

OPTIMUM

STUDIA EKONOMICZNE

Kwartalnik poświęcony potrzebom
nauki i praktyki

1999

Nr 3



UNIwersytet w Białymstoku

UNIwersYTET W BIAŁYMSTOKU
WYDZIAŁ EKONOMICZNY

OPTIMUM

Studia ekonomiczne

Nr 3

Białystok 1999

Rada programowa

prof. dr hab. Andrzej Franciszek Bocian

prof. dr hab. Leszek Kupiec

prof. dr hab. Kazimierz Meredyk (przewodniczący)

prof. dr hab. Czesław Noniewicz

Kolegium redakcyjne

dr Mirosława Cywoniuk (zastępca przewodniczącego)

dr Ryta Dziemianowicz

prof. dr hab. Ryszard Horodeński (przewodniczący)

dr Dariusz Kielczewski

dr Bogusław Pławgo

dr Marzanna Poniatowicz (sekretarz)

dr hab. Marek Proniewski

Adres Redakcji

Wydział Ekonomiczny Uniwersytetu w Białymstoku

15-062 Białystok, ul. Warszawska 63

tel. (085) 745 77 02

ISSN 1506-7637

Projekt okładki

Robert Łazewski

Redakcja i korekta

Katarzyna Kaniuka

Skład komputerowy

Stanisław Żukowski

Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku

15-097 Białystok, ul. M. Skłodowskiej-Curie 14, tel. (085) 745 70 59

Druk i oprawa:

Drukarnia „**LIBRA**” PPHUW, Białystok, ul. Mazowiecka 33, tel. 7-422-633

SPIS TREŚCI

STUDIA I ROZPRAWY	5
Krzysztof Barteczko, Andrzej Bocian – <i>Dylematy polityki średniookresowej a długofalowy wzrost gospodarczy</i>	7
Robert Ciborowski – <i>Postęp techniczny w dynamicznym modelu wzrostu Solow'a – Swan'a</i>	25
Marian Gorynia – <i>Internacjonalizacja gospodarki postsocjalistycznej – szanse i zagrożenia. Przypadek Polski</i>	39
Dariusz Zalewski – <i>Układ przestrzenny zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce</i>	67
Zbigniew Ejsmont, Jerzy Grabowiecki, Henryk Wnorowski – <i>Możliwości rozwoju eksportu regionu północno-wschodniego ze szczególnym uwzględnieniem eksportu artykułów mleczarskich</i>	87
MISCELLANEA	99
Sławomir Jerzy Snarski – <i>Wpływ pozarolniczej działalności gospodarstw rolniczych na ich dochodowość</i>	101
Aleksander Busłowski – <i>Ocena i wycena szkód w mieszankach zbożowych</i>	129
Nadzieja Perło – <i>Uwarunkowania rozwoju rynku energii elektrycznej w Polsce</i>	137
Tomasz Dębowski – <i>Strategie marketingowe dla polskich banków</i>	147
Andrzej Karpio – <i>W stronę matematyki finansowej</i>	153
Edward W. Piotrowski – <i>Podział kapitału, czyli o cenie rezygnacji i sile pieniądza</i>	163
Nina Siemieniuk – <i>Wybrane programy komputerowe do analizy technicznej, fundamentalnej i portfelowej na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie</i>	179

INFORMACJE	199
Doktoraty pracowników Wydziału	201
Piotr Mochnaczewski – <i>Funkcjonowanie regionów przygranicznych w Polsce – założenia a realizacja</i>	201
Jarosław Zalejski – <i>Komunikacja przedsiębiorstwa z otoczeniem zewnętrznym ze szczególnym uwzględnieniem public relations (na przykładzie przedsiębiorstw białostockich)</i>	207

Marian GORYNIA

INTERNACJONALIZACJA GOSPODARKI POSTSOCJALISTYCZNEJ – SZANSE I ZAGROŻENIA PRZYPADEK POLSKI

1. Wstęp

Do 1990 roku, a więc do momentu rozpoczęcia budowy gospodarki rynkowej, gospodarka polska była w dużym stopniu zamknięta z punktu widzenia utrzymywania związków ekonomicznych z jej otoczeniem zewnętrznym. Procesy rozwoju występujące w Polsce po II wojnie światowej nosiły wiele znamion autarkii. Współpraca gospodarcza z zagranicą nie była w zadowalającym stopniu wykorzystywana do przyspieszania wzrostu gospodarczego, a także do podniesienia efektywności gospodarowania. Nie potrafiiono wykorzystać potencjalnych korzyści płynących z międzynarodowego podziału pracy. Udział Polski w światowym eksporcie i imporcie był bardzo niski. Struktura handlu zagranicznego była zniekształcona – eksport Polski i innych krajów Europy Środkowej do krajów OECD był znacznie poniżej poziomu determinowanego czynnikami ekonomicznymi, a do krajów RWPG powyżej.

Jedną z cech charakterystycznych rynkowej transformacji gospodarki polskiej jest jej otwieranie się, to znaczy szybki rozwój związków gospodarczych z partnerami zagranicznymi. Rozwój ten odbywa się w dużym tempie. Wykorzystywane są różne formy współpracy z zagranicą. Na szczególną uwagę zasługują dwie z nich: wymiana handlowa i zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Ich dynamiczny rozwój przysparza gospodarce polskiej wiele korzyści. Jednocześnie jednak występują pewne zagrożenia, które w skrajnym przypadku mogą podważyć lub zniwelować korzyści płynące z otwarcia gospodarki.

W krajach postsocjalistycznych procesy internacjonalizacji mają charakter specyficzny, gdyż występują w warunkach bardzo daleko idącej prze-

budowy wewnętrznego systemu regulacji tych gospodarek z regulacji administracyjno-biurokratycznej na regulację rynkową. W referacie podjęto następujące zagadnienia:

- przesłanki pogłębiania się internacjonalizacji stosunków konkurencyjnych,
- najważniejsze problemy rozwoju polskiego handlu zagranicznego w okresie rynkowej transformacji gospodarki,
- podstawowe aspekty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce.

2. Internacjonalizacja konkurencji a transformacja gospodarki postsocjalistycznej

Internacjonalizacja konkurencji nie jest procesem nowym. O jej początkach można mówić wtedy, gdy przedsiębiorstwa tradycyjnie działające na rynkach wewnętrznych w swych krajach macierzystych zaczęły wychodzić z operacjami gospodarczymi (handlowymi, produkcyjnymi) za granicę. Procesy te na większą skalę zaczęły występować w bieżącym stuleciu. Procesy internacjonalizacji konkurencji odnosiły się także, choć ze zrozumiałych względów, w ograniczonym zakresie, do polskich przedsiębiorstw działających w całym okresie powojennym w warunkach obowiązywania zasady państwowego monopolu handlu zagranicznego. Początek rynkowej transformacji gospodarki polskiej wpłynął na znaczne poszerzenie i zintensyfikowanie procesów internacjonalizacji konkurencji z punktu widzenia polskich przedsiębiorstw. W kontekście powyższego można postawić pytanie o to, jakiego rodzaju przesłanki wpływają na poszerzenie zakresu oraz przyspieszenie umiędzynarodowienia zachowań konkurencyjnych polskich przedsiębiorstw. Wydaje się, że przesłanki te można zaliczyć do dwóch kategorii: przesłanki o charakterze specyficznym dla Polski i innych krajów postsocjalistycznych oraz przesłanki niespecyficzne, ogólnie związane z ewolucją międzynarodowych stosunków gospodarczych w skali światowej. Specyficzne przesłanki internacjonalizacji to: otwieranie się gospodarek postsocjalistycznych, likwidacja RWPG oraz dążenie do integracji gospodarki z krajami zachodnimi. Druga grupa przesłanek obejmuje różne aspekty postępującej globalizacji działań gospodarczych oraz próby bardziej liberalnego zorganizowania stosunków gospodarczych pomiędzy wszystkimi państwami świata.

Koncepcja otwarcia gospodarki realizowana jest w większości państw postsocjalistycznych. Programy stabilizacji fiskalnej i monetarnej realizowane są równocześnie z liberalizacją szeroko rozumianej polityki handlu

zagranicznego. Podstawowe posunięcia w tej dziedzinie dotyczyły: wprowadzenia (ograniczonej) wymienialności waluty narodowej, wprowadzenia względnie liberalnej taryfy celnej, rezygnacji w znacznym stopniu z pozataryfowych instrumentów regulacji eksportu i importu, przeprowadzenia demonopolizacji handlu zagranicznego, wprowadzenia obowiązywania zasady wolności gospodarczej także do sfery stosunków gospodarczych z zagranicą (Gorynia, Otta 1995a; Gorynia, Otta 1995b).

