

**Problemy gospodarki światowej
ze szczególnym uwzględnieniem Polski
u progu XXI wieku**

Redaktorzy naukowi

Jarosław Brach, Jan Rymarczyk

**Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej
im. Oskara Langego we Wrocławiu**



MATERIALY KONFERENCYJNE

PRACE NAUKOWE nr 836
Akademii Ekonomicznej
im. Oskara Langego
we Wrocławiu

Problemy gospodarki światowej ze szczególnym uwzględnieniem Polski u progu XXI wieku

**Redaktorzy naukowci
Jarosław Brach, Jan Rymarczyk**

Materiały z XVI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej
zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego
Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu

Wrocław, 24-25 maja 1999

**Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej
im. Oskara Langego we Wrocławiu
Wrocław 1999**



Recenzent
Leon Olszewski

Pracę wydrukowano na podstawie materiałów
dostarczonych przez Autorów w formie gotowej do reprodukcji,
bez dokonywania zmian redakcyjnych

© Copyright by Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu
Wrocław 1999

PL ISSN 0324-8445

Druk i oprawa: Zakład Graficzny AE we Wrocławiu. Zam. 402/99

Spis treści

Wstęp	7
Franciszek Adamczuk: Problemy dystrybucji mebli produkowanych w Polsce na rynku niemieckim – wybrane aspekty marketingowe	9
Jarosław Brach: Wybrane zagadnienia zakupu przez Polskę nowych systemów uzbrojenia po przystąpieniu do NATO	15
Mariusz Chrzan: Sytuacja gospodarcza Polski na tle kryzysów finansowych lat 90-tych	26
Michał Dobroczyński: Gospodarka światowa na przełomie stuleci	34
Bogusława Drelich-Skulska, Przemysław Skulski: Strategie promocyjne na rynku międzynarodowym	51
Małgorzata Domiter, Elżbieta Mirecka: Globalizacja i stabilizacja monetarna jako warunki ekspansji transnarodowej	56
Barbara Durka: Szanse i wyzwania wynikające dla polityki ekonomicznej Polski płynące z gospodarki światowej	64
Ryszard S. Gibuła: Rada Europy – wyzwania XXI wieku	72
Marian Gorynia, Radosław Wolniak: Globalizacja a transformacja gospodarki polskiej	80
Aleksandra Grzesiuk: Orientacje polskich przedsiębiorstw w świetle przyszłego członkostwa w Unii Europejskiej	99
Małgorzata Janicka: Perspektywy polskiego rynku kapitałowego a problem popytu i podaży kapitału	107
Bogusław Jasiński, Lidia Mesjasz: Integracja z Unią Europejską jako czynnik determinujący napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski	116
Monika Jędrzejewska: Strefy uprzywilejowane jako element polskiej polityki proinwestycyjnej. Stanowisko Unii Europejskiej	130
Emilia Jończak: Narzędziowe strategie marketingowe zagranicznych koncernów na polskim rynku samochodów osobowych	138
Monika Kaglik, Rafał Kociszewski: Reforma ubezpieczeń społecznych w Polsce na tle tendencji światowych, ze szczególnym uwzględnieniem otwartych funduszy emerytalnych	146
Ewa Kalisz: Efekty pogłębiającej się globalizacji gospodarczej świata – wpływ rosyjskiego kryzysu finansowego na sytuację ekonomiczną Polski	159
Zenon Kamiński: Ubezpieczenia generalne ładunków w przewozach międzynarodowych	168

Anna Kisiel-Łowczyk: Bałtyckie rozszerzenie Unii Europejskiej a członkostwo Polski w UE	178
Karol Kociszewski: Proekologiczna modernizacja sektora energetycznego w kontekście integracji Polski z Unią Europejską	189
Radosław Koszewski: Podstawowe problemy handlu pomiędzy Polską i USA ..	200
Marzena Krawczyk: Ubezpieczenie towarów w transporcie międzynarodowym jako metoda zabezpieczenia przed ryzykiem ich utraty lub zniszczenia	209
Anna Miller-Łuczak: Koncepcja międzynarodowej integracji gospodarczej Jana Tinbergena – próba interpretacji	217
Magdalena Łamasz: Azjatycki kryzys – „zakaźne efekty” azjatyckiej grypy	228
Zbigniew Olesiński: Inwestorzy zagraniczni w środowisku lokalnym	235
Ewa Oziwicz: Polityka międzynarodowego funduszu walutowego wobec kryzysu finansowego w Azji Południowo-Wschodniej i Wschodniej	252
Sylwia Pangsy-Kania: Obsługa polskich długów a nowe techniki redukcji zadłużenia zagranicznego	261
Agnieszka Piasecka: Podstawy rozwoju logistyki w Polsce w drodze integracji z Unią Europejską	276
Eugeniusz Pluciński: Procesy dostosowawcze polskiej gospodarki do rynku światowego (wewnątrzgałęziowy podział pracy: dodatkowe kryterium realnych dostosowań polskiej gospodarki do rynku Unii Europejskiej)	283
Jan Rymarczyk: Kapitał zagraniczny w Narodowych Funduszach Inwestycyjnych	302
Jerzy Rymarczyk: Nowa waluta europejska – euro	315
Dorota Simpson: Zarządzanie kadrami w biznesie międzynarodowym – uwarunkowania kulturowe	323
Ralf Schmitz: Studia korespondencyjne jako instrument rozwoju personelu – z doświadczeń niemieckich	336
Kazimierz Starzyk: Chiny a azjatycki kryzys finansowy – implikacje dla gospodarki światowej	344
Marcin Sutkowski: Rosja po kryzysie. Reformy gospodarcze i odbudowa w Europie Wschodniej jako dobry prognostyk dla Rosji	348
Hanna Treder: Rozwój polskiego rynku ubezpieczeń gospodarczych w warunkach konkurencji międzynarodowej	351
Marta Wincewicz: Zarządzanie przedsiębiorstwem międzynarodowym uwarunkowane zmianami otoczenia (wybrane zagadnienia)	358
Henryk Wojciechowski: Polska wobec procesów globalizacyjnych	370
Wioleta Błochowiak: Forfaiting – jedna z technik finansowania handlu zagranicznego	378
Wawrzyniec Michalczyk: Konsekwencje wprowadzenia euro	385
Wiktor Pawlica: Euro w systemie bankowym	393
Marzena Zielińska: Niektóre regulacje celne w Polsce w świetle nowego <i>Kodeksu celnego</i>	402

