Szlaku, której celem jest umocnienie handlowych powiązań infrastrukturalnych i logistycznych w Azji, Afryce i Europie, co ma zwiększyć wpływy Chin w globalnych łańcuchach dostaw. S&P potwierdziło w sierpniu 2025 roku rating kredytowy Chin na poziomie A+ ze stabilną perspektywą. Dla inwestorów rynek chiński pozostaje jednocześnie ogromną szansą – z dostępem do setek milionów konsumentów, rozwiniętą infrastrukturą i efektywnymi sieciami transportowymi – oraz wyzwaniem, wymagającym analizy ryzyka regulacyjnego, geopolitycznego i walutowego.

Więcej informacji: [link](#).

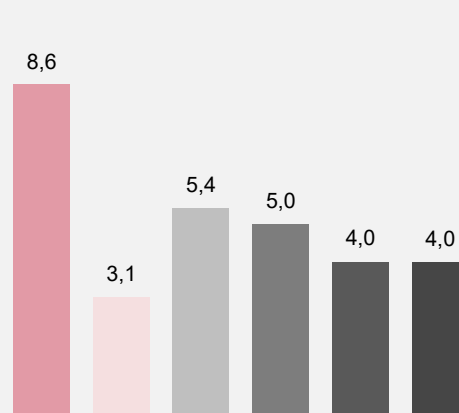
PwC / PFR TFI

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

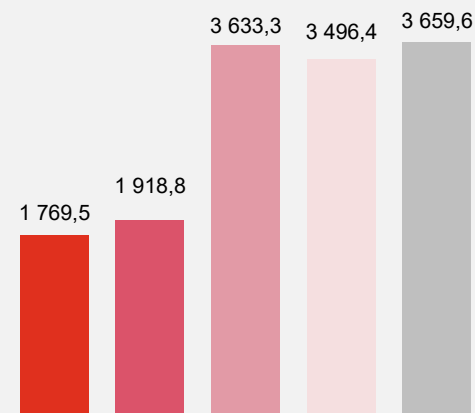
100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Zjednoczone Emiraty Arabskie



Kraj I kręgu

Bliskowschodnie centrum biznesu

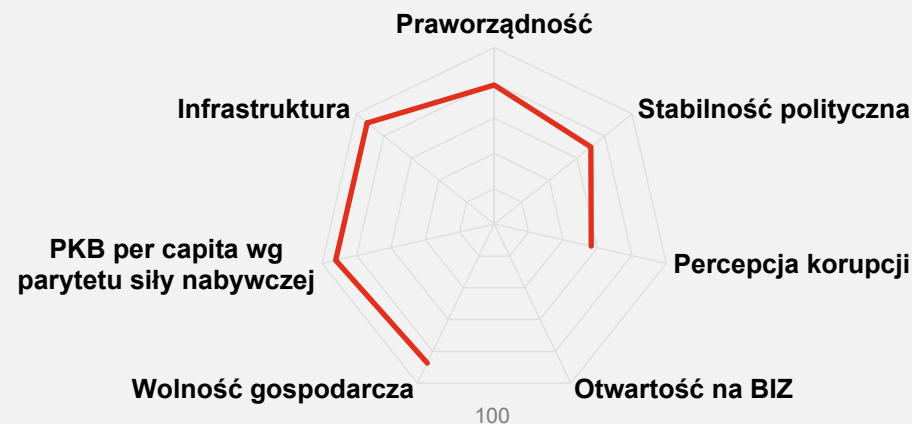


Zjednoczone Emiraty Arabskie, jedna z najbardziej dynamicznych gospodarek Bliskiego Wschodu i kluczowy hub finansowy oraz logistyczny regionu, w 2024 roku odnotowały wzrost PKB na poziomie ok. 3,8%, a prognozy na 2025 wskazują na dalsze przyspieszenie do 4%, napędzane zarówno przez sektor naftowy, jak i silnie rosnący segment usług oraz inwestycje publiczne. Władze prowadzą konsekwentną politykę dywersyfikacji gospodarki w ramach strategii „UAE Vision 2031”, której celem jest ograniczenie zależności od ropy i rozwój nowych sektorów takich jak logistyka, turystyka, fintech, odnawialne źródła energii, sztuczna inteligencja czy przemysł kosmiczny. Dubai i Abu Zabi pozostają największymi centrami finansowymi i inwestycyjnymi, przyciągającymi kapitał zagraniczny dzięki stabilnym regulacjom, nowoczesnej infrastrukturze i strefom wolnego handlu, które oferują ulgi podatkowe i ułatwienia administracyjne. Kraj plasuje się w czołówce światowych rankingów otwartości biznesowej i przyjazności dla inwestorów, a napływ BIZ przekroczył 23 mld USD w 2023 roku, kierując się głównie do sektorów energii, nieruchomości, technologii cyfrowych i handlu. Pomimo zależności od ropy naftowej, ZEA intensywnie inwestują w rozwój zielonego wodoru, co wpisuje się w krajową strategię neutralności klimatycznej do 2050 roku. Istotnym elementem polityki gospodarczej jest również promowanie turystyki. Organizacja Expo 2020, globalne wydarzenia sportowe i rozrywkowe oraz rozwój luksusowej infrastruktury turystycznej sprawiają, że sektor ten odpowiada już za ponad 12% PKB. Emiraty z powodzeniem budują wizerunek regionalnego lidera innowacji i „bramy do Azji i Afryki”, oferując jednocześnie stabilność polityczną, wysoką jakość życia i globalne powiązania handlowe, co czyni je jednym z najbardziej atrakcyjnych kierunków inwestycyjnych i biznesowych na świecie.

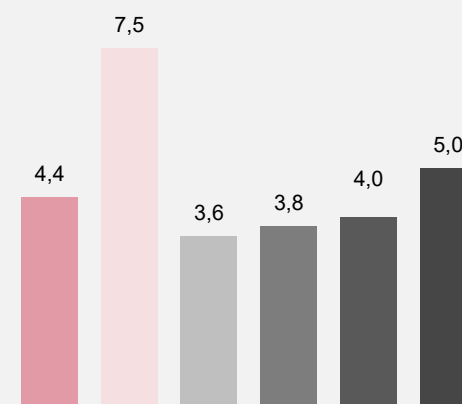
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

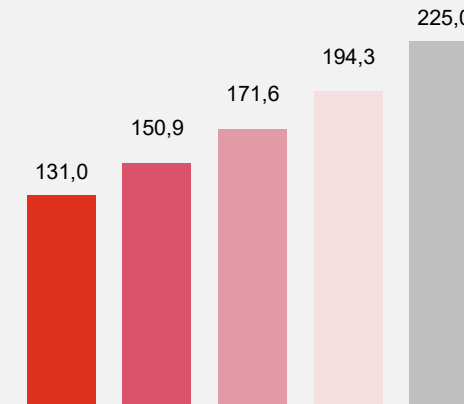
100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Japonia



Kraj II kręgu

Kraj kwitnących innowacji

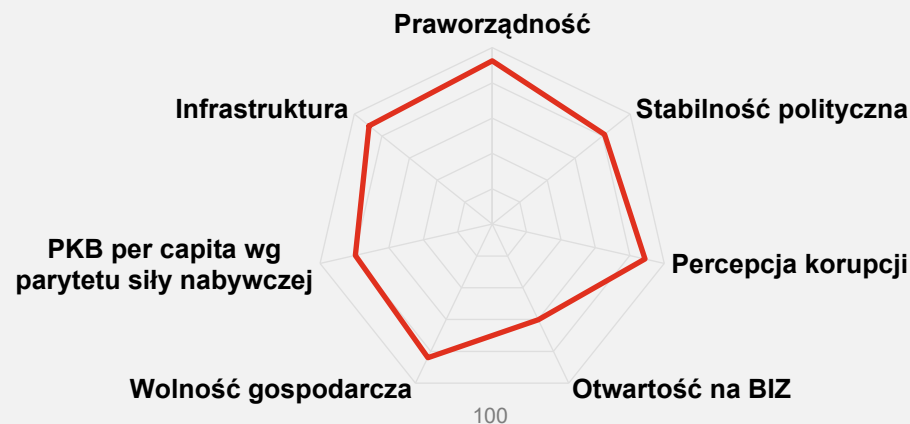


Japonia, piąta co do wielkości gospodarka świata według PKB nominalnego pozostaje wysoce zaawansowanym rynkiem, jednak z wyzwaniem strukturalnymi. Realny wzrost PKB wyniósł ok. 0,1 % w 2024 roku, a prognozy na 2025 i 2026 zakładają 0,6%. Narastająca imigracja wewnętrzna i starzejące się społeczeństwo generują presję na rynek pracy i wzrost. Pomimo problemów, Japonia charakteryzuje się stabilnością polityczną i gospodarczą, co jest kluczowe dla inwestorów szukających bezpiecznych i przewidywalnych warunków do inwestowania. Kraj notuje wysokie wskaźniki praworządności, niski poziom korupcji, ma bardzo dobrze rozwiniętą infrastrukturę i duży rynek zbytu oraz wysoko wykwalifikowane, bogate społeczeństwo. Jest to atrakcyjny rynek dla inwestycji w zaawansowane technologie, robotykę, elektronikę czy farmaceutykę, a także sektor automotive. Japonia jest liderem w innowacjach. Wydatki na B+R sięgają ok. 3,7 % PKB, a kraj generuje znaczny udział globalnych patentów. W Japonii obowiązuje także rozwinięty system ochrony własności intelektualnej. Pomimo bardzo wysokiego poziomu rozwoju, bezpośrednie inwestycje zagraniczne w odniesieniu do PKB są najniższe spośród krajów należących do OECD. W związku z tym japońska administracja ogłosiła plan ukierunkowany na przyciąganie zasobów ludzkich i finansowych z zagranicy, którego celem jest wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych przychodzących do Japonii do poziomu około 20% w 2030 roku, co stwarza szanse dla zagranicznych firm. Zagraniczni inwestorzy muszą pamiętać o specyficznej kulturze biznesowej, w której panuje wysoki poziom formalizmu, a także hierarchiczność. Powinni także zwrócić uwagę na rygorystyczne regulacje, hermetyczność rynku i rozbudowaną biurokrację.