Odejście od instrumentów regulacji właściwych dla gospodarki centralnie administrowanej doprowadziło do „przybliżenia” krajowych eksporterów i importerów do rynków zagranicznych. Dla eksporterów oznaczało to przede wszystkim pełne przejście na samofinansowanie, bez możliwości ubiegania się o subwencje. Import stał się natomiast realnym zagrożeniem dla wytwórców krajowych, którzy wobec swobody dostępu do walut wymienialnych dla celów sfinansowania importu, niejednokrotnie zaczęli tracić udział w rynku krajowym.

Do internacjonalizacji procesów konkurencji, w których uczestniczą przedsiębiorstwa postsocjalistyczne przyczyniła się także likwidacja RWPG. RWPG określić można jako enklawę nierynkowych zachowań o skali ponadnarodowej. Z jednej strony RWPG oznaczało dostęp do masowych, pewnych rynków zbytu, dostęp do „tanich” surowców itp., z drugiej jednak strony brak było motywacji do wprowadzenia innowacji, kształtowania nowych produktów, podnoszenia jakości. Jednocześnie obowiązujące zasady wymiany (procedura ustalania list towarowych, protokoły roczne, sposób ustalania cen, kursów itp.) doprowadziły do kompletnego zamazania rachunku efektywności związków gospodarczych z zagranicą. Można więc twierdzić, że likwidacja RWPG współprzyczyniła się do nadania zagranicznym relacjom gospodarczym przedsiębiorstw z byłych państw socjalistycznych charakteru rynkowego, konkurencyjnego.

Bardzo istotną przesłanką internacjonalizacji konkurencji dla przedsiębiorstw posocjalistycznych są dążenia do integracji gospodarczej z Unią Europejską. Integracja oznacza szybsze i pełniejsze otwarcie gospodarki w stosunku do partnerów z ugrupowania. Kreuje wielkie szanse, ale stwarza też olbrzymie zagrożenia dla przedsiębiorstw z usiłującego integrować się kraju. Część z tych szans jest już odczuwalna dla polskich przedsiębiorstw. Ułatwia się im od strony formalnej dostęp do olbrzymiego rynku zbytu. Znoszenie barier administracyjnych, celnych itp. nie gwarantuje jeszcze jednak powodzenia. Reszta należy już do przedsiębiorstw. Muszą one wykazać się posiadaniem przewag konkurencyjnych. Zagrożenia wiążą się przede wszystkim z rezygnacją z ochrony krajowych producentów (którzy do tej ochrony w większości się przyzwyczaili) i z wystawieniem ich

na bezpośrednią konfrontację z konkurentami z krajów Unii. Efekty takiego postępowania będą prawdopodobnie dwojakie. Część producentów polskich zostanie zmobilizowana przez rywali do poprawy pozycji konkurencyjnej. Część natomiast nie sprosta warunkom silnej presji konkurencyjnej i upadnie.

Jak wspomniano wyżej, ogólne niespecyficzne przesłanki internacjonalizacji konkurencji wiążą się m.in. z postępującymi z coraz większym nasileniem procesami globalizacji. Globalizacja rynków jest efektem realizowania przez niektóre firmy działające w skali międzynarodowej strategii globalnych, których przyjęcie wynika ze zmieniających się warunków konkurencji międzynarodowej, prowadzących do zaostrzania się walki konkurencyjnej (Gorynia, Otta 1989). U podstaw globalizacji leżą przede wszystkim przesłanki popytowe. Główną przesłankę tego rodzaju stanowi idea „produktu światowego” zgodnie z którą, przynajmniej w niektórych branżach, mamy do czynienia z uniformizacją potrzeb w skali międzynarodowej (Levitt 1983). Uniformizacja potrzeb stwarza podstawę do uniformizacji produktu, a ta z kolei daje szansę osiągnięcia korzyści skali. W ten sposób przesłanki popytowe globalizacji wiążą się z efektywnościowymi. Wśród czynników sprzyjających globalizacji najczęściej wymienia się: możliwość realizacji korzyści skali, konieczność ponoszenia dużych nakładów na badania i rozwój oraz niskie koszty transportu (Hout, Porter, Rudden 1982). Strategię globalną definiuje się jako strategię, dzięki której firma działająca w skali międzynarodowej usiłuje osiągnąć przewagę konkurencyjną albo poprzez skoncentrowaną konfigurację (rozmieszczenie, zlokalizowanie poszczególnych rodzajów działalności firmy), albo koordynację (sposób koordynacji w skali międzynarodowej podobnych lub powiązanych między sobą rodzajów działalności firmy), albo stosując obie drogi równocześnie (Porter 1986).

Internacjonalizacji konkurencji sprzyjają i sprzyjać będą także regulacje międzynarodowych stosunków ekonomicznych wypracowane przez GATT (Runda Urugwajska) oraz prace kontynuowane przez WTO (Kaczurba, Kawecka-Wyrzykowska 1995). Prace te zmierzają docelowo do pełnej liberalizacji międzynarodowej współpracy gospodarczej, w szczególności handlowej. Sukcesywne znoszenie barier w obrocie będzie wpływać na poszerzenie zakresu, a także intensyfikację procesów internacjonalizacji konkurencji.

3. Handel zagraniczny w transformowanej gospodarce polskiej

3.1. Sfera regulacyjna

W dotychczasowym okresie transformowania gospodarki polskiej zagraniczna polityka gospodarcza Polski, a w węższym ujęciu także polityka handlu zagranicznego, była związana z realizowanym programem stabilizacyjnym. Najważniejszym celem programu stabilizacyjnego była walka z inflacją.

Zmiany wprowadzone w sferze regulacyjnej w latach 1989-1997 zmierzały do przekształcenia gospodarki polskiej z gospodarki w dużym stopniu zamkniętej w gospodarkę otwartą.

Polityka handlu zagranicznego prowadzona w wymienionym okresie nie była jednolita. Można w niej wydzielić następujące etapy (Płowiec 1997):

1. etap pierwszy (od początku 1990 r. do sierpnia 1991 r.) charakteryzowała liberalizacja cen towarów, zniesienie subwencji (w tym eksportowych), silna dewaluacja złotego, wprowadzenie jego zewnętrznej wymienialności oraz szeroka liberalizacja importu;

2. etap drugi (od września 1991 r. do końca 1993 r.) cechowało rozpoczęcie dostosowań do stowarzyszenia z Unią Europejską, realizowanych w warunkach braku pozytywnych zmian w strukturze i rozmiarach istniejących mocy produkcyjnych;

3. etap trzeci (rozpoczęty w 1994 r.) odznacza się wyraźnym uaktywnieniem polityki handlowej i stymulowaniem restrukturyzowania produkcji oraz eksportu.

W polityce gospodarczej w latach 1990-1997 można wyróżnić cztery podstawowe kierunki (Otta, Gorynia 1993):

1. stabilizacja fiskalna i monetarna,
2. liberalizacja handlu,
3. transformacja instytucjonalna,
4. restrukturyzacja.

Niżej dokonano enumeracji najważniejszych zmian w sferze regulacyjnej handlu zagranicznego. Prezentacji zmian dokonano w porządku chronologicznym. Zmiany te były następujące:

1. liberalizacja większości cen, zniesienie subwencji (1990 r.),
2. dokonanie głębokiej dewaluacji złotego i wprowadzenie jego wewnętrznej wymienialności (1990 r.),
3. skrajna liberalizacja importu (1990 r.),
4. wprowadzenie nowej taryfy celnej opartej na nomenklaturze stosowanej przez kraje Wspólnot Europejskich (1991 r.),

5. wprowadzenie zasady pełzającej dewaluacji złotego (1991 r.) oraz równoległe dokonywanie skokowych dewaluacji (lata 1991-1993),

6. wejście w życie umowy przejściowej ze Wspólnotami Europejskimi o tworzeniu sfery wolnego handlu dotyczącej w zasadzie wyrobów przemysłowych (1 marzec 1992 r.); umowa ta przewidywała, że proces redukcji stawek celnych na produkty przemysłowe będzie trwać 10 lat. Umowa zawierała asymetryczny harmonogram redukcji stawek celnych korzystny dla Polski,

7. wejście w życie podobnych umów, jak z WE (zob. p. 6), z krajami EFTA i CEFTA (1993 r.),

8. zastąpienie podatku obrotowego obciążającego m.in. towary importowane przez podatek od towarów i usług (VAT) (1993 r.); podstawowa stawka tego podatku wynosi 22%, a stawka preferencyjna 7%,

9. od początku 1993 r. ze względu na trudności bilansu płatniczego, uzgodniono z GATT przejściowe wprowadzenie 6% podatku importowego (podatek ten zniesiono począwszy od 1997 r.),