Marian Gorynia, Radosław Wolniak
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

GLOBALIZACJA A TRANSFORMACJA GOSPODARKI POLSKIEJ

1. Wstęp

Udział Polski w procesach globalizacyjnych może być postrzegany między innymi jako efekt zagranicznych inwestycji bezpośrednich zlokalizowanych w naszym kraju, dokonywanych przez firmy realizujące strategie globalne. Rozpatrując powiązania pomiędzy transformowaną gospodarką polską a procesami globalizacyjnymi należy stwierdzić, że rola naszego kraju w tych procesach sprowadza się głównie do bycia krajem goszczącym zagraniczne inwestycje bezpośrednie.

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 w tym kontekście 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.

Procesy rozwoju współpracy gospodarczej z zagranicą mają w Polsce specyficzny charakter, gdyż występują w warunkach bardzo daleko idącej przebudowy wewnętrznego systemu regulacji (z regulacji administracyjno-biurokratycznej na regulację rynkową). Okoliczności te silnie wpływają na zachowania inwestorów zagranicznych w Polsce, a także na strategie firm polskich w obliczu nasilającej się ekspansji przedsiębiorstw zagranicznych.

W referacie podjęto następujące zagadnienia:

- podstawowe aspekty napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski,
- strategie konkurencji firm polskich z przedsiębiorstwami zagranicznymi,
- zalecenia dla polskiej polityki gospodarczej dotyczącej konkurencji.

2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – regulacje, napływ, efekty

2.1. 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 mniejszociowym 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 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 udostęp-

niane 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%.

2.2. Rozmiary i struktura zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Dane dotyczące wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce przedstawiono w tabeli 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. tabela 2.). Należy jednak pamiętać, że w przeliczeniu wartości inwestycji zagranicznych na głowę mieszkańca Polskę wyprzedzają Węgry, Słowenia i Czechy.

Tabela 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.

Tabela 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 w tym:	6 287	5 882	14 317	12 261
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.

Według danych na koniec 1997 r. w systemie ewidencji REGON było zarejestrowanych łącznie 33459 podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, z tego 32941 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 3).

Tabela 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*	Rok
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

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

Źródło: Chojna, 1998.

Należy jednak zaznaczyć, że sam fakt zgłoszenia przedsiębiorstwa do systemu REGON nie jest równoznaczny z podjęciem i prowadzeniem działalności 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. Z tabeli wynika, że na czele znajdują się inwestorzy z Niemiec, USA i Francji.

Tabela 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.

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 5).

Tabela 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

cd. tab. 5

Kraje	1993	1994	1995	1996	1996
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 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 Deawoo, PepsiCo, ING Group oraz Philip Morris.

Tabela 6. Najwięksi inwestorzy zagraniczni w Polsce – inwestycje zrealizowane do końca 1997 r.

Inwestor	w mln USD	Branża
FIAT	1 141,9	przemysł samochodowy
Deawoo	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.

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 7).

Tabela 7. Inwestycje zagraniczne w ujęciu branżowym – stan na koniec roku 1997 (w mln USD)

Sekcje EKD	Inwestycje	Plany inwestycyjne
Działalność produkcyjna	11 042,0	5 782,6
w tym:		
• 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.

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-finansowej z innymi podmiotami,
- udział w prywatyzacji gospodarki.

Udział zagranicznych inwestycji bezpośrednich w PKB i w inwestycjach ogółem przedstawiono w tabeli 8. Udział ten rósł znacząco w latach 1994-1996, a od 1997 r. wykazuje stabilizację.

Dane dotyczące zatrudnienia w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego (tabela 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.

Tabela 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.

Tabela 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.

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.

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 udziały te 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 konsumpcyjnego 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 mieszań (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.