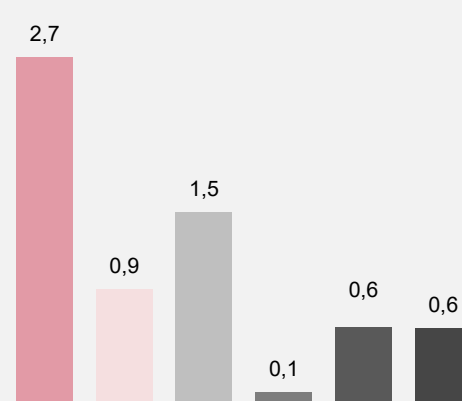
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

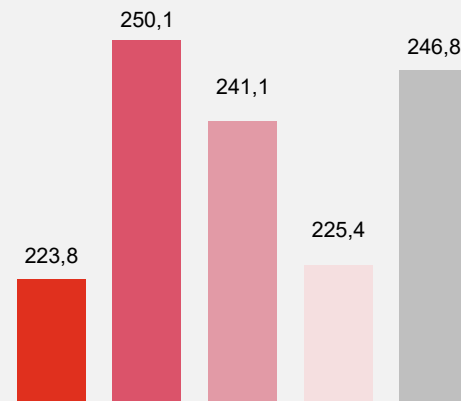
100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Katar



Kraj II kręgu

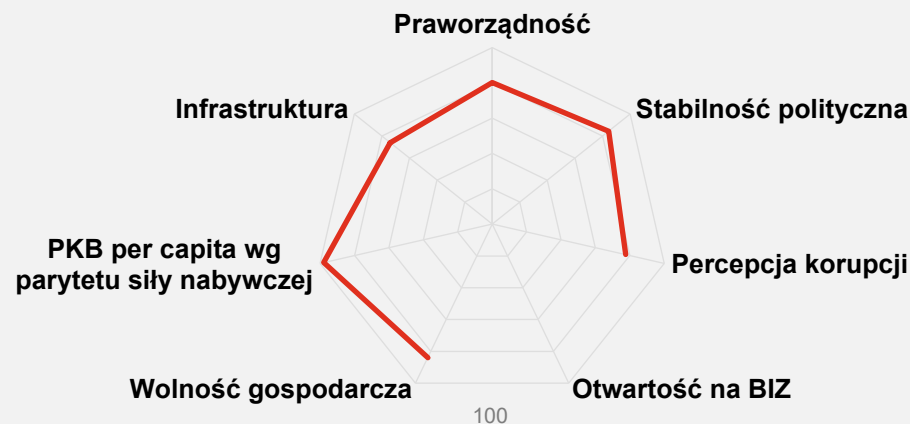
Energetyczny lider przyszłości

Katar, jedna z najbogatszych gospodarek świata pod względem PKB per capita, opiera swoją siłę gospodarczą na zasobach gazu ziemnego i ropy, będąc trzecim największym producentem LNG na świecie. Równocześnie kraj intensywnie realizuje politykę dywersyfikacji zgodnie ze strategią „Qatar National Vision 2030”. Wzrost gospodarczy w 2024 roku utrzymywał się na poziomie 2,4% (w 2025 prognozowany jest na tym samym poziomie). Czynniki wpływające na wzrost PKB kraju to m.in. ekspansja sektora energetycznego (rozbudowa North Field – największego złoża gazu ziemnego na świecie), inwestycje infrastrukturalne i rozwój usług. Rząd katarski koncentruje się na tworzeniu nowoczesnej gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach. Powstają parki technologiczne i centra badawczo-rozwojowe, a Katar równolegle inwestuje w edukację, w tym w kampus zagranicznych uniwersytetów w Doha's Education City. Katar aktywnie promuje się jako centrum finansowe i inwestycyjne Bliskiego Wschodu. Qatar Financial Centre oferuje atrakcyjne warunki regulacyjne i podatkowe, a Qatar Investment Authority zarządza aktywami o wartości przekraczającej 500 mld USD, lokując kapitał w nieruchomości, infrastrukturę i nowoczesne technologie na całym świecie. W polityce gospodarczej dużą wagę przywiązuje się do bezpieczeństwa energetycznego, wzmacniając swoją pozycję jako globalnego dostawcy LNG w obliczu transformacji energetycznej Europy i Azji. Ważnym filarem jest również turystyka i sport – mistrzostwa świata w piłce nożnej stały się katalizatorem rozwoju infrastruktury, a kolejne wydarzenia sportowe i kulturalne mają utrwalać wizerunek Kataru jako centrum regionalnej dyplomacji i biznesu. Stabilne otoczenie instytucjonalne, wysokie rezerwy finansowe, strategiczne położenie geograficzne i silna pozycja w globalnych łańcuchach energii sprawiają, że Katar pozostaje atrakcyjnym i bezpiecznym miejscem dla inwestorów zagranicznych, jednocześnie budując długofalową pozycję lidera w sektorze energetyki i innowacji na Bliskim Wschodzie.

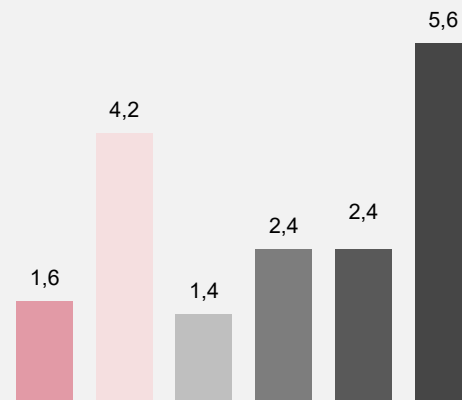
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

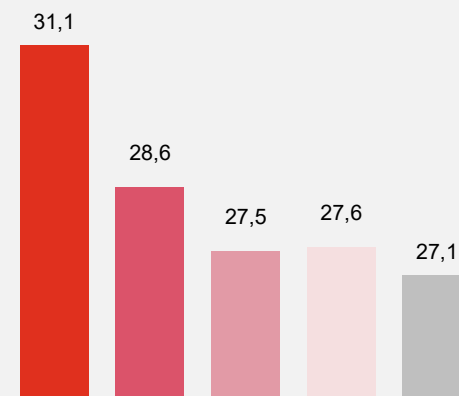
100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Maroko



Kraj I kręgu

Most do Afryki



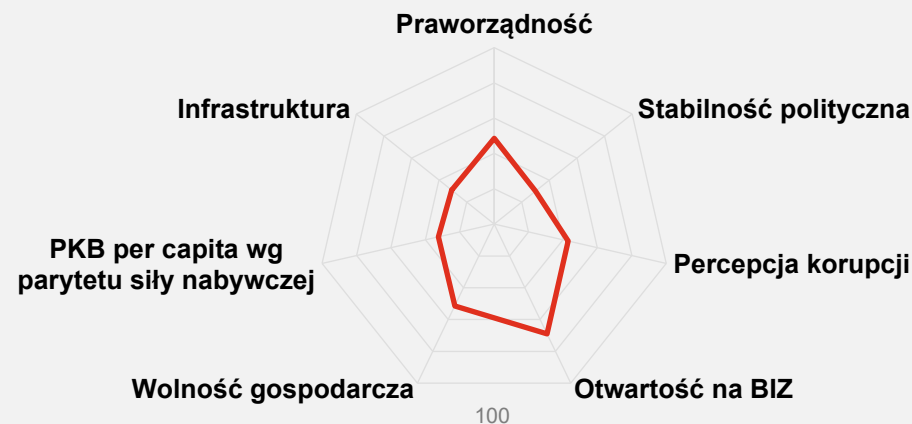
Maroko, druga co do wielkości gospodarka Afryki Północnej i jedno z najbardziej stabilnych państw regionu, w latach 2023–2024 rozwijało się w tempie ok. 3%, a prognozy na 2025 wskazują na przyspieszenie wzrostu do 3,9%, wspierane przez inwestycje infrastrukturalne, rozwój przemysłu i eksport oraz odbudowę sektora rolnictwa po okresach suszy. Kraj prowadzi ambitną politykę modernizacyjną w ramach strategii „Maroko 2035”, której celem jest zwiększenie konkurencyjności gospodarki, wzmocnienie roli sektora prywatnego oraz przyciągnięcie większego napływu inwestycji zagranicznych. Maroko jest jednym ze światowych liderów w eksporcie nawozów fosforowych i produktów rolnych, a równocześnie konsekwentnie rozwija nowe sektory, w tym przemysł samochodowy (Maroko to drugi co do wielkości eksporter aut w Afryce), lotniczy, tekstylny oraz odnawialne źródła energii. Kraj zainwestował w megaprojekty infrastrukturalne, takie jak szybka kolej TGV między Casablanką a Tangerem czy rozbudowa portu Tanger-Med, jednego z największych portów przeładunkowych na świecie, co czyni z kraju regionalny hub logistyczny i handlowy. W ramach swojej polityki energetycznej Maroko wykorzystuje dużą liczbę dni słonecznych, rozwijając elektrownie fotowoltaiczne – w tym kompleks Noor w Ouarzazate, jeden z największych na świecie – oraz farmy wiatrowe. Kraj planuje również inwestycje w zielony wodór, licząc na objęcie roli kluczowego dostawcy energii odnawialnej dla Europy. Ważnym sektorem jest również turystyka, która po pandemicznym spowolnieniu wróciła na ścieżkę dynamicznego wzrostu, a jej udział w PKB przekracza 10%. Władze prowadzą reformy fiskalne i instytucjonalne, mające na celu poprawę klimatu inwestycyjnego, w tym digitalizację administracji, wsparcie dla MŚP oraz zwiększenie dostępu do finansowania. Wciąż istnieją jednak wyzwania, takie jak wysoka stopa bezrobocia młodych, nierówności regionalne, presja klimatyczna związana z niedoborem wody oraz potrzeba dalszej dywersyfikacji przemysłu. Niemniej Maroko pozostaje jednym z najbardziej atrakcyjnych i dynamicznych rynków w Afryce, łączącym stabilność polityczną, bliskość Europy i aspiracje do odgrywania roli gospodarczego lidera w regionie Maghrebu i całego kontynentu.