10. w celu ułatwienia restrukturyzacji przemysłu od 1993 r. zaczęto stosować zawieszenia ceł oraz kontyngenty celne (zwłaszcza na surowce i materiały),

11. wprowadzenie zachęt do inwestowania – możliwość odliczania od dochodu do opodatkowania części wydatków inwestycyjnych (1994 r.),

12. systematyczne obniżanie tempa dewaluacji złotówki (lata 1994-1998),

13. uzyskanie przez Polskę statusu kraju o gospodarce rynkowej oraz uczestnictwo w procesie redukcji barier celnych i pozacelnych w relacjach handlowych z krajami członkowskimi Światowej Organizacji Handlu,

14. wejście w życie 1 lutego 1994 r., po dwuletnim okresie ratyfikacji, Układu Europejskiego określającego zasady stowarzyszenia się Polski z krajami Wspólnot; na podkreślenie zasługują jednostronne klauzule ochronne przeznaczone dla Polski jako słabszego partnera. Należą do nich: klauzula restrukturyzacji przemysłu, klauzula ochronna związana z zakładaniem przedsiębiorstw przez Wspólnotę na terenie Polski oraz klauzula umożliwiająca Polsce stosowanie ograniczeń w obrocie dewizowym do czasu wprowadzenia wymienialności waluty polskiej,

15. liberalizowanie importu towarów spowodowane równoczesną realizacją postanowień Aktu Końcowego Rundy Urugwajskiej, Układu Europejskiego, umów z krajami CEFTA i EFTA (lata 1995-1998),

16. liberalizowanie obrotu dewizowego, w tym m.in. wprowadzenie w czerwcu 1995 r. wymienialności złotego według standardu art. VIII Statutu MFW oraz zniesienie obowiązkowej odsprzedaży dewiz bankom przez

eksporterów (1995 r.), a także zliberalizowanie eksportu kapitału z Polski,

17. wykorzystanie instrumentów wspierania eksportu, takich jak kredyty eksportowe i ubezpieczenia kredytów eksportowych (zakres stosowania tych narzędzi jest bardzo wąski),

18. uelastycznienie polityki kursowej, to znaczy zastąpienie kursu urzędowego kursem centralnym, który pełni funkcję kursu referencyjnego przy wyznaczaniu granic pasma wahań (1995 r.),

19. członkostwo Polski w OECD, dzięki czemu zostały złagodzone warunki dostępu kapitału zagranicznego do rynku polskiego (1996 r.)

3.2. Dynamika obrotów na tle sytuacji gospodarczej

W tabeli 3.1. przedstawiono wskaźniki dynamiki eksportu, importu, PKB, produkcji przemysłowej i bezrobocia w latach 1990-1997. W okresie tym eksport po początkowym znacznym wzroście w 1990 r. spadał następnie w latach 1991-1993 o 2,5% rocznie. Natomiast począwszy od 1994 r. wskaźniki dynamiki eksportu były już dodatnie.

TABELA 3.1

**Dynamika wolumenu polskiego eksportu i importu, PKB
i produkcji przemysłowej (rok poprzedni = 100)
oraz wskaźniki bezrobocia (w %)**

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Eksport	113,7	97,6	97,4	98,9	118,3	116,7	109,7	113,7
Import	101,5	137,8	113,9	118,5	113,4	120,5	128,0	122,0
PKB	92-93	93,0	102,6	103,8	105,2	107,0	106,1	106,9
Produkcja przemysłowa	76,8	92,0	102,8	106,4	112,1	109,7	108,3	110,8
Wskaźnik bezrobocia	6,5	12,2	14,3	16,4	16,0	14,9	13,2	10,5

Źródło: *Ocena sytuacji społeczno-gospodarczej w 1997 roku wraz z elementami prognozy na 1998 rok*, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa, luty 1998. *Polski handel zagraniczny w 1997 roku. Raport roczny*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.

Import wzrastał dynamicznie w całym analizowanym okresie. Należy także podkreślić, że w latach 1995-1997 obroty polskiego handlu zagranicznego wzrastały znacznie szybciej aniżeli obroty gospodarki światowej czy Unii Europejskiej.

3.3. Struktura geograficzna wymiany

W tabeli 3.2. przedstawiono strukturę geograficzną obrotów zagranicznych Polski w latach 1989-1996.

TABELA 3.2

**Struktura geograficzna obrotów zagranicznych Polski
w latach 1989-1996 (liczona na podstawie cen bieżących
wyrażonych w złotych, udziały w %)**

Wyszczególnienie	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Ekspert ogółem	94,7 ^a	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
W tym kraje rozwinięte z tego:	49,1	67,1	73,8	71,9	75,1	75,4	75,0	71,7	69,0
kraje Wspólnoty Europejskiej	32,1	45,6	55,7	58,0	63,2	62,7	70,0	66,4	64,0
kraje EFTA	10,9	16,8	14,1	10,3	7,9	8,2	1,6	2,2	1,5
kraje rozwijające się	10,3	10,6	9,4	12,7	11,6	10,1	7,7	7,8	6,6
kraje Europy Środkowo- Wschodniej i b. ZSRR	35,1	22,3	16,8	15,4	13,3	14,5	17,3	20,5	24,4
w tym CEFTA	7,1	5,1	5,3	5,1	4,8	4,8	5,4	6,1	6,8
Import ogółem	92,7 ^a	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
W tym kraje rozwinięte z tego:	53,0	65,3	68,4	72,4	76,2	75,1	74,3	73,6	73,5
kraje Wspólnoty Europejskiej	33,8	47,2	49,7	53,2	57,2	57,5	64,6	63,9	63,8
kraje EFTA	14,7	13,8	14,8	12,9	11,2	11,2	3,1	2,5	2,5
kraje rozwijające się	6,9	13,3	12,3	11,3	10,3	10,6	10,3	10,9	11,6
kraje Europy Środkowo- Wschodniej i b. ZSRR	32,7	21,4	19,3	16,3	13,5	14,3	15,4	15,6	14,9
w tym CEFTA	7,3	4,5	4,0	4,1	3,6	4,3	5,6	5,8	6,3

^a Bez pozostałych byłych krajów socjalistycznych.

Źródło: Perczyński 1997, s. 324 oraz roczniki statystyczne GUS.

Cechą charakterystyczną polskiego handlu zagranicznego w latach dziewięćdziesiątych była silna reorientacja obrotów ze Wschodu na Zachód. W 1988 r. wywóz do krajów Europy Środkowo-Wschodniej stanowił około 40% całego eksportu, a w 1993 r. tylko 13%. Od 1994 r. udział ten systematycznie rośnie i w 1997 r. wyniósł już 24%.

Udział eksportu do krajów Unii Europejskiej wynosił w 1988 r. około 28%, a w 1993 r. osiągnął ponad 63%. W 1995 r. wyniósł aż 70,0%, po czym zaczął się zmniejszać. Zauważalna jest także stała tendencja spadkowa udziału krajów rozwijających się w polskim eksporcie.

Po stronie importu zaznaczyła się tendencja do wzrostu udziału importu z krajów Unii Europejskiej w imporcie ogółem. Tendencja wzrostowa została przełamana w 1996 r. Z kolei udział krajów Europy Środkowo-Wschodniej w polskim imporcie malał do 1993 r., po czym zaczął rosnąć.

Na konieczność zwrotu strategicznego dokonanego w polskim handlu zagranicznym (reorientacja ze Wschodu na Zachód) wskazywano w licznych opracowaniach odwołujących się do tzw. modelu grawitacyjnego. Czynniki polityczne sprawiały bowiem, że rozmiary handlu Polski z krajami RWPG były przed 1990 r. zbyt duże, a z krajami OECD zbyt małe w stosunku do poziomu determinowanego czynnikami ekonomicznymi (Winters, Wang 1994). Należy tutaj zauważyć, że model grawitacyjny pozwala mierzyć tylko zniekształcenia struktury geograficznej handlu zagranicznego. Model ten nie daje jednak żadnych sugestii co do stopnia odziedziczonych deformacji struktury towarowej wymiany handlowej z zagranicą.

3.4. Struktura towarowa wymiany

W tabeli 3.3. przedstawiono strukturę eksportu i importu Polski według grup gałęzi. Dane na tak wysokim poziomie agregacji są jednak trudne do interpretacji.

W bardziej szczegółowych opracowaniach dotyczących zmian w strukturze towarowej polskiego handlu zagranicznego w latach 1990-1997 wskazuje się na dwa główne czynniki (Płowiec 1997, s. 231):

1. prymityzowanie się struktury towarowej wywozu,
2. wzrost penetracji importowej w niektórych grupach towarów.