4. Strategie walki konkurencyjnej firm polskich z przedsiębiorstwami zagranicznymi

Nie ulega wątpliwości, iż wejście na rynek polski firm zagranicznych jest postrzegane przez przedsiębiorstwa krajowe z obawą wynikającą z większej siły konkurencyjnej przybyszów, niezależnie od tego czy obawa owa jest realna czy tylko pozorna. Zagrożenie, które wywołuje pojawienie się obcej konkurencji, wynika z następujących, postrzeganych łącznie lub oddzielnie, czynników:

1. Znaczej siły ekonomicznej wynikającej z rozmiarów i skali (często globalnej) operacji, które wielokrotnie przekraczają potencjał nawet największych krajowych konkurentów i stanowią przesłanki zachowań na rynku lokalnym, charakterystycznych dla oligopolu bądź monopolu¹.

2. Przewagi związanej z własnością oraz internalizacją dostępu do lepszych produktów i technologii, lepszego know how w systemach zarządzania i marketingu, oraz umiejętności (tkwiących w firmach transnarodowych) efektywnego i elastycznego funkcjonowania na wielu krajowych rynkach i ich otoczeniach².

3. Braku odpowiedniego doświadczenia większości firm krajowych, w prowadzeniu agresywnej walki konkurencyjnej w ramach systemu gospodarki rynkowej. Dodatkowo konieczność zmiany postaw i mentalności krajowej kadry zarządzającej, jak i siły roboczej zwiększa negatywne oddziaływanie tego czynnika. Ponieważ proces ten, z psychologicznej i socjologicznej perspektywy, napotyka na działające z dużą intensywnością bariery percepcyjne i poznawcze, jego czasokres należy sytuować w średnim, a nie w krótkim horyzoncie czasowym, szczególnie w odniesieniu do istniejących (łącznie ze skomercjalizowanymi) przedsiębiorstw państwowych.

W obliczu zagrożenia konkurencyjnego pochodzącego ze strony inwestorów zagranicznych firmy krajowe stosują kilka rodzajów strategii.

4.1. Strategia pierwsza – „narodowy lider”

Pierwsza ze strategii konkurencyjnych realizowanych w walce z firmami zagranicznymi oparta jest na koncepcji „narodowego lidera”. Dostrzec ją można w branżach, w których występuje oligopolistyczna struktura rynku (z udziałem firm krajowych) lub tam, gdzie dokonana już demonopolizacja firm państwowych (np. w sektorze bankowym) doprowadziła po kilku latach do tendencji odwrotnej, polegającej na działaniach konsolidacyjnych i fuzjach, prowadzących do powstania holdingów oraz/lub aliansów strategicznych. Najlepszym przykładem strategii „narodowego lidera” jest sektor naftowy, w którym utworzony został holding Nafta Polska SA, zrzeszający głównych producentów (rafinerie) i dystrybutorów.

¹ Pojęcie siły ekonomicznej jest tutaj zbieżne z jej ujęciem przez S. Hymera i C.P. Kindlebergera.

² Wymienione przewagi są rozumiane tak jak w eklektycznym paradygmacie produkcji międzynarodowej J. Dunninga.

Dążenie do takiej strategii zauważyć można w strategicznych gałęziach polskiej gospodarki. Jest ono związane z mieszanką mniej lub bardziej otwartego wsparcia udzielanego przez rząd oraz dążeń oddolnych zarządów łączących się firm, wynikających najczęściej z projekcji rozwoju sytuacji na rynku podlegającym procesowi stopniowej deregulacji.

Utrzymanie i umocnienie narodowego oligopolu w przypadku polskiego przemysłu naftowego posiada szereg cech przypominających sytuację we Francji w latach sześćdziesiątych, gdy ekspansja korporacji amerykańskich na rynku francuskim wywołała daleko posunięte obawy, iż kontrola nad kluczowymi sektorami gospodarki francuskiej przejdzie w obce ręce. Reakcją rządu francuskiego była polityka polegająca na promowaniu właśnie idei „narodowego lidera” oraz wprowadzeniu uregulowań wspierających firmy krajowe, aby mogły one bardziej skutecznie przeciwstawić się obcej konkurencji. Zachęcano do łączenia się przedsiębiorstw oraz oferowano wsparcie finansowe dla firm wdrażających nowe technologie i produkty.

Chociaż polski sektor naftowy znajduje się jeszcze nadal w komfortowej sytuacji wynikającej z zakazu podejmowania przez firmy zagraniczne inwestycji bezpośrednich, to zdołał on już uzyskać polityczne wsparcie w wysiłkach zmierzających do konsolidacji i podejmowania na szeroką skalę inwestycji modernizacyjnych zwiększających jego potencjał wytwórczy³. Zarówno firmy państwowe (rafinerie), jak i czynniki odpowiedzialne za politykę przemysłową państwa zdają sobie doskonale sprawę z tego, iż pozostały jeszcze praktycznie tylko dwa lata na umocnienie pozycji konkurencyjnej w stosunku do zagranicznych koncernów transnarodowych przed ich dopuszczeniem do nieskrępowanego funkcjonowania na rynku polskim.

Podobne podejście zauważyć można w sektorze bankowym. W wyniku o wiele bardziej bezpośrednich działań rządu 16 września 1996 r. powołano do życia pierwszą polską grupę bankową z bankiem PKO SA jako liderem i dominującym partnerem. W skład grupy wchodzi następujące banki państwowe: Powszechny Bank Gospodarczy z Łodzi, Bank Depozytowo-Kredytowy z Lublina oraz Pomorski Bank Kredytowy ze Szczecina. Uważa się, iż jest to obecnie najsilniejszy podmiot w sektorze bankowym w Polsce, kontrolujący prawie 1/4 aktywów sektora oraz 24% wszystkich oddziałów bankowych w kraju (Ignatowicz 1996).