Więcej informacji: [link](#).

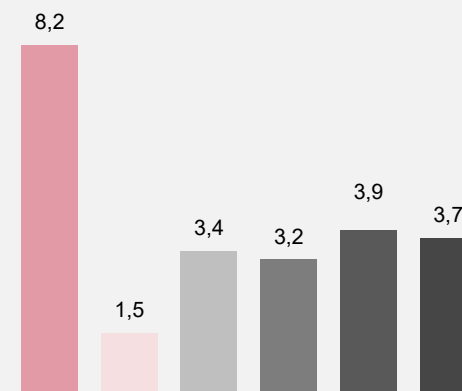
PwC / PFR TFI

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

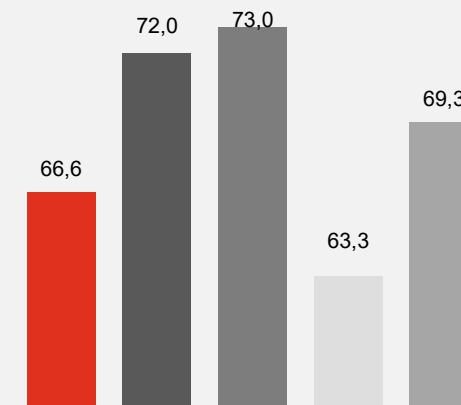
100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Republika Południowej Afryki



Kraj I kręgu

Przemysłowe i finansowe centrum Afryki

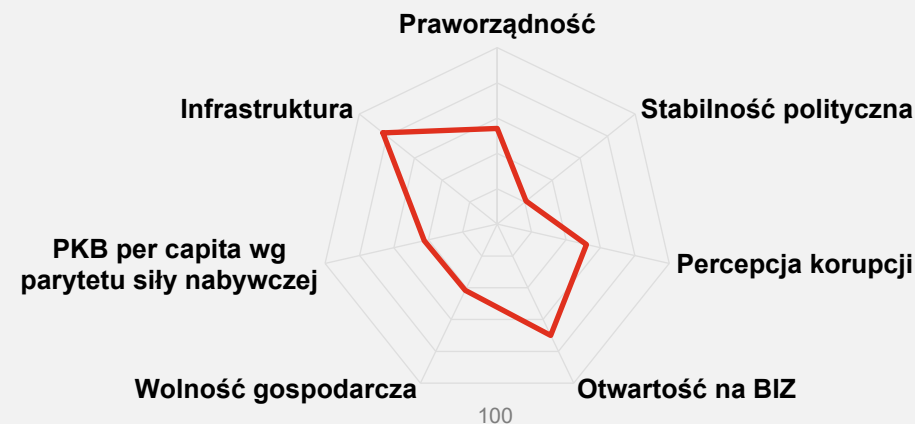


Republika Południowej Afryki, najbardziej uprzemysłowiona gospodarka Afryki i członek grupy G20 oraz BRICS, w latach 2023–2024 rozwijała się w tempie zaledwie 0,6–0,7%, a prognozy na 2025 wskazują na umiarkowane przyspieszenie wzrostu do 1,0%, przy inflacji w granicach 5%. Choć kraj dysponuje ogromnym potencjałem – bogatymi zasobami naturalnymi (złoto, platyna, diamenty, węgiel), rozwiniętym sektorem finansowym i infrastrukturą, która czyni z niego bramę dla inwestycji w regionie Afryki Subsaharyjskiej – to wciąż zmaga się z istotnymi wyzwaniami strukturalnymi. Należą do nich: niestabilne dostawy energii wynikające z kryzysu w spółce Eskom, wysokie bezrobocie sięgające 32%, głębokie nierówności społeczne i przestrzenne oraz problemy związane z korupcją i efektywnością instytucji. Rząd prowadzi jednak programy naprawcze, w tym reformy sektora energetycznego, które zakładają zwiększenie udziału źródeł odnawialnych i przyciągnięcie prywatnych inwestorów do produkcji energii, co ma stopniowo ograniczyć chroniczne przerwy w dostawach prądu. Ważnym elementem strategii rozwoju jest także industrializacja poprzez tworzenie stref ekonomicznych, wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw oraz rozwój regionalnych łańcuchów wartości. RPA aktywnie wykorzystuje swoją pozycję geopolityczną – jest głównym centrum finansowym kontynentu (Johannesburg jako hub bankowy i giełdowy) i liderem w handlu międzynarodowym, a także odgrywa rosnącą rolę dyplomatyczną w ramach BRICS i Unii Afrykańskiej. Sektor turystyczny, oparty na bogatych walorach naturalnych i kulturowych, również pozostaje istotnym źródłem dochodów i zatrudnienia (około 9% PKB). Pomimo trudności, długoterminowe perspektywy RPA pozostają korzystne: rosnąca populacja, stabilny system bankowy, zdywersyfikowana gospodarka i pozycja regionalnego lidera sprawiają, że kraj ten pozostaje kluczowym rynkiem inwestycyjnym w Afryce, o dużym znaczeniu zarówno gospodarczym, jak i politycznym.

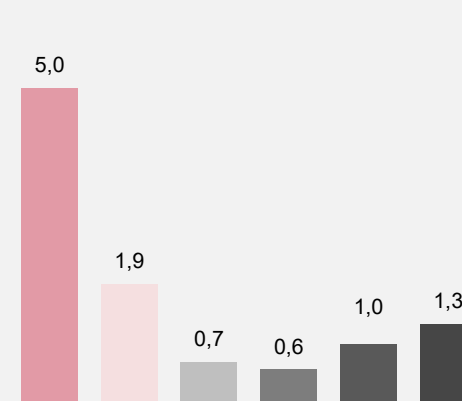
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

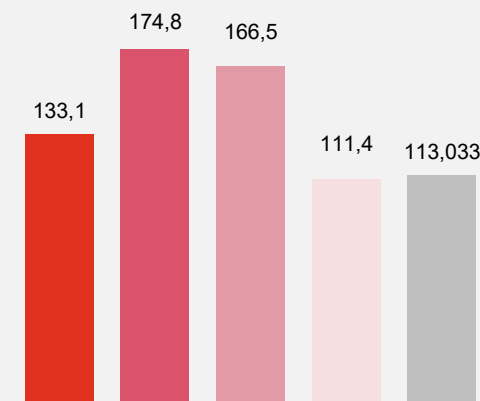
100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Rwanda



Kraj II kręgu

Singapur Afryki

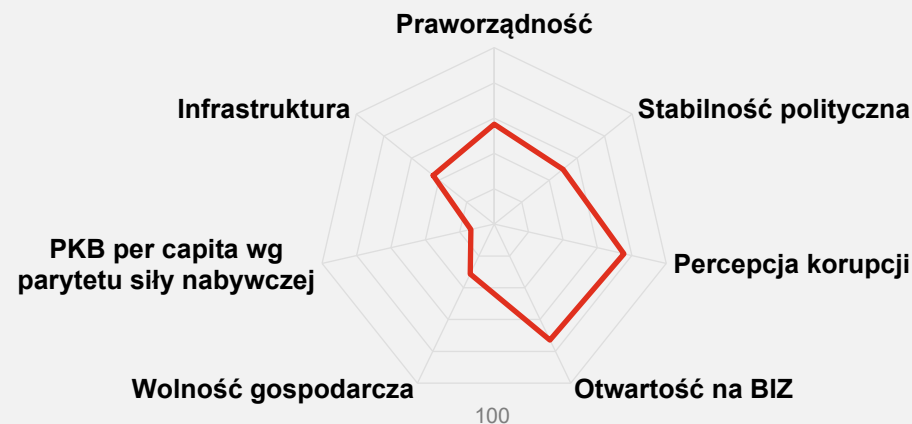


Rwanda, określana często mianem „Singapuru Afryki” ze względu na szybkie tempo rozwoju, stabilność polityczną i sprzyjające warunki dla biznesu, należy do najszybciej rosnących gospodarek świata. W 2024 roku realny wzrost PKB wyniósł ok. 8,9%, a w latach 2025–2026 prognozowany jest na poziomie odpowiednio 7,1% i 7,5%. Kraj ambicjonalnie realizuje transformację gospodarczą, odzwierciedloną w długofalowej strategii Vision 2050, której celem jest osiągnięcie statusu kraju o dochodzie średnim wyższym do 2035 i wysokim do 2050, przy jednoczesnym podniesieniu jakości życia ludności i zrównoważonym rozwoju. Rwanda stawia także na modernizację rolnictwa, rozwój sektora przetwórczego, inwestycje w infrastrukturę transportową i energetyczną, a także tworzenie nowoczesnych ekosystemów biznesowych, takich jak Kigali Innovation City i Kigali International Financial Centre. Przy wsparciu IMF, Afrykańskiego Banku Rozwoju i Banku Światowego, Rwanda rozwija kapitał ludzki, infrastrukturę cyfrową i zieloną energię, budując wizerunek atrakcyjnego miejsca dla inwestorów, wolnego od korupcji i z prostymi procedurami administracyjnymi. Ambitne reformy fiskalne mają na celu zwiększenie dochodów krajowych i zmniejszenie zależności od pomocy zagranicznej. Równolegle, działania dyplomatyczne, w tym porozumienie pokojowe z Demokratyczną Republiką Konga, wzmacniają regionalną stabilność, kluczową dla przyciągania kapitału. Choć kraj wciąż mierzy się z wyzwaniami, takimi jak wysoki poziom zadłużenia, niski poziom kapitału i nierówność społeczne, jego tempo rozwoju, konsekwencja w realizacji wizji i proinwestycyjna polityka sprawiają, że coraz częściej postrzegany jest jako modelowy przykład transformacji gospodarczej w Afryce.