Występowało zjawisko tzw. uwsteczniania się struktury eksportu polegające na tym, że znaczenie w eksporcie wyrobów o stosunkowo najwyższym stopniu przetworzenia i udziału wartości dodanej zmniejszyło się na rzecz produktów materiało- i energochłonnych, o stosunkowo niskiej intensywności technologicznej (Perczyński 1997, s. 273).

Według najnowszych danych udział wyrobów elektromaszynowych w polskim eksporcie ogółem spadł w 1997 r. do 22,4%. W tymże roku wyższą dynamikę wzrostu od przeciętnej dla całego polskiego eksportu osiągnięto w grupie artykułów rolno-spożywczych, mebli, drewna i wyrobów z drewna oraz wyrobów chemicznych i metalurgicznych (Piotrowski 1998, s. 9).

TABELA 3.3

**Struktura eksportu i importu według grup gałęzi
w cenach bieżących**

Wyszczególnienie		1989	1990	1993	1994	1995	1996	1997
Paliwa i energia	I	12,4	20,7	12,6	10,5	9,2	9,2	8,8
	E	9,6	10,1	9,5	8,9	8,0	6,7	6,5
Przemysł metalurgiczny	I	8,8	6,9	4,6	4,9	5,8	5,1	5,0
	E	10,5	14,6	14,6	13,8	12,2	10,4	10,9
Przemysł elektromaszynowy	I	36,3	39,8	34,4	33,8	35,1	38,2	41,6
	E	38,4	29,3	25,8	25,8	27,6	29,6	27,7
Przemysł chemiczny	I	15,2	11,6	17,5	19,2	19,2	18,0	18,0
	E	10,5	12,0	9,8	10,0	11,4	11,4	11,6
Przemysł mineralny	I	1,3	1,3	2,1	2,4	2,6	2,5	2,6
	E	1,3	1,7	3,3	3,4	3,2	3,3	3,1
Przemysł drzewno-papierniczy	I	1,9	1,6	3,6	3,9	4,7	4,4	4,5
	E	2,9	4,1	8,3	9,9	11,3	11,4	12,1
Przemysł lekki	I	7,6	6,1	10,0	10,6	10,0	8,6	7,9
	E	5,5	6,4	15,3	14,8	14,1	14,0	12,9
Przemysł spożywczy	I	9,5	7,8	7,7	7,8	6,8	6,6	6,1
	E	9,6	10,0	9,1	9,7	8,5	9,6	11,3
Przemysł pozostałych gałęzi	I	1,7	2,1	3,0	3,0	2,7	2,6	2,5
	E	0,6	0,6	0,8	0,8	0,9	1,2	1,2
Produkty rolnictwa	I	4,9	2,0	4,2	3,3	3,5	4,2	2,7
	E	4,1	5,4	3,0	2,5	2,5	1,9	1,7
Produkty leśnictwa	I	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1
	E	0,3	0,4	0,4	0,3	0,2	0,5	0,2
Pozostałe	I	0,3	0,1	0,3	0,5	0,3	0,3	0,2
	E	0,8	0,6	0,1	0,1	0,1	0,0	0,8

Źródło: *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1998*, Warszawa 1998.

Należy ponadto zwrócić uwagę na pozytywne zjawisko w strukturze importu. W ostatnich latach utrzymuje się wysoka dynamika wzrostu importu inwestycyjnego. W strukturze importu według kierunków wykorzystania udział importu inwestycyjnego wzrósł z 13,0% w 1995 r. do 15,3% w 1997 r.

3.5. Bilans wymiany

W tabeli 3.4. przedstawiono kształtowanie się bilansu obrotów towarowych Polski oraz relacje spłat zadłużenia do wpływów z eksportu towarów w latach 1990-1997.

TABELA 3.4

**Płatności towarowe i relacja spłat zadłużenia
do wpływów z eksportu w latach 1990-1997**

Wyszczególnienie	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Płatności towarowe w mld USD								
• wpływy z eksportu	10 863	12 760	13 997	13 585	16 950	22 878	24 420	27 233
• wypłaty za import	8 249	12 709	13 845	15 878	17 786	24 705	32 574	38 521
• saldo	2 214	51	512	-2 293	- 836	-1 827	-8 154	-11 289
Relacja spłat zadłużeń do wpływów z eks- portu towarów w %	6,8	10,5	11,0	13,2	8,7	9,0	10,2	8,3

Źródło: *Ocena sytuacji...*, op. cit.

Pogłębiający się z roku na rok deficyt obrotów towarowych jest głównym czynnikiem wpływającym na kształtowanie się salda obrotów bieżących. W 1997 r. saldo to wyniosło -4,3 mld USD, co stanowiło 3,2% PKB. Czynnikiem łagodzącym wpływ wysokiego deficytu obrotów towarowych są wpływy z tzw. handlu przygranicznego.

Ujemne saldo obrotów towarowych jest kreowane głównie przez wymianę z krajami Unii Europejskiej. Według danych statystyki celnej rejestrującej przepływ towarów, a nie faktycznie dokonane płatności, deficyt w obrotach z Unią Europejską wzrósł z -7,3 mld USD w 1996 r. do -10,5 mld USD w 1997 r. Należy także zaznaczyć, że istotnym czynnikiem wpływającym na wysokość salda obrotów towarowych Polski jest saldo wymiany towarowej z zagranicą spółek z udziałem kapitału zagranicznego działających w Polsce. To ostatnie saldo wynosiło w latach 1994-1997 odpowiednio -2,8 mld USD, -3,9 mld USD, -7,4 mld USD i -10,0 mld USD. Znaczne zapotrzebowanie na import firm z kapitałem zagranicznym wynika z modernizacji ich potencjału produkcyjnego (import inwestycyjny) oraz dużego popytu na import zaopatrzeniowy (Durka 1998).

Wysoki i pogłębiający się deficyt bilansu obrotów bieżących jest największym zagrożeniem dalszego stabilnego rozwoju gospodarczego Polski. W literaturze wskazuje się, że kraje otwierające swe gospodarki i przystępujące do ówczesnego EWG (Hiszpania, Portugalia, Grecja) także odnotowały znaczne pogorszenie rachunku obrotów bieżących, a ujemne saldo rachunku bieżącego finansowały nadwyżką bilansu kapitałowego (Nowicki 1997, s. 68). Aby w takiej sytuacji nie dopuścić do „przegrzania” gospodarki i pojawienia się napięć inflacyjnych konieczne jest prowadzenie odpowiedniej polityki makroekonomicznej.

4. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – regulacje, napływ, efekty

4.1. Ewolucja prawno-instytucjonalnych warunków napływu kapitału zagranicznego

Istotną cechą polskiej transformacji jest systematyczne otwieranie się gospodarki na bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Sprzyjają temu zmiany regulacji dotyczących tej sfery współpracy gospodarczej z zagranicą. Największy wpływ na otwarcie kraju na napływ obcego kapitału w formie inwestycji bezpośrednich miały następujące czynniki (Kubielas, Monkowski, Jackson 1996, s. 428):

1. liberalizacja przepisów prawnych regulujących napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych,
2. liberalizacja obrotów handlowych z zagranicą i zasad wymiany waluty,
3. prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych.

Przed rozpoczęciem transformacji rynkowej w Polsce w odniesieniu do funkcjonowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich obowiązywał tzw. model enklawy (*enclave model*), zakładający traktowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich na zasadach specjalnych w stosunku do reszty gospodarki (Samonis 1992, s. 101-112). Wprowadzone zmiany prawno-instytucjonalne warunków napływu kapitału zagranicznego oznaczały odchodzenie od tego modelu w kierunku traktowania inwestycji zagranicznych na równi z inwestycjami krajowymi (*national treatment*).

Funkcjonujący w Polsce model enklawy charakteryzował się następującymi cechami:

1. udział kapitału zagranicznego był możliwy tylko w tzw. zagranicznych

przedsiębiorstwach drobnej wytwórczości lub w spółkach typu joint venture z mniejszościowym udziałem kapitału zagranicznego,

2. skomplikowana procedura udzielania zezwoleń,
3. szeroki zakres sektorów, w których udział kapitału zagranicznego był niedozwolony lub reglamentowany,
4. obowiązek odsprzedaży wpływów w walutach obcych z eksportu bankom dewizowym,
5. ograniczenia w wywozie zysków,
6. ograniczenia w nabywaniu nieruchomości,
7. wakacje podatkowe w odniesieniu do podatku dochodowego.