Strategia konkurencyjna „narodowego lidera”, obejmująca sektory o strategicznym znaczeniu dla gospodarki kraju, jest właśnie z tego względu najbardziej podatna na presję i interwencję rządu. W tym kontekście zwolennicy opcji liberalnej co do sposobu transformacji i funkcjonowania gospodarki polskiej wskazują na korzyści w sferze kosztów i ogólnej efektywności, tkwiące w konsolidacji i restrukturyzacji owych sektorów, gdy są one podejmowane przez prywatne przedsiębiorstwa krajowe, ale bez interwencji rządu. Uznając zasadność powyższej argumentacji należy

³ Zachodnie, międzynarodowe koncerny naftowe uzyskały jedynie zgodę na marketing produktów finalnych, w tym organizowanie systemów dystrybucji, głównie w formie sieci stacji benzynowych.

jednocześnie zaznaczyć, iż nie docenia się jednak w wystarczającym stopniu czynnika czasu, który dzieli nas od całkowitej swobody wejścia firm zagranicznych do sektorów objętych do tej pory ograniczeniami w tym zakresie. Konieczność konsolidacji i koncentracji potencjału wytwórczego we względnie bardzo krótkim horyzoncie czasowym zmusza niejako do skorzystania z pośrednich lub bezpośrednich instrumentów interwencji rządu. Być może działania rządu powinny zostać skierowane bardziej na stwarzanie ułatwień firmom krajowym z sektora prywatnego w postaci ulg podatkowych oraz modyfikacji przepisów antymonopolowych.

4.2. Strategia druga – agresywna obrona

Druga strategia, realizowana przez firmy polskie znajdujące się już w stadium konfrontacji z konkurencją z zagranicy, polega na agresywnej walce o udziały w rynku. Podkreślić należy w tym kontekście, że wiele firm polskich różnych rozmiarów przyjęło jako cel strategiczny podniesienie poziomu jakości swoich wyrobów i usług. Dowodem osiągnięć w tej sferze jest wzrastająca liczba firm ubiegających się i uzyskujących certyfikaty jakości ISO 9000 i inne.

Kolejnym składnikiem omawianej strategii są zmiany dostosowujące marketing firm krajowych do standardów zagranicznych konkurentów. Jest to szczególnie widoczne w poprawie promocji (zwiększaniu nakładów na reklamę), zmianie (modernizacji) opakowań i rozwijaniu sieci dystrybucji.

Podstawową barierę, która się tutaj pojawia, stanowi niewątpliwie brak odpowiednich zasobów, doświadczenia i wiedzy. Wszystkie te elementy stawiają polskie firmy na gorszej pozycji konkurencyjnej w stosunku do dużej części firm zagranicznych. Jednakże są również przykłady i tych przedsiębiorstw, które osiągnęły sukces i zwiększyły sprzedaż i udziały w rynku. Ewolucja Elektrimu SA pokazuje jak przedsiębiorstwo państwowe handlu zagranicznego po prywatyzacji i wejściu na giełdę wykupiło firmy produkcyjne, którym wcześniej świadczyło usługi pośrednictwa w handlu międzynarodowym, i podjęło dalszą strategię dywersyfikacji stając się typowym holdingiem.

4.3. Strategia trzecia – kooperacja

Trzecią strategię można w istocie sprowadzić do realizacji zasady, iż jeżeli nie jest się w stanie skutecznie konkurować z firmami zagranicznymi, to lepiej dołączyć lub związać się z nimi nawet za cenę zachowania mniejszościowych udziałów i odgrywania marginesowej roli w zarządzaniu firmą, lub spełniania roli wyłącznie współwłaściciela pasywnego. Strategia ta występuje w znacznej części przemysłu przetwórczego i chemicznego.

W ramach powyższej strategii występują różne jej odmiany. Pierwszą stanowią operacje prostego przejęcia/wykupu firmy krajowej. Staje się ona wtedy filią lub od-

działem zagranicznego przedsiębiorstwa macierzystego, które przeważnie dąży do 100% własności filii. Druga odmiana polega na utworzeniu wspólnego przedsięwzięcia (joint venture) firmy zagranicznej z polską, w którym firma polska zachowuje udział mniejszościowy. Te dwie odmiany występują zwłaszcza w procesie prywatyzacji dużych i średnich przedsiębiorstw państwowych posiadających znaczny i zazwyczaj źle zarządzany oraz/lub przestarzały majątek. Warto w tym miejscu zauważyć, iż po przeprowadzeniu operacji wykupu przedsiębiorstw państwowych wytwarzających towary posiadające dobrze znaną markę (np. w przemyśle spożywczym) zagraniczni właściciele zazwyczaj utrzymują ich produkcję, a nawet ponoszą dodatkowe nakłady, aby podnieść ich walory użytkowe (wpływające na jakość)⁴.