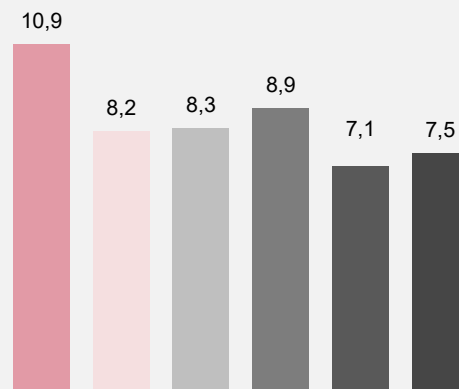
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

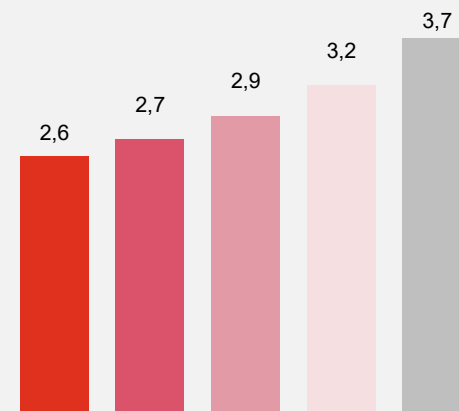
100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.

Wybrzeże Kości Słoniowej



Kraj II kręgu

Motor Afryki Zachodniej

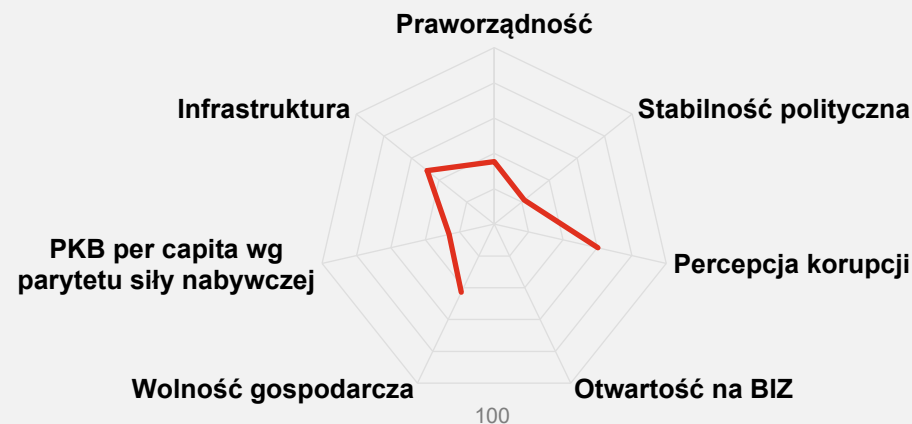


Wybrzeże Kości Słoniowej, jedna z najszybciej rozwijających się gospodarek Afryki Zachodniej i kluczowy motor wzrostu w ramach unii walutowej UEMOA, w latach 2023–2024 notowało wzrost PKB rządu 6–6,5%, a w 2025 prognozy wskazują na dalszy rozwój w tym przedziale. Kraj jest największym na świecie producentem kakao i jednym z czołowych eksporterów produktów rolnych, takich jak kawa, orzechy nerkowca i bawełna, co czyni rolnictwo strategicznym sektorem gospodarki. Równocześnie rząd realizuje politykę dywersyfikacji, rozwijając przemysł przetwórczy, energetykę, budownictwo i usługi finansowe. W ramach Planu Rozwoju Narodowego 2021–2025 władze stawiają na przyciąganie inwestycji zagranicznych poprzez poprawę klimatu biznesowego, rozwój partnerstw publiczno-prywatnych oraz znaczące inwestycje w infrastrukturę transportową, energetyczną i telekomunikacyjną. Wybrzeże Kości Słoniowej aktywnie inwestuje w transformację energetyczną – rozbudowuje potencjał hydroelektrowni, farm słonecznych i gazowych, a także aspiruje do roli regionalnego hubu energetycznego w Afryce Zachodniej. Stabilność polityczna, wysoka dynamika demograficzna i rosnąca klasa średnia sprzyjają rozwojowi rynku wewnętrznego, a rząd wdraża reformy fiskalne i instytucjonalne mające na celu ograniczenie deficytu, wzmocnienie systemu podatkowego i przyciąganie prywatnego kapitału. Kraj rozwija także sektor finansowy, dążąc do uczynienia Abidżanu centrum regionalnych usług bankowych i inwestycyjnych. Mimo wciąż istniejących wyzwań, takich jak uzależnienie od surowców rolnych, wrażliwość na wahania cen globalnych czy potrzeba dalszej dywersyfikacji przemysłu, Wybrzeże Kości Słoniowej postrzegane jest jako jedno z najbardziej atrakcyjnych miejsc dla inwestorów w Afryce Subsaharyjskiej, z potencjałem, aby w nadchodzącej dekadzie stać się wzorem stabilnego i inkluzywnego rozwoju w regionie.

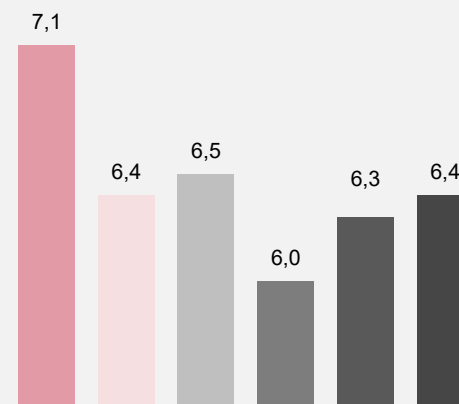
Więcej informacji: [link](#).

Otoczenie inwestycyjne – wskaźniki

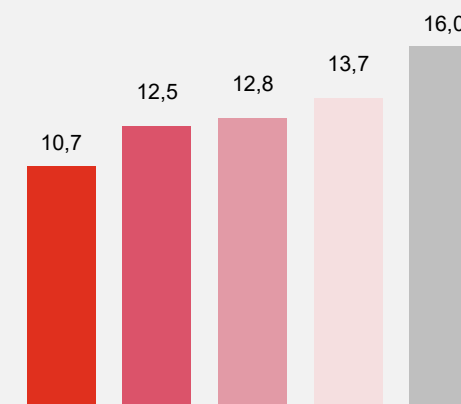
100=najbardziej korzystny wynik; wskaźnik pokazuje pozycję w rankingu w odniesieniu do całej populacji – badanych krajów)



Wzrost PKB (%)



Wartość zagranicznych inwestycji ulokowanych w kraju (stan, mld USD)



2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025* 2026*

Źródło: IMF WEO, UNCTAD, OECD FDI Restrictiveness Index, World Bank. World Governance Indicators, World Bank, Logistics Performance Index, The Heritage Foundation, Index of Economic Freedom, Transparency International, Corruption Perceptions Index.