Najpoważniejszy wkład do narodowego traktowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych wniosła wprowadzona w 1991 r. ustawa o działalności podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego. Najważniejsze cechy obowiązującego systemu regulacji inwestycji zagranicznych są następujące:

1. brak jakichkolwiek restrykcji w dziedzinie transferu zysków i kapitału zakładowego,
2. ograniczenie konieczności uzyskania zezwolenia wydawanego przez organy państwowe do sytuacji, w których mienie państwowych osób prawnych udostępniane jest spółkom z udziałem kapitału zagranicznego. Chodzi o zezwolenie na objęcie akcji/udziałów w spółce z udziałem zagranicznym przez państwową osobę prawną oraz na dzierżawę lub nabycie przez spółkę z udziałem zagranicznym mienia państwowej osoby prawnej. Zezwolenia wydaje minister skarbu państwa na wniosek podmiotu gospodarczego,
3. odejście od zasady automatycznych trzyletnich wakacji podatkowych,
4. pełna gwarancja kompensacji w przypadku wywłaszczenia,
5. podmioty zagraniczne mogą podejmować działalność wyłącznie w dwóch formach: spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek akcyjnych (jest to wyjątek od zasady traktowania narodowego, zaakceptowany przez OECD),
6. w obszarze gier losowych i zakładów wzajemnych nie jest możliwe bezpośrednie inwestowanie przez cudzoziemca,
7. kolejne ograniczenia w przestrzeganiu zasady narodowego traktowania dotyczą maksymalnego udziału kapitału zagranicznego w kapitale zakładowym spółki, określanego przez odpowiednie ustawy, który w zakresie usług telekomunikacyjnych wynosi 49%, w zakresie łączności – 33% i w zakresie radiofonii i telewizji – 33%.

4.2. Rozmiary i struktura zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Dane dotyczące wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce przedstawiono w tabeli 4.1. Z danych tych wynika, że w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych rozmiary inwestycji w Polsce nie były imponujące. W ostatnich latach Polska wysunęła się na czoło krajów Europy Środkowej i Wschodniej pod względem wartości inwestycji zagranicznych, wyprzedzając Węgry (zob. tab. 4.2.). Należy jednak pamiętać, że w przeliczeniu wartości inwestycji zagranicznych na głowę mieszkańca Polskę wyprzedzają Węgry, Słowenia i Czechy.

TABELA 4.1

Skumulowane wielkości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce w latach 1989-1997 (w mln USD)

Rok	Inwestycje powyżej 1 mln USD	Inwestycje poniżej 1 mln USD	Inwestycje łączne
1989	8	1	9
1990	105	15	120
1991	324	45	369
1992	1 408	197	1 605
1993	2 828	396	3 224
1994	4 321	605	4 926
1995	6 832	956	7 788
1996	12 028	1 999	14 027
1997	17 705	2 882	20 587

Źródło: Olesiński, Pac-Pomarnacki 1998, s. 97.

Według danych na koniec 1997 r. w systemie ewidencji REGON było zarejestrowanych łącznie 33 459 podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, z tego 32 941 spółek prawa handlowego i 518 zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości (Chojna 1998). Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły 12,8% ogółu zarejestrowanych jednostek gospodarki narodowej (z wyłączeniem osób fizycznych i spółek cywilnych), wobec 12,2% w końcu 1996 r., 10,4% w końcu 1994 r. i jedynie 4,1% w końcu 1991 r. (zob. tabela 4.3.).

Należy jednak zaznaczyć, że sam fakt zgłoszenia przedsiębiorstwa do systemu REGON nie jest równoznaczny z podjęciem i prowadzeniem dzia-

TABELA 4.2

**Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych
w wybranych krajach Europy Środkowej i Wschodniej
w latach 1993-1996 (w mln USD)**

Państwo	1993	1994	1995	1996
Kraje Europy Środkowej i Wschodniej	6 287	5 882	14 317	12 261
w tym:				
Albania	58	53	70	72
Białoruś	10	15	7	18
Bułgaria	55	105	90	150
Czechy	654	878	2 568	1 200
Estonia	162	215	202	138
Litwa	30	31	73	152
Łotwa	45	214	180	152
Mołdawia	14	12	67	292
Polska	1 715	1 875	3 659	5 196
Rosja	700	638	2 017	1 800
Rumunia	94	341	410	624
Słowacja	199	203	183	150
Ukraina	200	159	267	440
Węgry	2 350	1 144	4 519	1 982

Źródło: Olesiński, Pac-Pomarnacki 1998, s. 98.

łałości gospodarczej. Część zarejestrowanych podmiotów nie podjęła działalności lub ją zawiesiła, znajduje się w trakcie likwidacji lub w stanie upadłości.

Inwestorzy, którzy zaangażowali w Polsce kapitał o wartości co najmniej 1 mln USD są monitorowani przez Państwową Agencję Inwestycji Zagranicznych. Liczbę inwestorów spełniających to kryterium według kraju pochodzenia (dla krajów, z których pochodziło ponad 10 inwestorów) przedstawiono w tabeli 4.4. Z tabeli wynika, że na czele znajdują się inwestorzy z Niemiec, USA i Francji.

Jeśli chodzi o wartość zainwestowanego kapitału to na koniec 1997 r. na liście inwestorów, którzy zaangażowali co najmniej 1 mln USD dominowały firmy amerykańskie, przed niemieckimi i korporacjami międzynarodowymi (tabela 4.5.)

TABELA 4.3

**Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego
na tle ogólnej liczby podmiotów gospodarki narodowej
zarejestrowanych w rejestrze REGON w latach 1991-1997
(stan na 31 grudnia)**

Rok	Liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego ^a	Udział w ogólnej liczbie podmiotów gospodarki narodowej (w %)
1991	5 583	4,1
1992	10 817	6,9
1993	15 814	8,6
1994	20 324	10,4
1995	24 635	11,7
1996	29 157	12,2
1997	33 459	12,8

^a Obejmuje spółki prawa handlowego z udziałem kapitału zagranicznego oraz zagraniczne przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości.

Źródło: Chojna 1998.

TABELA 4.4

**Liczba największych inwestorów zagranicznych w Polsce
w latach 1993-1997 (stan na koniec roku)**

Kraje	1993	1994	1995	1996	1997
USA	45	53	62	77	91
Niemcy	34	53	79	113	134
Koncerny międzynarodowe	8	11	14	15	15
Włochy	3	6	17	29	44
Francja	19	20	29	42	51
Holandia	9	11	13	32	34
Wielka Brytania	12	15	21	21	26
Austria	10	18	23	30	34
Szwecja	8	9	16	30	36
Dania	5	10	13	16	22
Finlandia	4	5	6	9	11
Belgia	—	11	13	14	15
Kanada	12	13	18	19	19

Źródło: Olesiński, Pac-Pomarnacki 1998, s. 100.

TABELA 4.5

**Lista największych inwestorów zagranicznych w Polsce
w latach 1993-1997 pod względem inwestycji zrealizowanych –
stan na koniec roku (w mln USD)**

Kraje	1993	1994	1995	1996	1997
USA	1 028,00	1 413,70	1 698,00	2 965,60	3 981,80
Niemcy	212,00	386,40	683,00	1 524,40	2 104,90
Koncerny międzynarodowe	290,00	808,30	1 101,00	1 493,00	1 654,00
Włochy	270,00	365,80	495,00	1 223,80	1 636,30
Francja	177,00	268,10	574,00	899,90	1 616,40
Holandia	233,00	240,40	408,00	9 512,70	1 213,60
Korea Południowa	5,00	5,00	69,00	184,50	1 077,80
Wielka Brytania	68,00	112,20	368,00	509,00	1 002,00
Austria	195,00	159,70	248,00	315,30	660,30
Szwecja	71,00	86,70	179,00	361,30	565,80
Szwajcaria	51,00	112,00	196,00	357,70	445,30
Australia	5,00	6,30	298,00	328,10	354,10
Dania	24,00	60,20	124,00	238,20	306,80
Norwegia	42,00	46,90	29,00	80,10	240,00
Irlandia	7,00	7,00	47,00	105,70	191,20

Źródło: Olesiński, Pac-Pomarnacki 1998, s. 102.

Listę najważniejszych inwestorów zagranicznych przedstawiono w tabeli 4.6. Należy zaznaczyć, że od 1994 r. pierwsza dziesiątka najważniejszych inwestorów zagranicznych jest w zasadzie stabilna. W ścisłej czołówce znajdują się: FIAT, EBOR, Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości, IPC, Coca-Cola i ABB. Firmy nowe na liście to Daewoo, PepsiCo, ING Group oraz Philip Morris.

Interesująco przedstawia się także struktura inwestycji zagranicznych w Polsce w ujęciu branżowym. Według stanu na koniec 1997 r. trzy dominujące dziedziny to produkcja, pośrednictwo finansowe oraz handel i naprawy (zob. tabela 4.7).