Trzecia odmiana rozpatrywanej strategii polega na łączeniu się z zagranicznymi konkurentami w formie zawierania kontraktów, które zbliżone są bardziej do aliansów i koalicji niż do fuzji i wspólnych przedsięwzięć. Kontrakty owe posiadają zazwyczaj niekapitałowy charakter, tzn. nie jest wymagany od zagranicznego partnera transfer kapitału finansowego. Strona polska stanowi w takim układzie jego rdzeń, określa kierunki rozwoju całego przedsięwzięcia i jest przez to postrzegana jako jego inicjator i lider. Od partnera zagranicznego oczekuje się transferu składników, w których posiada przewagę nad partnerem polskim lub które dla partnera polskiego są w ogóle niedostępne. Chodzi tu o przepływ takich elementów jak nowe produkty, technologie, systemy zarządzania i marketingu. Czynnikiem istotnym dla funkcjonowania kontraktu jest również to, iż ze strony partnera zagranicznego nie występuje dążenie do sprawowania efektywnej kontroli nad całością, a zadowala się on w istocie rolą dostawcy swoich specyficznych przewag za uzgodnionym wynagrodzeniem.

Firmy polskie wchodzące w powyższe formy kontraktowe to przeważnie podmioty małe lub średnich rozmiarów, co pośrednio wskazywać może na fakt, iż znajdują się one w początkowych fazach swojego cyklu życia. Jako przykład mogą służyć firmy polskie w branży komputerowej i przetwarzania danych, które korzystają i współpracują w ten sposób z dużymi koncernami transnarodowymi. Podstawową kwestią, która się tutaj pojawia, jest możliwość i prawdopodobieństwo zachowania przez podmioty polskie ich wiodącej roli. Sukcesy przez nie osiągnane dzięki specyficznemu udziałowi partnerów zagranicznych mogą zmienić podejście tych drugich i zakończyć się przejęciem (wykupem) firm polskich. Formy kontraktowe stanowią zatem dla firm polskich w najlepszym wypadku sposób na przetrwanie w średnim horyzoncie czasowym, o ile nie zostaną w miarę szybko uzupełnione lub zastąpione przez jedną z odmian drugiej strategii walki konkurencyjnej z firmami zagranicznymi. Innym czynnikiem określającym żywotność form kontraktowych jest oczywiście siła i długofalowa strategia zagranicznych konkurentów.

⁴ Innym przykładem jest przemysł tytoniowy: „Nie należy się spodziewać ekspansji zachodnich marek. Są one dla polskich palaczy zbyt drogie... Wszystko wskazuje więc na to, że koncerny będą najbardziej rywalizować na rynku „przyszłościowych” krajowych papierosów typu king size. Kraków postawi na Caro, Poznań – na Marsy, Radom – na Maxwelle, zaś Augustów – na Sobieskie. Zapalimy Łżej, „Gazeta Wyborcza”, 23.III.96 r.

4.4. Strategia czwarta – lobbing i budowanie nierynkowych barier wejścia

Czwarta strategia konkurowania nastawiona jest na nie dopuszczanie zagranicznych firm do polskiego rynku lub ograniczanie ich możliwości funkcjonowania na tym rynku tak długo, jak jest to możliwe. Realizowana jest przez podejmowanie prób wywierania bezpośredniego lub pośredniego (poprzez partie polityczne i inne grupy nacisku) wpływu na tworzenie nowych lub utrzymanie istniejących barier celnych i poza celnych. Jest to szczególnie widoczne w sektorach charakteryzujących się rozdrobnioną strukturą rynku (jak np. w rolnictwie) lub w sektorach, w których luka kapitałowa i technologiczna dzieliła firmy krajowe od zagranicznych konkurentów, jest szczególnie rozległa (jak np. w sektorze ubezpieczeń). Również w przemyśle naftowym, w wyniku presji wywieranej przez polskie rafinerie, rząd polski zwrócił się do Komisji Europejskiej i uzyskał wydłużenie do końca 2000 r. okresu ochronnego dla tychże rafinerii przed zagraniczną konkurencją⁵.

Częściowo iluzoryczny charakter takiej strategii wynika z faktu, iż dla dużych korporacji transnarodowych bariery handlowe stanowiły zawsze istotny motyw do ich obchodzenia przez podejmowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Raz ulokowane wewnątrz chronionego rynku owe firmy transnarodowe zawsze zachowują się pod pewnymi względami jak krajowe i same także napierają na utrzymanie środków chroniących rynek przed wejściem kolejnych konkurentów z zagranicy.

Najlepszym tego przykładem jest GM Opel, który wszedł na rynek polski tworząc wspólne przedsięwzięcie z FSO w Warszawie. Jak tylko rozpoczęto montować tam samochody osobowe Opla koncern amerykański zaczął nalegać na rząd polski, aby nie zmniejszał istniejących stawek celnych, a przynajmniej nie wyprzedzał harmonogramu ich redukcji uzgodnionego z Unią Europejską. Z kolei Ameritech, amerykański inwestor strategiczny w pierwszej polskiej sieci telefonii komórkowej, był do tego stopnia oburzony za niedotrzymanie (jak twierdzi) przez rząd polski przyrzeczenia o przyznaniu bez postępowania przetargowego licencji na bardziej nowoczesny system GSM, iż wniósł całą sprawę do sądu.