04

Współpraca i wsparcie w realizacji inwestycji zagranicznych

Rola Grupy PFR w rozwoju ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw



Grupa PFR

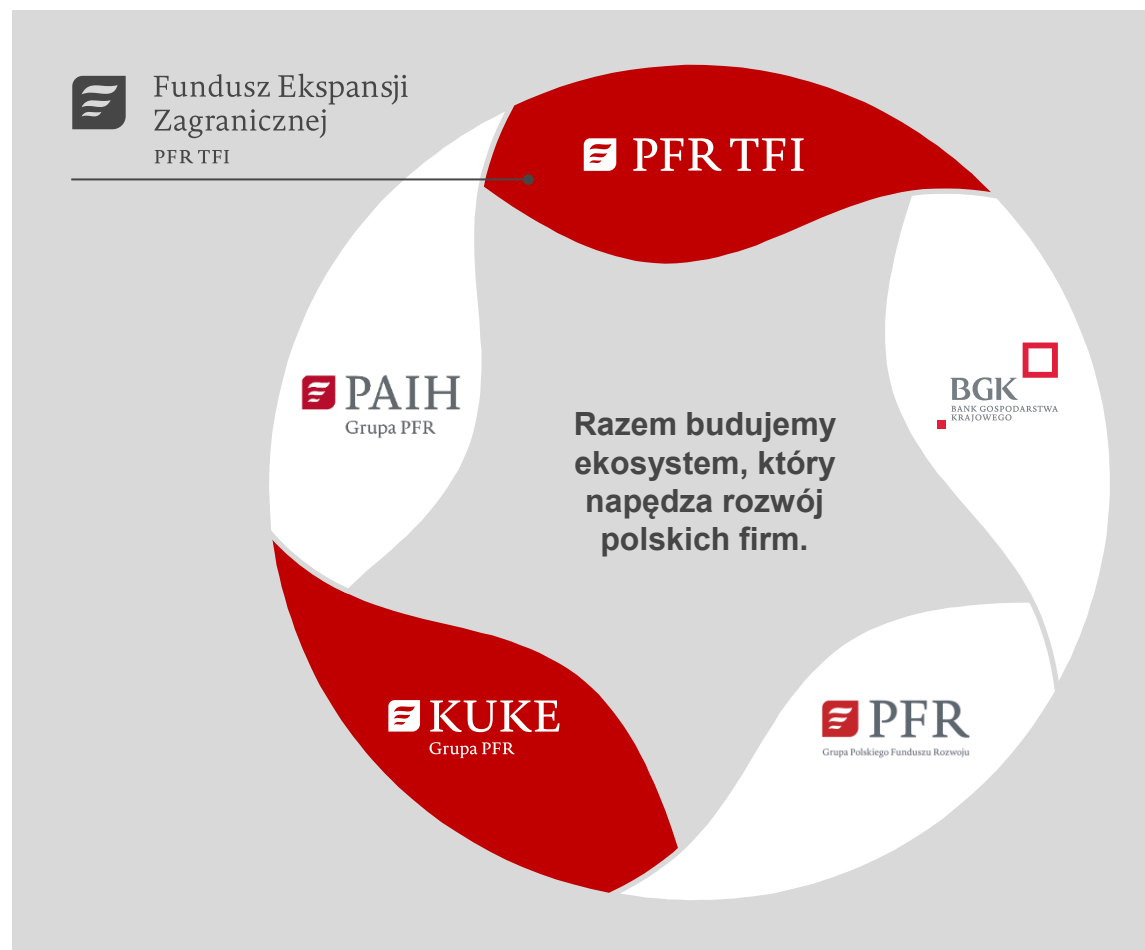
Rozwój konkurencyjności polskiego biznesu na rynkach międzynarodowych stanowi jeden z filarów długoterminowej strategii Grupy PFR. Budujemy zintegrowaną ofertę dla polskich przedsiębiorców, obejmującą instrumenty finansowe oraz narzędzia doradcze, dzięki którym wspieramy ich na ścieżce internacjonalizacji. Co istotne, współpracujemy z firmami znajdującymi się na różnych etapach – od lokalnych małych i średnich przedsiębiorstw po globalnych czempionów.

Fundusz Ekspansji Zagranicznej 2 FIZ AN zarządzany przez PFR TFI wspólnie inwestuje z polskimi firmami na rynkach międzynarodowych, oferując finansowanie dopasowane do potrzeb inwestora. Fundusz może sfinansować aż do połowy wartości inwestycji zagranicznej (typu *greenfield* i *brownfield*) i dzielić ryzyko biznesowe projektu, inwestując praktycznie na całym świecie, we wszystkich sektorach gospodarki.

KUKE od ponad 30 lat wspiera ekspansję zagraniczną oraz rozwój polskich firm, oferując rozwiązania w postaci różnego typu ubezpieczeń, gwarancji kontraktowych i płatniczych oraz faktoringu. Udostępnia także instrumenty, które zachęcają banki m.in. do finansowania kontraktów handlowych, krajowych inwestycji generujących eksport oraz zagranicznych transakcji przejęć podejmowanych przez ich klientów.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu prowadzi działania na rzecz promocji polskiej gospodarki i polskich marek na arenie międzynarodowej, zapewnienia dostęp do informacji na temat otoczenia gospodarczego i prawnego, a także oferuje wsparcie w spełnieniu procedur administracyjnych.

Bank Gospodarstwa Krajowego oferuje m.in. finansowanie krótko- i długoterminowych kontraktów eksportowych.



Fundusz Ekspansji Zagranicznej wzmacnia potencjał polskich firm na rynkach zagranicznych

Fundusz Ekspansji Zagranicznej 2 FIZ AN – zasady współpracy

Fundusz otwiera przed polskimi firmami drzwi do międzynarodowego sukcesu. Współfinansując zagraniczne projekty polskich firm, zwiększa ich siłę finansową, dzięki czemu umożliwia realizację projektów o większej skali. Fundusz może finansować przejęcie zagranicznej spółki, utworzenie nowej lub dalszy rozwój już istniejącej zagranicznej spółki zależnej – zarówno w krajach Unii Europejskiej, jak i poza nią, również w krajach rozwijających się w praktycznie wszystkich sektorach (nie tylko w sektorze produkcji, ale też dystrybucji i usług).

Dotychczas fundusz zrealizował już projekty z polskimi partnerami w Finlandii, USA, Niemczech i Ukrainie. Jego docelowa kapitalizacja wyniesie 600 mln złotych.

Fundusz kontynuuje misję Funduszu Ekspansji Zagranicznej FIZ AN, który od 2016 roku zawarł ponad 20 umów z polskimi partnerami, inwestując ponad 100 mln euro w 8 krajach. Łączna wartość projektów, w których uczestniczył fundusz, wyniosła około 300 mln euro.



Finansowanie kapitałowe lub dłużne dopasowane do wielkości i rodzaju projektu



**Typowa inwestycja funduszu:
3-20 mln euro**
**Horyzont inwestycyjny:
5-10 lat**



Dzielimy ryzyko proporcjonalnie do zaangażowania funduszu



Kontrola operacyjna pozostaje po stronie polskiego partnera - fundusz jest zawsze inwestorem mniejszościowym



Przejrzyste warunki współpracy - odkup udziałów na warunkach rynkowych albo stały IRR, do 10 lat, lub finansowanie dłużne na warunkach rynkowych



Elastyczny model działania, zwinność decyzyjna i procesowa

Materiał ma charakter marketingowo-informacyjny i nie stanowi oferty w rozumieniu Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 roku. Kodeks Cywilny ani zobowiązania Funduszu do udziału w projekcie inwestycyjnym oraz zapewnienia finansowania. Decyzja o zaangażowaniu Funduszu zostanie podjęta po przeprowadzeniu szczegółowej analizy i oceny projektu inwestycyjnego. Przedstawione dane i informacje nie stanowią usługi doradztwa inwestycyjnego ani udzielenia rekomendacji inwestycyjnych, a także nie są formą świadczenia usług doradztwa podatkowego ani pomocy prawnej. W materiale zostały wykorzystane te źródła informacji, w tym informacje o historycznych inwestycjach zrealizowanych przez Fundusz Ekspansji Zagranicznej FIZ AN i Fundusz Ekspansji Zagranicznej 2 FIZ AN, które PFR TFI S.A., analizując z najwyższą starannością, uważa za rzetelne i wiarygodne. Jednocześnie PFR TFI S.A. nie może zagwarantować, że przedmiotowe źródła są wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. Wszelkie oceny zawarte w niniejszym materiale wyrażają wyłącznie opinie ich autorów.

KUKE ubezpiecza inwestycje zagraniczne polskich firm i ich finansowanie

Firmom inwestującym za granicą zapewniamy ubezpieczenie nakładów poniesionych na realizację inwestycji wraz z możliwością ubezpieczenia finansowania. Dzięki temu przedsiębiorstwo uzyskuje na dogodnych warunkach środki na realizację inwestycji bezpośredniej za granicą.

Jak działa ubezpieczenie finansowania?

Poszukiwanie finansowania

Przedsiębiorca, chcący zrealizować zagranicą inwestycję, kontaktuje się z instytucją finansową (bankiem lub innym podmiotem) w celu pozyskania środków.



Znajdowanie możliwości

Instytucja finansowa lub przedsiębiorca zwraca się do KUKE o objęcie finansowania ubezpieczeniem.



Analiza i ofertowanie

KUKE po analizie projektu i kondycji finansowej przedsiębiorcy przedstawia propozycję warunków uzyskania ubezpieczenia.



Uruchomienie finansowania

KUKE wystawia polisę ubezpieczeniową; instytucja finansowa uruchamia środki; przedsiębiorca realizuje zaplanowaną inwestycję.



Bieżąca obsługa instrumentu

W przypadku braku spłaty KUKE wypłaca odszkodowanie bezpośrednio instytucji finansującej i realizuje zabezpieczenia.



Ubezpieczenie nakładów poniesionych na realizację inwestycji obejmować może inwestycje już istniejące, a maksymalny okres ochrony ubezpieczeniowej wynosi 20 lat. Maksymalny okres spłaty ubezpieczonego finansowania inwestycyjnego to 15 lat (maks. 22 lata w przypadku przedsięwzięć związanych z przeciwdziałaniem zmianom klimatu). Możliwe jest uzyskanie ubezpieczenia dla finansowania pozyskanego przez lokalną spółkę zależną. Ochrona ubezpieczeniowa obejmuje straty poniesione w związku z realizacją inwestycji bezpośredniej za granicą, będące następstwem zdarzeń określanych jako siła wyższa (w tym ryzyko wojenne) lub ryzyko polityczne.

Dodatkowo w ramach inicjatywy o nazwie „Shop in Poland” KUKE umożliwia krajowym firmom udział w projektach np. infrastrukturalnych na całym świecie jako dostawcy towarów bądź wykonawcy. KUKE – poprzez sieć międzynarodowych kontaktów – wyszukuje inwestycje, do których mogą dołączyć polskie przedsiębiorstwa, organizuje proces i ubezpiecza także ich finansowanie.



O firmie

SECO/WARWICK należy do światowej piątki największych producentów rozwiązań do obróbki cieplnej metali i metalurgii próżniowej. Specjalizuje się w projektowaniu, produkcji i dostarczaniu pieców przemysłowych i rozwiązań typu end-to-end dla 5 kategorii: obróbki cieplnej w próżni i atmosferze ochronnej, obróbki aluminium, lutowania wymienników ciepła oraz metalurgii próżniowej.

Grupa SECO/WARWICK to 7 spółek na 3 kontynentach, 2 marki (SECO/WARWICK i Retech) z klientami w 70 krajach i ponad 5000 wdrożonych urządzeń.