TABELA 4.6

**Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Polsce –
inwestycje zrealizowane do końca 1997 r.**

Inwestor	w mln USD	Branża
FIAT	1 141,9	przemysł samochodowy
Daewoo	1 011,3	przemysł samochodowy
EBOR	616,5	bankowość
PepsiCo	412,0	przemysł spożywczy
IPC	370,0	przemysł papierniczy
ING Group	350,0	bankowość
Coca-Cola	285,0	przemysł spożywczy
ABB	282,0	przemysł maszynowy
Philip Morris	282,0	przemysł tytoniowy
IFC	277,3	pośrednictwo finansowe
Nestle	248,0	przemysł spożywczy

Źródło: *Raport o inwestycjach zagranicznych w Polsce*, „Rzeczpospolita” nr 157, 7 lipca 1998.

TABELA 4.7

**Inwestycje zagraniczne w ujęciu branżowym –
stan na koniec roku 1997 (w mln USD)**

Sekcje EKD	Inwestycje	Plany inwestycyjne
Działalność produkcyjna, w tym:	11 042,0	5 782,6
• artykuły spożywcze, napoje, tytoń	3 276,9	1 109,4
• środki transportu	2 510,5	1 969,5
• papier, działalność wydawnicza i poligraficzna	1 158,4	293,3
• chemikalia, wyroby chemiczne	1 087,4	518,0
• pozostałe surowce niemetaliczne	971,4	864,5
• urządzenia elektryczne i optyczne	667,4	260,8
• metale i przetworzone produkty z metali	375,3	184,3
Pośrednictwo finansowe	3 130,4	422,0
Handel i naprawy	1 408,5	2 033,8
Transport, składowanie i łączność	734,5	299,4
Budownictwo	554,9	511,8
Działalność usługowa i komunalna	354,6	232,0
Hotele i restauracje	305,5	431,0
Zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	96,5	1 040,0
Obsługa nieruchomości	38,3	24,5
Górnictwo i kopalnictwo	16,2	0,0
Rolnictwo i rybołówstwo	15,0	0,0
Ogółem	17 705,4	10 777,1

Źródło: Olesiński, Pac-Pomarnacki 1998, s. 109.

4.3. Znaczenie i efekty zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich może być określona poprzez:

- udział tych inwestycji w PKB i w inwestycjach ogółem,
- kreację miejsc pracy i wydajność pracy,
- udział w przychodach ogółu podmiotów gospodarczych,
- udział podmiotów z kapitałem zagranicznym w polskim handlu zagranicznym,
- porównanie nakładów inwestycyjnych i wyposażenia kapitałowego z innymi przedsiębiorstwami,
- porównanie kondycji ekonomiczno-financej z innymi podmiotami,
- udział w prywatyzacji gospodarki.

Udział zagranicznych inwestycji bezpośrednich w PKB i w inwestycjach ogółem przedstawiono w tabeli 4.8. Udział ten rósł znacząco w latach 1994-1996, a od 1997 r. wykazuje stabilizację.

TABELA 4.8

**Relacje napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)^a
do wartości PKB i do nakładów inwestycyjnych ogółem
w latach 1994-1997 (w %)**

Wyszczególnienie	1994	1995	1996	1997 ^b	1994-1997 średnia
BIZ/PKB	1,6	2,1	3,9	4,2	3,1
BIZ/inwestycje ogółem	10,0	12,9	21,3	20,6	17,2

^a Obejmują bezpośrednie inwestycje zagraniczne o wartości powyżej 1 mln USD.

^b Dane szacunkowe.

Źródło: Chojna 1998.

Dane dotyczące zatrudnienia w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego (tabela 4.9.) wskazują, że udział tych podmiotów w ogólnym zatrudnieniu nie jest wysoki, aczkolwiek systematycznie rośnie. Może to świadczyć o znacznie lepszym wykorzystaniu zasobów pracy w tej kategorii przedsiębiorstw.

Firmy z udziałem kapitału zagranicznego posiadają wyraźną przewagę nad pozostałymi przedsiębiorstwami pod względem wydajności pracy mierzonej przychodami w przeliczeniu na 1 zatrudnionego. W 1996 r. firmy z udziałem zagranicznym miały wydajność pracy dwukrotnie wyższą od przeciętnej dla ogółu podmiotów gospodarki narodowej.

TABELA 4.9

**Zatrudnienie w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego
w latach 1991-1996 w stosunku do ogólnego zatrudnienia
w gospodarce narodowej^a (stan na 31 grudnia)**

Rok	Liczba zatrudnionych w spółkach (w tys.)	Udział w ogólnym zatrudnieniu (w %)
1991	117,6	1,3
1992	230,0	2,0
1993	310,2	2,8
1994	373,9	3,3
1995	495,3	4,4
1996	525,9	4,6

^a Oprócz rolnictwa indywidualnego oraz resortu obrony narodowej i spraw wewnętrznych.
Źródło: Chojna 1998.

Na odnotowanie zasługuje także stały wzrost udziału firm z kapitałem zagranicznym w przychodach ogółu podmiotów gospodarczych. W 1996 r. udział ten wynosił około 20,0% przychodów wszystkich podmiotów, które złożyły statystyczne sprawozdania bilansowe. Dla lat 1994 i 1995 wskaźnik ten wynosił odpowiednio 12,4% i 16,6%.

Firmy z udziałem kapitału zagranicznego cechuje wyższa skłonność do eksportu aniżeli przedsiębiorstwa o kapitale krajowym. W 1996 r. udział sprzedaży eksportowej w przychodach z całokształtu działalności wyniósł w tych grupach podmiotów odpowiednio 13,9% i 8,8%. Należy jednak podkreślić, że w latach 1994-1996 udział ten w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego wykazywał lekką tendencję spadkową (z 15,6% do 13,9%).

Udział firm z kapitałem zagranicznym w całym polskim eksporcie wynosił w latach 1994-1997 odpowiednio: 25,0%, 30,0%, 33,8% i 43,0%. W imporcie te udziały wynosiły odpowiednio: 32,9%, 37,1%, 42,2% i 49,9% (Durka, Chojna 1998).

Wysokiej aktywności eksportowej i importowej spółek z udziałem kapitału zagranicznego towarzyszyło ujemne saldo ich wymiany towarowej z zagranicą. Saldo to systematycznie rosło i wynosiło w 1994 r. – 2,8 mld USD, w 1995 r. – 3,9 mld USD, w 1996 r. – 7,4 mld USD i w 1997 r. – 10,0 mld USD.

Udział importu zaopatrzeniowego w imporcie firm z udziałem kapitału zagranicznego wynosił około 60%, a w przypadku przedsiębiorstw z kapitałem polskim około 70%. Udział importu inwestycyjnego w obu kategoriach firm był podobny i wynosił około 15%. Natomiast udział importu konsump-

cyjnego w firmach z kapitałem zagranicznym przewyższał od 5-10% ten sam udział w firmach z kapitałem polskim.

Spółki z udziałem kapitału zagranicznego cechuje wysoka aktywność inwestycyjna. Udział tych spółek w ogólnych nakładach inwestycyjnych wzrósł z 11,6% w 1994 r. do 20,1% w 1996 r.

Cechą wyróżniającą spółki z udziałem kapitału zagranicznego na tle innych podmiotów gospodarczych jest prowadzenie działalności z wyższym stopniem wykorzystania kapitałów obcych aniżeli kapitałów własnych. W końcu 1996 r. kapitał tych spółek składał się w 38% z kapitału własnego, a w 62% z kapitału obcego. W odniesieniu do ogółu przedsiębiorstw relacje te były dokładnie odwrotne (62% kapitał własny i 38% kapitał obcy).

Jeśli chodzi o wyniki finansowe spółek z udziałem kapitału zagranicznego to daje się zaznaczyć tendencja do ich poprawy. W latach 1994-1997 znacznie poprawiły się ich wskaźniki rentowności i z wskaźników ujemnych w 1994 r. stały się dodatnie oraz porównywalne z tymi wskaźnikami dla ogółu podmiotów gospodarczych. Należy zaznaczyć, że w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego szczególnie pozytywnie prezentują się wskaźniki rentowności kapitału i majątku w porównaniu z podmiotami z kapitałem wyłącznie krajowym. Ocenia się, że poprawa efektywności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego wynikała z dochodzenia przez nie do normalnego poziomu aktywności gospodarczej (po wstępnej fazie rozruchu) oraz z ograniczenia skali manipulowania cenami transferowymi.

Na odnotowanie zasługuje także udział kapitału zagranicznego w prywatyzacji polskiej gospodarki. W 203 spółkach sprywatyzowanych w latach 1990-1997 drogą kapitałową, w których inwestorzy strategiczni nabyli akcje lub udziały w 104 przypadkach byli to inwestorzy polscy, w 83 inwestorzy zagraniczni, a w 16 spółkach inwestorzy mieszańi (Włodarczyk 1998). W drodze prywatyzacji bezpośredniej małych i średnich przedsiębiorstw (tzw. ścieżka sprzedaży) 80 przedsiębiorstw sprzedano inwestorom zagranicznym. W ramach programu Narodowych Funduszy Inwestycyjnych spośród 93 spółek portfelowych, których znaczący lub większościowy pakiet akcji lub udziałów udostępniono inwestorom strategicznym, 32 sprzedano podmiotom zagranicznym.