5. Skutki walki konkurencyjnej

Cztery modelowe strategie przedstawione wyżej nie powinny być postrzegane jako samodzielnie istniejące i nie powiązane, alternatywne rozwiązania. Ich realizacja w praktyce zakłada zawsze możliwość wzajemnego nakładania się i łączenia bądź uzupełniania. Nie ulega przecieży wątpliwości, iż strategia „narodowego lidera” nie może być w pełni skuteczna, jeżeli nie zostanie uzupełniona strategią drugą: agresywnej walki konkurencyjnej prowadzonej z podmiotami zagranicznymi zarówno na rynku krajowym, jak i za granicą. Chyba że zostaną stworzone znaczne bariery protekcjonistyczne wraz z przywilejami i udogodnieniami dla firm wyłącznie krajowych, co nie jest w praktyce na długą metę brane pod uwagę.

⁵ Parasol 2000 „Gazeta Wyborcza”, 7-8.XII.1996 r.

Jednym z istotnych skutków dotychczasowego konkurowania firm polskich z podmiotami zagranicznymi jest dążenie firm krajowych do restrukturyzacji, modernizacji i innych działań dostosowawczych. Jednakże częściej występującym efektem było wykupywanie firm polskich i przejmowanie przez firmy zagraniczne kontroli nad większością podaży w wielu gałęziach gospodarki. Fakt ten skłania do refleksji, iż w dotychczasowej walce konkurencyjnej przewaga znajduje się po stronie podmiotów zagranicznych. Sektory, w których firmy polskie „przegrały”, zostały opanowane zazwyczaj przez duże korporacje transnarodowe. W tych przypadkach firmy krajowe nie były w stanie sprostać wymogom walki konkurencyjnej przede wszystkim ze względu na swój lokalny charakter i zasięg operacji. Korporacje transnarodowe dysponując zespołem przewag wynikających z własności, internalizacji i korzyści z lokalizacji (w myśl eklektycznego paradygmatu produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga) oraz ze stosowania marketingu współzależnego i tworzenia międzynarodowych sieci powiązań z dostawcami i odbiorcami (według koncepcji P.Kotlera) tworzyły globalny system o znacznej sile ekonomicznej, którego naśladownictwo pozostawało poza zasięgiem nawet największych firm polskich, przynajmniej w średnim horyzoncie czasowym. W konsekwencji, w sektorach spenetrowanych w Polsce do tej pory przez korporacje transnarodowe firmy krajowe nie były w stanie stworzyć wcześniej skutecznych barier ekonomicznych (według koncepcji M. Portera) dla wejścia zagranicznych konkurentów.

Długofalowym remedium dla owej asymetrii może być wkraczanie firm polskich na ścieżkę rozwoju, którą w przeszłości przechodziły firmy transnarodowe. Jest to ścieżka konsolidacji i stałego umiędzynaradawiania swoich operacji. Trzeba też w tym miejscu podkreślić, iż wkraczanie na rynki zagraniczne tylko poprzez eksport jest stanowczo niewystarczające. Klucz do sukcesu leży w podejmowaniu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Szereg polskich firm zaczęło się już rozwijać według tych zaleceń, podejmując inwestycje w sąsiadujących krajach Europy Wschodniej. I choć wymiana handlowa rozwija się głównie w kierunku zachodnim to transformujące się gospodarki Europy Wschodniej w znacznie większym stopniu niż rozwinięte gospodarczo regiony świata będą stanowiły obszar, w którym polskie firmy będą mogły zdobyć znaczące udziały w lokalnych rynkach. Jest to unikatowa szansa dla firm polskich i jeżeli brakuje im zasobów niezbędnych do podjęcia ekspansji zagranicznej, to powinny skorzystać z możliwości łączenia się lub zawierania aliansów strategicznych z innymi polskimi lub zagranicznymi partnerami.

Warto podkreślić, iż współpraca z silnymi firmami zagranicznymi w postaci tworzenia aliansów strategicznych nie zawsze musi zakładać pozostawanie polskich partnerów na pozycjach słabszych lub podporządkowanych. Doświadczenie w tym zakresie firm japońskich i południowo – koreańskich wskazuje, iż poprzez rozwijanie procesu uczenia się zdołały one w aliansach z firmami amerykańskimi i europejskimi, dokonać ewolucji od partnera słabszego do dominującego. Potrzeba było na to prawie dwóch dekad i pozostaje kwestią otwartą czy jest to okres względnie krótki czy długi (Hamel, Doz, Prahalad 1995, s. 152).

Głównym celem dla polskich firm powinno być w trakcie takiej współpracy rozwijanie swoich atutów, które w postaci nowych produktów i technologii mogłyby stanowić podstawę przewagi w walce konkurencyjnej. Wszystko co zostało powiedziane nie wyklucza konieczności zaznaczenia przez firmy polskie swojej obecności i inwestowania w innych regionach świata, szczególnie w Unii Europejskiej oraz w krajach trzeciego świata, w których wiele polskich produktów zdobyło poprzez eksport trwałe rynki zbytu.

Dla tych z polskich firm, które realizują strategię bezpośredniej walki konkurencyjnej z podmiotami zagranicznymi, koncentrowanie wysiłków wyłącznie na podniesieniu poziomu jakości oraz/lub utrzymywaniu niskich cen i tradycyjnych marek nie zapewni im długofalowo ani rentowności ani zadowalających udziałów w rynku. Do listy zadań priorytetowych należy dołączyć również takie elementy jak lepszą obsługę klienta, różnicowanie produktu oraz wprowadzanie innowacji⁶.