Kierunki ekspansji kapitałowej

- Stany Zjednoczone (42%),
- Unia Europejska (32%),
- Azja (18%),
- Inne (8%).

Inwestycje zagraniczne Grupy SECO/WARWICK



Strategia i działalność firmy

Długoterminowa strategia Grupy zakłada umocnienie jej pozycji jako globalnego lidera w branży obróbki cieplnej metali i metalurgii próżniowej poprzez rozwój niezawodnych, bezpiecznych, proekologicznych i innowacyjnych technologii zapewniających efektywność ekonomiczną biznesu. SECO/WARWICK opiera swoją strategię na zwinności biznesowej, efektywnym wykorzystaniu rozwiązań Przemysłu 4.0 oraz doskonałości operacyjnej, ponieważ jej wizją jest bycie firmą pierwszego wyboru w dostarczaniu rozwiązań do obróbki cieplnej i metalurgii. Grupa dostarcza supernowoczesne urządzenia i technologie dla czołowych firm z branż: samochodowej, lotniczej, elektronicznej, maszynowej, narzędziowej, medycznej, recyklingowej, energetycznej (włącznie z atomową), wiatrową, paliwową i słoneczną oraz produkcji stali, tytanu i aluminium.



Motywacje do kapitałowej ekspansji zagranicznej

SECO/WARWICK jest przykładem polskiej firmy, która z sukcesem realizuje strategię globalnej ekspansji, budując swoją pozycję na kluczowych rynkach światowych. Grupa posiada 7 spółek na trzech kontynentach, obejmujących Amerykę Północną, Europę i Azję, co umożliwia jej skuteczne dotarcie do klientów w różnych częściach świata. Rozbudowa lokalnych spółek na priorytetowych rynkach jest elementem strategii wzmacniania pozycji konkurencyjnej Grupy, dzięki wykorzystaniu lokalnych przewag kosztowych, innowacji technologicznych, automatyzacji i zwinności, produkcji bliżej klienta oraz dywersyfikacji łańcucha dostaw.



Współinwestycje z Funduszem Ekspansji Zagranicznej 2 FIZ AN

W IV kwartale 2023 roku Fundusz Ekspansji Zagranicznej 2 FIZ AN zawarł umowę inwestycyjną z Grupą SECO/WARWICK w sprawie finansowania dłużnego dla spółki zależnej Retech. Środki są przeznaczone na rozwój technologii wytwarzania proszków metali oraz rozbudowę i wyposażenie zakładu produkcyjno-montażowego w Buffalo w stanie Nowy Jork. Inwestycja ma na celu umocnienie pozycji Grupy na globalnym rynku metalurgii próżniowej, w szczególności w dynamicznie rozwijającym się obszarze produkcji proszków metali do druku 3D wykorzystywanego m.in. w medycynie czy lotnictwie.



Grupa SECO/WARWICK to dziś międzynarodowa organizacja zlokalizowana operacyjnie na 3 kontynentach w 5 krajach. Grupa ma na swoim koncie blisko 5.000 wdrożonych rozwiązań, zatrudnia 900 pracowników (z czego ok. 60 proc. to inżynierowie) i posiada dwa centra R&D (w Polsce i Stanach Zjednoczonych). Obsługujemy klientów w ponad 70 krajach na całym świecie.

Z dumą podkreślamy, że SECO/WARWICK jest uznanym globalnym twórcą technologii obróbki cieplnej metali i metalurgii. Ekspansja zagraniczna stanowi integralny element naszej strategii rozwoju, bo chcemy być – zgodnie z przyjętą wizją – firmą pierwszego wyboru.

Zrealizowana we współpracy z Funduszem Ekspansji Zagranicznej PFR TFI inwestycja, obejmująca rozbudowę i doposażenie zakładu produkcyjno-montażowego w Buffalo (w stanie Nowy Jork) dla spółki zależnej Retech, jest krokiem w tym kierunku i przynosi pozytywne, oczekiwane rezultaty umacniając pozycję Grupę SECO/WARWICK na globalnym rynku metalurgii próżniowej, w szczególności w dynamicznie rozwijającym się obszarze produkcji proszków metali do druku 3D wykorzystywanego m.in. branży medycznej czy lotnictwie.

Sławomir Woźniak

Prezes Zarządu Grupy SECO/ WARWICK





O firmie

Euvic jest jedną z największych grup informatycznych na polskim rynku. Od kilku lat konsekwentnie poszerza zakres swoich usług, opierając się na sześciu filarach biznesowych: rozwoju oprogramowania, infrastrukturze IT, body/team leasingu, innowacjach, digital performance i konsultingu. Grupa zatrudnia obecnie około 6 tysięcy pracowników i posiada ponad 20 biur sprzedażowych w różnych częściach świata.



Kierunki ekspansji kapitałowej

- Ukraina
- USA
- Niemcy
- Szwecja
- Zjednoczone Emiraty Arabskie

Inwestycje zagraniczne Grupy Euvic



Strategia i działalność firmy

Grupa Euvic konsekwentnie wdraża założenia strategii Euvic 2030, opierając się na solidnych fundamentach: intensyfikuje działalność M&A, rozwija zasięg międzynarodowy, wzmacnia kompetencje technologiczne (chmura, AI, automatyzacja) oraz dywersyfikuje portfolio usług. Główną przewagą konkurencyjną Euvic jest działanie w modelu 360°, co zapewnia dostęp do kompetencji i usług w każdym obszarze IT, wspierając cyfrową transformację biznesową klientów w Polsce i na świecie, w tym w USA, Wielkiej Brytanii, regionie DACH, Skandynawii i Dubaju.



Motywacje do kapitałowej ekspansji zagranicznej

Ekspansja zagraniczna i konsolidacja rynku należą do głównych założeń Strategii Euvic. Odpowiadając na wyzwania rynku, grupa koncentruje się na zwiększaniu swojego potencjału handlowego na rynkach zagranicznych. W ramach tych działań Euvic planuje nie tylko rozszerzać swoją obecność międzynarodową, lecz także tworzyć sieć nowoczesnych centrów usługowo-kompetencyjnych w kilku regionach świata, co pozwoli na lepsze dopasowanie oferty do lokalnych potrzeb klientów. Jednocześnie firma aktywnie poszukuje i przejmuje inne przedsiębiorstwa z branży IT, co umożliwia jej dynamiczny rozwój, skalowanie działalności oraz szybsze wdrażanie innowacyjnych rozwiązań.



Współinwestycje z Funduszem Ekspansji Zagranicznej 2 FIZ AN

Pod koniec 2024 roku Euvic nawiązał współpracę z Funduszem Ekspansji Zagranicznej 2 FIZ AN. Na mocy zawartej umowy inwestycyjnej Fundusz udzielił finansowania dłużnego na przejęcie pakietów udziałów pięciu spółek działających w sektorze IT – dwóch we Lwowie oraz w Kijowie, Charkowie i Winnicy. Dzięki realizowanym przejęciom Euvic tworzy w Ukrainie grupę technologiczną, która będzie stanowiła centrum kompetencyjne obsługujące klientów z różnych części świata. W projekt zaangażowane jest także KUKE.



Ekspansja zagraniczna to element strategii rozwoju Grupy Euvic. Celem jest stworzenie międzynarodowej sieci centrów kompetencji, które będą wspierać klientów na każdym etapie cyfrowej transformacji.

Decyzja o inwestycjach w Ukrainie, podjęta w trudnych warunkach, była świadomym krokiem w kierunku długofalowego wzrostu. Ważnym partnerem w realizacji tych planów jest Fundusz Ekspansji Zagranicznej, który współfinansował przejęcie kluczowych spółek IT, umożliwiając tym samym budowę nowoczesnych centrów kompetencyjnych. Dzięki finansowaniu ze strony Funduszu oraz przy współpracy z KUKE możemy skutecznie realizować nasze plany.

Współpraca z ukraińskimi przedsiębiorcami, którzy wykazują się niezwykle odpowiedzialnością i zaangażowaniem, pozwala rozwijać kompetencje w spółkach ukraińskich oraz umożliwia transfer wiedzy pomiędzy spółkami w Grupie Euvic.