5. Szanse i zagrożenia internacjonalizacji

W artykule przyjęto, że dwie najważniejsze formy szeroko rozumianej internacjonalizacji gospodarki to wymiana handlowa z zagranicą oraz wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Rozbudowa związków gospo-

darczych z zagranicą w obu formach daje szereg korzyści oraz stwarza wiele szans. Nie można jednak nie dostrzegać także zagrożeń związanych z postępującą internacjonalizacją.

Szanse i korzyści internacjonalizacji zostały dobrze zidentyfikowane przez teorie handlu międzynarodowego i teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W tym miejscu ograniczymy się do wskazania tych czynników, które mają szczególne znaczenie w przypadku Polski.

Szanse i korzyści wynikające z rozwoju wymiany handlowej z zagranicą w okresie transformacji są następujące:

1. eksport jest jednym z istotnych czynników pobudzających wzrost gospodarczy. Osiągnięcie znaczących przyrostów PKB jest warunkiem pokonania tzw. luki produktowej dzielącej Polskę od krajów wysokorozwiniętych,

2. wpływy z eksportu są ważnym źródłem finansowania zakupów zagranicznych,

3. eksport umożliwia przedsiębiorstwom odnoszenie korzyści skali – wobec ograniczonych rozmiarów i popytu rynku wewnętrznego,

4. eksport wymusza na producentach poprawę jakości produkcji pod kątem wysokich, na ogół, wymagań rynków zagranicznych,

5. dzięki importowi gospodarka ma dostęp do nowoczesnych maszyn i urządzeń oraz wysokiej jakości materiałów zaopatrzeniowych. Jest to szczególnie istotne w warunkach szybkiego wzrostu gospodarczego wyrażającego się wysoką stopą wzrostu PKB, a także wysoką stopą inwestycji,

6. dokonywanie części zakupów importowych na kredyt zwiększa krajowe zdolności akumulacyjne, które są niewystarczające do finansowania wysokiego tempa wzrostu gospodarczego,

7. import dyscyplinuje producentów krajowych pod względem cenowym i jakościowym, a także jest środkiem dyfuzji innowacji zagranicznych w gospodarce polskiej,

8. import ułatwia utrzymanie równowagi na rynku wewnętrznym.

Szybki rozwój handlu zagranicznego w okresie transformacji jest też źródłem następujących zagrożeń:

1. utrzymywanie się i pogłębianie się deficytu wymiany handlowej z zagranicą, co w perspektywie może grozić załamaniem się bilansu płatniczego,

2. „uwstecznianie się” struktury eksportu – spadek znaczenia wyrobów o stosunkowo najwyższym stopniu przetworzenia i udziału tzw. wartości dodanej na rzecz produktów materiało- i energochłonnych, o stosunkowo niskiej intensywności technologicznej,

3. w branżach, w których zdolności eksportowe Polski są największe i rozwijają się dotychczas najbardziej dynamicznie nie ma dobrych perspektyw rozwoju popytu zewnętrznego, natomiast w tych dziedzinach, gdzie

można się spodziewać wzrostu popytu zagranicznego Polska posiada ograniczone możliwości zwiększenia podaży,

4. przekroczenie w niektórych branżach, szczególnie w branżach technologicznie najbardziej zaawansowanych, krytycznego progu penetracji importu w stosunku do produkcji krajowej, co prowadzi do zanikania w polskim przemyśle określonych dziedzin.

Pozytywne efekty dopływu kapitału zagranicznego do gospodarki polskiej w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich są niezaprzeczalne. Stwarzają one szansę stosunkowo szybkiego nadrobienia dystansu cywilizacyjnego dzielącego Polskę od krajów wysokorozwiniętych. Korzyści wynikające z napływu inwestycji zagranicznych są następujące:

1. zwiększenie akumulacji i podjęcie nowych inwestycji,
2. modernizacja i restrukturyzacja przemysłu przez transfer nowoczesnych technologii, know-how i metod zarządzania,
3. podniesienie jakości wyrobów, zarówno produkowanych przez przedsiębiorstwa zagraniczne, jak i przez inne firmy – wymuszanie nowych standardów jakości towarów, materiałów, komponentów i obsługi od lokalnych dostawców,
4. kreowanie popytu na nowe towary,
5. dostęp do zorganizowanych sieci zbytu na rynkach zagranicznych,
6. przyspieszenie procesów prywatyzacji,
7. tworzenie nowych miejsc pracy i podnoszenie kwalifikacji pracowników.

Z doświadczeń krajów przyjmujących na szeroką skalę zagraniczne inwestycje bezpośrednie wynikają też pewne zagrożenia związane z tą formą napływu kapitału zagranicznego. Są one następujące:

1. lokalizowanie w kraju goszczącym produkcji uciążliwej dla środowiska,
2. stosowanie w kraju goszczącym przestarzałych technologii produkcji,
3. transfer dochodów w postaci cen transferowych,
4. ograniczenia czasowego trwania inwestycji – nastawienie na tzw. „zebranie śmietany” w krótkim okresie, nieinwestowanie zysków, a następnie szybka deinwestycja,
5. inwestycje „blokujące” lokalnych konkurentów w celu zwiększenia penetracji importowej na rynku kraju goszczącego.

W obliczu przedstawionych w skrócie szans i zagrożeń związanych z pogłębiającym otwieraniem się transformowanej gospodarki polskiej na współpracę z zagranicą można postawić pytanie o to, jak do zasygnalizowanych szans i zagrożeń internacjonalizacji powinna odnosić się polityka gospodarcza?

Utrzymywanie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, a także konieczność obsługi znacznego zadłużenia zagranicznego sprawiają, że szybki rozwój eksportu jest imperatywem dla gospodarki polskiej. W związku z tym pojawiają się koncepcje prowadzenia polityki proeksportowej, mające wymusić różnymi środkami wzrost eksportu.

Wydaje się, że niezbyt poprawne jest, często nadal spotykane, rozpatrywanie polityki proeksportowej jako względnie wyodrębnionego, autonomicznego obszaru polityki gospodarczej. Polityka proeksportowa stanowić powinna segment polityki gospodarczej niesprzeczny i spójny z działaniami państwa podejmowanymi w odniesieniu do gospodarki jako całości. Na ogół wątpliwości nie budzi konieczność wzrostu polskiego eksportu. Nie oznacza to jednak, że sektor eksportowy powinien stać się swoistą enklawą, silnie subsydiowaną przez sektor nieeksportowy, gdyż tego rodzaju rozwiązanie było już wielokrotnie testowane w okresie gospodarki socjalistycznej i jego rezultaty nie były zadowalające.

Jak stwierdzono wyżej, polityka proeksportowa nie powinna mieć charakteru wycinkowego. Najlepszą polityką proeksportową w szerokim tego słowa znaczeniu jest całościowa polityka gospodarcza zorientowana na poprawę efektywności i wzrost międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Polityka gospodarcza koncentrująca się na posunięciach stabilizacyjnych nie wystarcza dla osiągnięcia tego celu. W szerokim zakresie powinna ona być uzupełniana polityką transformacji instytucjonalnej i polityką restrukturyzacji.

W obecnych realiach Polski i jej otoczenia zewnętrznego podstawowym problemem strategicznym jest rozwój konkurencyjnej produkcji towarów i usług, znajdujących zbyt zarówno na rynku wewnętrznym, jak i na rynkach zagranicznych (Płowiec 1997).

Można więc sformułować dwie ogólne rekomendacje pod adresem polityki gospodarczej (Gorynia 1996):

1. polityka gospodarcza państwa powinna wspierać budowanie konkurencyjności przedsiębiorstw,
2. polityka gospodarcza powinna traktować sprzyjanie budowaniu konkurencyjności w sposób integralny, tzn. nie dokonywać nieuzasadnionego różnicowania instrumentów wspierania konkurencyjności w dwóch wymiarach – konkurencyjności eksporterów na rynkach zagranicznych i konkurencyjności producentów na otwartym rynku krajowym.

Powyższe kryteria spełnia koncepcja liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej (Gorynia 1995). Istota liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej polega na promowaniu szeroko rozumianego rozwoju i przedsiębiorczości. Polityka ta posługuje się głównie narzędziami o charakterze

uniwersalnym. Wprawdzie narzędzia te wykraczają poza obszary stanowiące przedmiot zainteresowania tradycyjnej polityki makroekonomicznej, to jednak ich cechą wspólną jest niezróżnicowany w żadnym przekroju, jednolity charakter.