Firmy krajowe nie powinny się również od razu lub szybko wycofywać się z rynków produktów masowych, gdy pojawią się tam silni zagraniczni konkurenci. Ucieczka w takich sytuacjach do wyspecjalizowanych, niewielkich nisz rynkowych daje tylko więcej czasu firmom zagranicznym do spokojnego opanowania całego rynku, włącznie z segmentami zajętymi przez firmy polskie. Tę naukę otrzymały już klika razy firmy amerykańskie i angielskie, gdy na ich rynki krajowe wkroczyły przedsiębiorstwa japońskie (Doyle, Saunders, Wong 1995, s. 364)⁷.

6. Zalecenia dla polskiej polityki gospodarczej

Czynnik odpowiedzialny za politykę gospodarczą w Polsce stają wobec następstw stosowania opisanych wyżej czterech strategii konkurowania firm polskich i zagranicznych przed dość trudnym dylematem. Czy powinny stymulować i faworyzować napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, być może nawet do skrajności polegającej na oferowaniu ochrony taryfowej i pozataryfowej podmiotom zagranicznym zajmującym pozycje strategiczne w kluczowych sektorach gospodarki? Czy też powinny skierować swoje wysiłki i przeznaczyć dostępne środki finansowe i materialne na tworzenie i konsolidację, a następnie na szybką ekspansję dużych firm polskich, które potem już same byłyby w stanie skutecznie konkurować na rynku krajowym i za granicą? Optymalne podejście wydaje się jak zwykle znajdować gdzieś pośrodku i powinno obejmować następujące elementy (por. Gorynia 1995, Gorynia 1996, Gorynia 1998):

⁶ Teza ta została zweryfikowana na rynkach znacznie bardziej rozwiniętych od polskiego. Studium porównawcze firm amerykańskich, japońskich i brytyjskich wykazało, iż te ostatnie najczęściej wymieniały przewagę konkurencyjną tkwiącą w posiadaniu niskich cen, tradycyjnych marek oraz wynikającą po prostu z tego, iż są to firmy angielskie. Mniej niż połowa z analizowanych firm angielskich posiadała przewagę w jakości, serwisie, asortymencie produkcji lub w innowacjach. Dlatego też przegrały one w konkurencji z firmami japońskimi (Doyle, Saunders, Wong 1995, s. 365).

⁷ Inny przykład zawarty jest w: Harvard Business School: Note on the Motorcycle Industry – 1975.

1. Utrzymanie odpowiednich warunków makroekonomicznych sprzyjających wzrostowi gospodarki, zmniejszających inflację i utrzymujących stabilność waluty. Czynniki te stanowią w średnim horyzoncie czasowym najlepszy bodziec dla napływu obcych kapitałów.

2. Podtrzymanie procesu prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych jako niezbędnej przesłanki do przyciągnięcia inwestorów krajowych i zagranicznych.

3. Unikanie przyznawania incydentalnych i daleko posuniętych ustępstw oraz/lub przywilejów dużym firmom zagranicznym jako warunku wstępnego przed podjęciem przez nie inwestycji w Polsce.

4. Eliminowanie pozostałych jeszcze regulacji i przepisów dyskryminujących firmy zagraniczne pragnące wejść na polski rynek, pozostawiając ograniczenia tylko w niektórych branżach zbrojeniowych oraz ewentualnie telekomunikacji.

5. Oferowanie wsparcia dla średnich i dużych firm krajowych podejmujących realizację programu koncentracji produkcji, wprowadzania nowoczesnych technologii oraz inwestowania za granicą. W powyższych przypadkach do funkcjonowania takich firm nie powinny mieć zastosowania przepisy ustawy antymonopolowej. Wsparcie polegać powinno również na udzielaniu ulg podatkowych i preferencyjnych, długoterminowych kredytów inwestycyjnych.

6. Oferowanie wsparcia dla inwestycji pro-ekologicznych podejmowanych przez firmy krajowe.

Należy pamiętać, iż powyższe zalecenia podlegają szeregu zewnętrznym ograniczeniom związanym z przynależnością Polski do OECD oraz z dążeniem do pełnego członkostwa w Unii Europejskiej. Ponieważ istota zagranicznej polityki gospodarczej Polski oparta jest na uczestnictwie w tych dwóch organizacjach, ich sprzeciw lub niezadowolone z posunięć, które tworzyłyby środowisko zdecydowanie sprzyjające firmom krajowym i dyskryminujące podmioty zagraniczne, musiałyby być poważnie brane pod uwagę przez władze polskie.

Polityka gospodarcza usiłująca wpłynąć lub ustalić pewne ramy konkurencji między firmami polskimi i zagranicznymi staje się obecnie przedmiotem nacisku wywieranego przez różne ugrupowania polityczne i gospodarcze. Szereg organizacji i grup społecznych domaga się na przykład znacznie większej kontroli nad napływem obcych kapitałów do Polski. Przedstawiciele małych i średnich firm handlowych (głównie handlu detalicznego) protestują przeciwko szybkiej i nieskrępowanej ekspansji dużych sieci (przede wszystkim francuskich i niemieckich) supermarketów, które niewątpliwie zagrażają ich egzystencji.