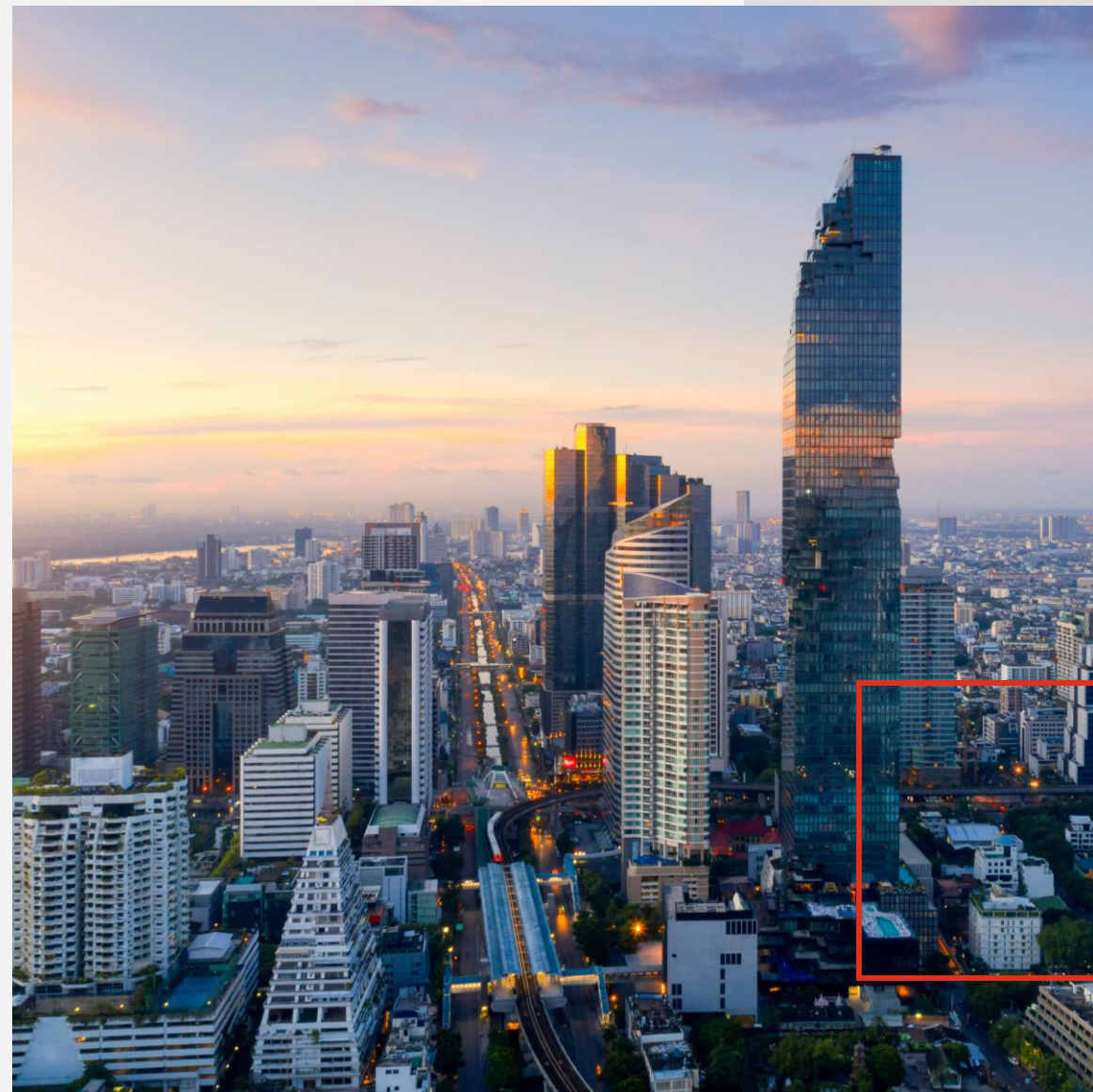
Naszym celem jest znalezienie się w gronie 20 największych firm IT w Ukrainie, co osiągniemy dzięki dalszym przejęciom, wzrostowi organicznemu oraz budowaniu trwałych relacji z partnerami. Wierzimy, że model działania, oparty na współpracy i zaufaniu, pozwoli rosnąć na rynkach międzynarodowych.

Łukasz Czernecki

Wiceprezes Zarządu Euvic



PwC / PFR TFI





O firmie

Sanok Rubber Company jest europejskim liderem w produkcji wyrobów gumowych, gumowo-metalowych oraz kombinacji gumy z innymi tworzywami. Spółka działa na rynku od ponad 90 lat, a od 1997 r. jest notowana na rynku głównym GPW.

Sanok Rubber Company prowadzi działalność w sposób odpowiedzialny społecznie, nastawiony na zrównoważony wzrost z zachowaniem najwyższej dbałości o aspekty związane z bezpieczeństwem i higieną pracy, ochroną zdrowia i jakości życia swoich pracowników, a także poszanowaniem i ochroną środowiska naturalnego.



Kierunki ekspansji kapitałowej

- Finlandia
- Francja
- Niemcy

Inwestycje zagraniczne Sanok Rubber Company



Strategia i działalność firmy

Strategia spółki koncentruje się na budowaniu wartości dla klientów, dzięki dostarczaniu niezawodnych produktów i usług. Firma dąży do osiągnięcia neutralności klimatycznej do 2050 r. i aktywnie działa na rzecz ograniczenia śladu węglowego. Produkty oferowane przez Sanok Rubber Company znajdują zastosowanie w wielu gałęziach gospodarki, w tym m.in. w przemyśle, motoryzacji, budownictwie, rolnictwie, farmacji czy produkcji sprzętu AGD. Dzięki zaangażowaniu w działalność badawczo-rozwojową, Sanok Rubber Company wdraża niezawodne, innowacyjne rozwiązania, które napędzają rozwój kluczowych gałęzi przemysłu na świecie.



Motywacje do kapitałowej ekspansji zagranicznej

Grupa Sanok Rubber Company dba o dywersyfikację zarówno produktową, jak i geograficzną. Z rynków zagranicznych pochodzi blisko 70 proc. przychodów Grupy. W 2024 r. spółka została wyróżniona prestiżową nagrodą "Inwestor bez Granic", która przyznawana jest podczas Europejskiego Kongresu Gospodarczego najsukcesywniejszym polskim inwestorom, rozwijającym swoją działalność poprzez ekspansję na rynki zagraniczne. Wzmocnienie obecności na rynkach zagranicznych stanowi dla spółki kluczowy element strategii rozwoju. Dzięki rozszerzeniu działalności o nowe kierunki geograficzne, firma może zwiększyć swoje przychody, zbudować silniejszą markę oraz zdobyć nowych klientów. Ekspansja pozwala również na dywersyfikację ryzyka i lepsze wykorzystanie globalnych trendów gospodarczych.



Współinwestycje z Funduszem Ekspansji Zagranicznej 2 FIZ AN

Pod koniec 2024 r. Fundusz Ekspansji Zagranicznej 2 FIZ AN zawarł umowę inwestycyjną z Sanok Rubber Company, na mocy której Fundusz w styczniu 2025 r. objął pakiet 30% udziałów w kapitale zakładowym Teknikum – fińskiej spółki zależnej SRC, zajmującej się technologią polimerową. Teknikum oferuje wysokiej jakości węże przemysłowe do systemów oczyszczania w przemyśle wydobywczym, mieszanki gumowe, formowane wyroby z gumy, silikonu i tworzyw sztucznych do zastosowań technicznych. Przejęcie Teknikum przez Sanok Rubber Company wspiera realizację strategicznych celów spółki. Jednocześnie transakcja ta była największą dotychczasową polską inwestycją bezpośrednią w Finlandii.



Przejęcie Teknikum wpisało się w nasze cele strategiczne umocnienia w obszarze non-automotive i dywersyfikacji asortymentu oraz grup odbiorców. Mniej więcej połowa działalności Teknikum w ogóle nie pokrywała się z naszą dotychczasową aktywnością, a doświadczenie i silna obecność fińskiej grupy w branży przemysłowej otworzyły nowe możliwości dla całej Grupy Sanok Rubber.

Do projektu akwizycyjnego w Finlandii pozyskaliśmy Fundusz Ekspansji Zagranicznej 2 FIZ AN PFR TFI jako wiarygodnego, jakościowego inwestora finansowego. Pozyskane w ten sposób środki finansowe możemy przeznaczyć na zwiększenie potencjału akwizycyjnego i na kontynuację ekspansji biznesowej w ramach realizowanych kierunków strategicznego rozwoju Grupy Sanok Rubber przy zachowaniu pełnej kontroli nad fińskim Teknikum.

Piotr Szamburski

Prezes Zarządu Sanok Rubber Company





O firmie

Sescom to jeden z liderów na rynku usług technicznego zarządzania obiektami działający w 27 krajach Europy.



Kierunki ekspansji kapitałowej

- Wielka Brytania
- kraje DACH
- Benelux

Sescom



Strategia i działalność firmy

Sescom powstał w 2008 r. W latach 2018-24 spółka była notowana na parkiecie głównym GPW. Firma jest dostawcą usług technicznego i technologicznego zarządzania obiektami dla sieci retail w Europie. Zapewnia kompleksowe usługi utrzymania technicznego, realizuje konserwacje systemów, urządzeń i instalacji oraz naprawy i modernizacje wyposażenia w całej Europie. Fundamentem działalności jest segment HVAC: ogrzewanie, wentylacja i klimatyzacja, w którym oferuje eksperckie rozwiązania dla sieci handlowych i obiektów wielkopowierzchniowych.



Motywacje do kapitałowej ekspansji zagranicznej

Spółka świadczy usługi technicznego Facility Management dla około 500 klientów w niemal 30 krajach Europy, posiadając spółki zależne w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Czechach i na Węgrzech. Umacnianie obecności na zagranicznych rynkach, gdzie możliwe są do uzyskania wyższe marże niż na rynku krajowym, oraz dołączenie do grona globalnych graczy w branży TZO i dynamiczne zwiększenie sprzedaży i zysków wymaga aktywności w zakresie M&A. Co ważne rozszerzanie działalności na międzynarodowych rynkach wiąże się często z oczekiwaniem lokalnych klientów zapewnienia pełnej zdolności do oferowania usług, ogólnokrajowej obsługi 24/7 oraz rozumienia regionalnych uwarunkowań. Ten warunek najłatwiej spełnić przejmując już działający tam silny i wiarygodny podmiot realizujący podobny zakres prac dla podobnego portfela klientów, tj. sklepów sieciowych i odzieżowych, w tym dla uznanych marek. Sescom przejął PCB Technical Solutions Limited, brytyjską firmę działającą w branży ogrzewania, wentylacji i klimatyzacji. Przez ostatnie 12 lat spółka PCB dostarczała usługi TZO dla obiektów handlowych i przemysłowych, w tym sieci odzieżowych i drogerii w całej Wielkiej Brytanii.