W liberalno-instytucjonalnej polityce przemysłowej można wyróżnić cztery główne kierunki:

1. politykę popierania rozwoju,
2. politykę popierania konkurencji,
3. politykę prywatyzacji,
4. politykę popierania samorządności gospodarczej.

Przykładowo w ramach polityki popierania i rozwoju na uwagę zasługują następujące grupy działań:

- popieranie inwestycji,
- popieranie innowacji, badań i rozwoju,
- popieranie edukacji i kształcenia,
- rozłożenie ryzyka gospodarczego,
- popieranie budowy systemów informacji i sprzyjanie dyfuzji informacji.

Zasygnalizowane główne kierunki oddziaływania polityki gospodarczej określonej jako liberalno-instytucjonalna polityka przemysłowa cechuje generalne, uniwersalne podejście, w zasadzie nie przewidujące indywidualizacji środków polityki w przekroju poszczególnych mezosystemów gospodarczych. Wydaje się jednak, że w niektórych przypadkach dopuszczalne może być selektywne posługiwanie się wybranymi narzędziami (Gorynia 1995). Zestaw takich przypadków jest następujący:

1. niesprawności mechanizmu rynkowego (*market failure*),
2. występowanie sytuacji *second-best*,
3. ochrona nowych branż (*infant industries*).

W niektórych koncepcjach polityki gospodarczej polityka proeksportowa utożsamiana jest z selektywną polityką przemysłową. Niektórzy ekonomiści wysuwają koncepcję świadomej budowy przewag komparatywnych w wybranych dziedzinach o zaawansowanej technologii i strategicznej integracji z rynkiem światowym, nie zaś integrowania się z nim na podstawie przesłanek bieżących, które są niemiarodajne przy podejmowaniu decyzji o charakterze strategicznym (Hübner 1994).

W dyskusjach dotyczących pogranicza polityki proeksportowej i selektywnej polityki przemysłowej pojawia się koncepcja tzw. strategicznej polityki handlowej (*strategic trade policy*) (Brander, Spencer 1985). W myśl tej koncepcji subsydia eksportowe mogą wydawać się atrakcyjnym środkiem polityki, ponieważ poprawiają relatywną pozycję producentów krajowych w niekooperacyjnej rywalizacji z firmami zagranicznymi, umożli-

wiając im zdobycie większego udziału w rynku i zwiększanie zysków. Subsydia zmieniają początkowe warunki konkurencji. Pogarszają się *terms of trade* kraju subsydiującego, ale poziom dobrobytu może wzrosnąć, ponieważ w warunkach niedoskonałej konkurencji cena przewyższa koszty krajowe.

Przeciwko rozumianej w powyższy sposób strategicznej polityce handlowej przemawiają jednak liczne argumenty. Najważniejsze z nich są następujące:

1. rządy krajów konkurentów mogą także rozpocząć subsydiowanie. „Wojna subsydiów” spowoduje spadek cen na rynku międzynarodowym i może doprowadzić do spadku dobrobytu w krajach stosujących subsydia,

2. kraj docelowy subsydiowanego eksportu może podjąć środki odwetowe (cła, opłaty wyrównawcze, kontyngenty itp.),

3. subsydia udzielane w kilku krajach równocześnie mogą doprowadzić do przeinwestowania w subsydiowanych branżach,

4. niskie ceny subsydiowanych towarów na rynku międzynarodowym mogą być fałszywym sygnałem dla potencjalnych inwestorów z krajów trzecich,

5. w krajach o niezrównoważonym budżecie państwa istotnym problemem jest zapewnienie środków na subsydia,

6. subsydia eksportowe są w myśl obowiązujących porozumień międzynarodowych zakazane. Takie stanowisko zawiera Kodeks o Subsydiach Rundy Tokijskiej GATT. Zawarte w Akcie Końcowym Rundy Urugwajskiej i obowiązujące w ramach Światowej Organizacji Handlu Porozumienie o Subsydiach i Cłach Wyrównawczych wprowadza dość precyzyjną i rozszerzoną definicję subsydiów. Subsydia eksportowe należą do subsydiów zakazanych.

Polska polityka handlu zagranicznego powinna więc zmierzać w następujących kierunkach (Płowiec 1997):

1. znoszenie barier w rozwoju eksportu: barier związanych z jakością produkcji, barier związanych z oferowanymi warunkami płatności za eksport (kredyty eksportowe, ubezpieczenia transakcji eksportowych), barier o charakterze infrastrukturalnym,

2. rozwój pozacelnych form ochrony producentów przed nieuczciwą konkurencją bądź przed nadmiernym importem.

Polityka gospodarcza powinna także koncentrować uwagę na stwarzaniu klimatu gospodarczego przyciągającego inwestorów zagranicznych. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne winny się okazać szczególnie przydatne w:

1. rozwoju kadry kierowniczej i personelu operacyjnego,
2. podnoszeniu profesjonalnego poziomu zarządzania,

3. transferze technologii produkcyjnej, marketingowej oraz technologii zarządzania,
4. wprowadzaniu technologii energo- i materiałooszczędnych oraz przyjaznych wobec środowiska,
5. dalszej prywatyzacji gospodarki,
6. na dłuższą metę powinny także przyczynić się do poprawy bilansu handlowego.

Literatura

- Brander J. A., Spencer B. J. (1988), *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics” 1985, nr 2.
- Chojna J. (1998), *Miejsce podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w gospodarce narodowej Polski*, w: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. B. Durka, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Durka B., Chojna J. (1998), *Udział podmiotów z kapitałem zagranicznym w polskim handlu zagranicznym*, w: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. B. Durka, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Gorynia M. (1995), *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Gorynia M. (1996), *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna*, „Ekonomista” 1996, nr 3.
- Gorynia M., Otta W. J. (1989), *Zmiany jakościowe w konkurowaniu na rynkach międzynarodowych*, „Sprawy Międzynarodowe” 1989, nr 3.
- Gorynia M., Otta W. J. (1995a), *Polityka handlu zagranicznego w okresie przejścia do gospodarki rynkowej*, w: *Stosunki ekonomiczne Polski z zagranicą w warunkach gospodarki rynkowej*, red. W. Włodarczyk-Guzek, Uniwersytet Łódzki, Łódź.
- Gorynia M., Otta W. J. (1995b), *A Strategic Shift in Export Trade*, w: *European Studies*, red. R. Domański, Akademia Ekonomiczna, Poznań.
- Hout T., Porter M. E., Rudden E. (1982), *How Global Companies Win out?*, „Harvard Business Review” 1982, nr 5.
- Hübner D. (1994), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „Ekonomista” 1994, nr 3.
- Kaczurba J., Kawecka-Wyrzykowska E., red. (1995), *Od GATT do WTO. Skutki Rundy Urugwajskiej dla Polski*, IKiCHZ, Warszawa.

- Kubielas S., Markowski S., Jackson S. (1996), *Atrakcyjność Polski dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich po pięciu latach transformacji*, w: *Studia na reformowaną gospodarkę. Aspekty instytucjonalne*, red. M. Okólski, U. Sztanderska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Levitt T. (1983), *The Globalization of Markets*, „Harvard Business Review” 1983, nr 3.
- Nowicki M. (1997), *Bilans płatniczy w warunkach integracji*, w: *Polskie przedsiębiorstwa a Jednolity Rynek Unii Europejskiej. Korzyści i koszty*, praca zbiorcza, Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa.
- Olesiński Z., Pac-Pomarnacki R. (1998), *Działalność dużych inwestorów zagranicznych w Polsce*, w: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. B. Durka, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.
- Otta W. J., Gorynia M. (1993), *Export Turnaround – Switching from the CMEA to Competitive Markets*, w: *Proceedings of the 19th Annual EIBA Conference*, Lisboa.
- Perczyński M. (1997), *Polska na drodze do integracji z Unią Europejską*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, t. 2, Poltex, Warszawa.
- Piotrowski J. (red.) (1998), *Polski handel zagraniczny w 1997 roku. Raport roczny*, Warszawa.
- Płowiec U. (1997), *Proeksportowa strategia rozwoju w procesie przemian systemowych w polskim handlu zagranicznym*, w: *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, t. 2, Poltext, Warszawa.
- Samonis V. (1992), *Earning or Learning? Western Direct Investment Strategies in Post-Soviet Economies*, „MOCT-MOST Economic Journal on Eastern Europe and Russia” 1992, nr 3.
- Winters L. A., Wang Z. K. (1994), *Eastern Europe's International Trade*, Manchester University Press, Manchester-New York.
- Włodarczyk W. (1998), *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji polskiej gospodarki*, w: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. B. Durka, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.