Finansowanie ekspansji zagranicznej – współpraca z KUKE

W 2023 r. Sescom sfinalizował przejęcie za 11,3 mln funtów 100 proc. udziałów w spółce PCB Technical Solutions Limited (PCB). Przychody brytyjskiej spółki wynosiły wówczas ok. 10 mln funtów rocznie, a zysk EBITDA 1,9 mln funtów. Akwizycję sfinansowano ze środków własnych oraz z kredytu w Banku Pekao, który został ubezpieczony przez KUKE do wysokości 95 proc. finansowania. W 2025 roku firma kupiła kolejną brytyjską firmę z segmentu TZO: Diamond Air Conditioning Ltd. Finansowanie tej inwestycji również zostało ubezpieczone przez KUKE.



Wise-Futurist 2030 to nasza długoterminowa strategia rozwoju, której celem jest osiągnięcie pozycji dostawcy pierwszego wyboru w obszarze technicznego Facility Management dla branży retail w Europie do 2030 roku. Działamy na szeroką skalę, ale jednocześnie dbamy o elastyczność naszych usług i bliskość z klientami na każdym rynku. Stąd decyzja o pierwszych zagranicznych akwizycjach, które spełniły nasze oczekiwania i potwierdziły słuszność przyjętej drogi.

Na bazie tych doświadczeń widzimy w kolejnych przejęciach istotną szansę na dalsze przyspieszenie wzrostu Grupy Sescom. Intensywnie pracujemy nad kolejnymi akwizycjami na rynku UK, DACH i Benelux i to właśnie one stanowią jeden z kluczowych celów operacyjnych w 2025 roku.

Nasza sytuacja finansowa jest bardzo dobra i w pełni pozwala na swobodę działania, a dostęp do dodatkowego, zewnętrznego finansowania – zapewniony. Duże znaczenie miało dla nas ubezpieczenie finansowania zagranicznej akwizycji udzielone przez KUKE. W przyszłości nie wykluczamy sięgania również po inne rozwiązania ubezpieczeniowe i gwarancyjne tej instytucji.

Sławomir Halbryt
Prezes Zarządu Sescom





05

Podsumowanie

Podsumowanie



Skumulowana wartość polskich inwestycji za granicą wyniosła w 2024 roku 164,9 mld PLN i była o 7,1 mld PLN wyższa niż rok wcześniej. Europa pozostaje najatrakcyjniejszym regionem dla inwestycji polskich firm – aż 88% wszystkich inwestycji skoncentrowanych jest na Starym Kontynencie, z czego 73% w krajach Unii Europejskiej.



Rok 2025 upływa pod znakiem przytłumionego wzrostu globalnej gospodarki, co przekłada się na osłabienie dynamiki przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Spowolnienie wynika m.in. z opóźnionych skutków kryzysu energetycznego, napięć handlowych oraz regionalnych zaburzeń. Fragmentaryzacja gospodarki i spadek efektywności alokacji kapitału pogłębiają ten trend. Jednocześnie transformacja cyfrowa i rozwój AI mogą częściowo zrównoważyć negatywne tendencje, tworząc nowe szanse dla inwestycji zagranicznych.



W ostatnim roku wyraźnie wzrosła skłonność firm do ekspansji zagranicznej – niemal połowa przedsiębiorstw deklaruje plany nowych inwestycji, przy czym najczęściej wybraną formą pozostają projekty typu greenfield. Otwartość na nowe projekty jest znacznie większa wśród przedsiębiorstw już obecnych za granicą. Analizując potencjalne kierunki ekspansji zagranicznej przedsiębiorcy w pierwszej kolejności zwracają uwagę na wielkość rynku zbytu oraz jakość instytucji.



Po raz kolejny wybraliśmy najbardziej atrakcyjne kierunki ekspansji dla polskich firm. Tym razem uwzględniliśmy kierunki z całego świata przyporządkowując je do czterech obszarów geograficznych – Europy, Ameryki Północnej i Południowej, Azji i Australii oraz Afryki. Tegoroczna edycja rankingu uwzględnia dwie kategorie kierunków – oczywiste i znane (I krąg) oraz nieoczywiste i rzadziej rozpatrywane (II krąg). Linia demarkacyjną jest wartość zainwestowanego przez polskie firmy kapitału (100 mln euro). **Do najatrakcyjniejszych kierunków w I kręgu należą m.in. Niemcy, USA, Chiny i Maroko, podczas gdy w drugiej grupie znajdują się: Szwecja, Dominikana, Japonia i Rwanda.**



Przedsiębiorcy decydujący się na ekspansję na rynki zagraniczne nie muszą ponosić całego ryzyka samodzielnie. **W Polsce funkcjonują instytucje wspierające internacjonalizację firm** – zarówno finansowo, jak i poprzez współdzielenie ryzyka inwestycyjnego. Wśród dostępnych rozwiązań znajdują się te oferowane przez **Fundusz Ekspansji Zagranicznej zarządzany przez PFR TFI** oraz **Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE).**

Źródła danych i metodologia

W ramach prac nad raportem wykorzystaliśmy różnorodne analizy i źródła danych, których założenia opisane są poniżej.

Analiza ilościowa

Analizę bezpośrednich inwestycji zagranicznych w relacji do PKB na świecie oparliśmy na danych z bilansu płatniczego Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF). Dane w zakresie przepływów z bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Polski do poszczególnych krajów pozyskaliśmy z NBP. Dane roczne dostępne są za okres do 2024 roku. Analiza ilościowa objęła też pogłębiony obraz poszczególnych kierunków inwestycyjnych i oparta była na danych z IMF, UNCTAD, OECD, Banku Światowego, World Governance Indicators, Transparency International i Corruption Perceptions Index.

Analiza jakościowa

Analizą jakościową opartą na desk research posłużyliśmy się w celu zdefiniowania trendów wpływających na rynek bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także szerszego środowiska inwestycyjnego, geopolitycznego i makroekonomicznego. Zidentyfikowane w raporcie trendy to niepewność sytuacji gospodarczej, transformacja cyfrowa, transformacja energetyczna i wschodzące rynki. Sytuację makroekonomiczną na świecie analizowaliśmy z podziałem na regiony – Europę, Amerykę Północną i Południową, Azję i Australię oraz Afrykę. W ramach badania potencjału inwestycyjnego Stanów Zjednoczonych posługiwaliśmy się również źródłami takimi jak fDi Intelligence, SelectUSA czy Bureau of Labor Statistics.

Ankieta CATI wśród polskich przedsiębiorstw

W ramach projektu przeprowadziliśmy badanie telefoniczne CATI wśród polskich przedsiębiorstw. Ankieta obejmowała próbę 240 dużych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, w tym 120 firm inwestujących za granicą (inwestycje rozumiane były jako zakup aktywów za granicą) i 120 spółek, które nie podejmowały do tej pory inwestycji zagranicznych do tzw. grupy kontrolnej. Badanie dotyczyło oceny atrakcyjności poszczególnych kierunków dla polskich inwestycji zagranicznych i postrzegania zmian na rynku BIZ, a także ich ewentualnego wpływu na działalność operacyjną. W tej edycji raportu skupiliśmy się na potencjale inwestycyjnym Stanów Zjednoczonych dla polskich firm, więc ankietowanych pytaliśmy również o opinię dotyczącą potencjału inwestycyjnego tego kraju.

Ranking kierunków dla polskich inwestycji

W raporcie przedstawiliśmy cztery rankingi obiecujących kierunków dla polskich inwestycji – w Europie, Ameryce Północnej i Południowej, Azji i Australii oraz Afryce. W rankingach uwzględniono wskaźniki makroekonomiczne, jakość instytucji oraz powiązania inwestycyjne i handlowe z Polską. Dane będące podstawą rankingu pochodziły z IMF, UNCTAD, Banku Światowego, Eurostatu, GUS oraz gov.pl. Kraje podzielono na dwie grupy – kierunki rozpoznane wśród polskich przedsiębiorstw, w których wartość zainwestowanego kapitału przekracza 100 mln EUR oraz kierunki nieoczywiste, w których zaangażowanie kapitałowe jest mniejsze.



Marek Buczak

Dyrektor, PFR TFI

✉ marek.buczak@pfrtfi.pl



Wojciech Jabłoński

Menedżer, PFR TFI

✉ wojciech.jablonski@pfrtfi.pl



Natalia Soldecka

Menedżer, PFR TFI

✉ natalia.soldecka@pfrtfi.pl



Katarzyna Kowalska

Wiceprezes, KUKE

✉ katarzyna.kowalska@kuke.com.pl



Marcin Jedliński

Dyrektor, KUKE

✉ marcin.jedlinski@kuke.com.pl



Ignacy Morawski

Puls Biznesu/Spotdata

✉ i.morawski@spotdata.pl



Dr Dionizy Smoleń

Partner, PwC Polska

✉ dionizy.smolen@pwc.com



Dr Paweł Oleszczuk

Dyrektor, PwC Polska

✉ pawel.oleszczuk@pwc.com



Julia Otwinowska

Menedżer, PwC Polska

✉ julia.j.otwinowska@pwc.com

Współautorzy opracowania:



Partner opracowania:



Jakub Kurasz

Dyrektor, PwC Polska

✉ jakub.kurasz@pwc.com

© 2025 PwC. Wszystkie prawa zastrzeżone. W tym dokumencie nazwa „PwC” odnosi się do polskich podmiotów wchodzącej w skład sieci PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny. Niniejsza treść ma charakter ogólny i nie powinna być używana jako odpowiednik konsultacji z profesjonalnymi doradcami. W PwC naszym celem jest budowanie zaufania wśród społeczeństwa i odpowiadanie na kluczowe wyzwania współczesnego świata. Jesteśmy siecią firm działającą w 157 krajach. Zatrudniamy ponad 276 tysięcy osób, dostarczających naszym klientom najwyższą jakość usług w zakresie audytu, doradztwa biznesowego oraz doradztwa podatkowego i prawnego. Dowiedz się więcej na www.pwc.pl.