Z drugiej strony również przedsiębiorstwa transnarodowe wykorzystują swoją siłę ekonomiczną w celu uzyskania koncesji od rządu w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Ostatnim przykładem jest budowany w Gliwicach zakład produkcji samochodów osobowych firmy Adam Opel AG, której udało się uzyskać 10-letnie zwolnienie od podatku dochodowego oraz 50% ulgę w tym podatku przez następne 10 lat. Inny zagraniczny producent samochodów w Polsce, Daewoo, zmusił rząd do

wycofania ceł na importowane części, co umożliwiło utrzymanie konkurencyjności tej marki na rynku krajowym. Należy w tym przypadku przyznać, iż argumentacja rządu nie była zbyt przekonująca, ponieważ opierała się na fakcie, że sporne części pochodziły z samochodów, które zostały rozłożone przed wysłaniem ich do Polski i tym samym nie spełniały kryterium zwolnienia z cła wyłącznie części nowych i nie używanych.

Wątpliwość pozycji konkurencyjnych firm polskich wynika także z dość jeszcze płytkiego charakteru wewnętrznego rynku kapitałowego. Ogranicza on bowiem możliwości tych firm, które chciałyby uczestniczyć w prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, rozwijać oraz/lub unowocześniać swój majątek produkcyjny lub system dystrybucji czy też szerzej, marketingu. Polityka gospodarcza rządu w tym zakresie powinna zostać jasno określona i to zarówno w średnim, jak i w długim horyzoncie czasowym. Powinna się ona składać z dwóch płaszczyzn: pierwszej, zawierającej wytyczne dla firm zagranicznych oraz drugiej, określającej środki umożliwiające utrzymanie minimum konkurencyjności przez firmy krajowe. Istniejąca i częsta praktyka posługiwania się rozwiązaniami ad hoc lub regulacjami odnoszącymi się do konkretnych przypadków może prowadzić jedynie do krótkowzroczności lub do sprzecznych decyzji i w końcu do braku jasnego i jednoznacznego ukierunkowania polityki konkurencji.

7. Podsumowanie

Wyzwania pojawiające się w konkurowaniu z firmami zagranicznymi w Polsce nie powinny przesłaniać ich niekwestionowanego wkładu w rozwój polskiej gospodarki. Kapitał zagraniczny stał się niewątpliwie głównym czynnikiem torującym polskiej gospodarce drogę w głąb procesów globalizacji. W ramach tych procesów, poprzez wymuszanie na polskich firmach reakcji, inwestorzy zagraniczni przyczynili się tym samym do wyzwolenia w nich nowych pokładów konkurencyjności. Firmy zagraniczne przełamały bariery konkurencyjności tkwiące w poprzednim systemie ekonomicznym dając miejscowym partnerom dostęp do swych międzynarodowych sieci dystrybucji oraz wnosząc, oprócz kapitału, nowe technologie, kwalifikacje, nowoczesne metody zarządzania, organizacji, i marketingu.

Ponadto udział kapitału zagranicznego w nakładach inwestycyjnych, wpływ na wzrost zatrudnienia, dochodów, popytu na rynku krajowym, import nowoczesnych urządzeń i podaż nowych produktów, wreszcie pozytywne impulsy w dziedzinie eksportu, są czynnikiem umacniania wzrostu i rozwoju gospodarczego. Należy stwierdzić, iż wejście inwestorów zagranicznych, współtworzących nową strukturę własności, do gospodarki znajdującej się w fazie transformacji systemowej samo przez się wzmacnia te procesy, w tym najistotniejszy ich element – prywatyzację, wywierając pozytywną presję na proces odbudowy mechanizmu rynkowego we wszystkich jego przejawach.

Literatura

- Chojna J. (1998): *Miejsce podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w gospodarce narodowej Polski*. W: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*. Red. B. Durka. Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.
- Doyle P., Saunders J., Wong V. (1995): *Competition in Global Markets: a Case Study of American and Japanese Competition in the British Market*. In: M.R. Czinkota, I.A. Ronkainen: *Readings in Global Marketing*. London: Dryden Press.
- Durka B., Chojna J. (1998): *Udział podmiotów z kapitałem zagranicznym w polskim handlu zagranicznym*. W: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*. Red. B. Durka. Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.
- Gorynia M. (1995): *Teoria i polityka regulacji mezosystemów gospodarczych a transformacja postsocjalistycznej gospodarki polskiej*. Poznań: Wydawnictwo AE w Poznaniu.
- Gorynia M. (1996): *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki a polityka ekonomiczna*. „*Ekonomista*” 1996, nr 3.
- Gorynia M. (1998): *The Polish Economy's International Competitiveness and Economic Policy*. „*Russian and East European Finance and Trade*” 1998, nr 4.
- Hamel G., Doz Y., Prahalad C.K. (1995): *Collaborate with Your Competitors – and Win*. In: Ghauri P.N., Prasad S.B.: *International Management*. London: Dryden Press 1995, s. 152.
- Ignatowicz M. (1996): *Jedna czwarta aktywów sektora*. „*Rzeczpospolita*” (1996), 17 listopada.
- 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. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Levitt T. (1983): *The Globalization of Markets*. „*Harvard Business Review*” 1983, nr 3.
- Olesiński Z., Pac-Pomarnacki R. (1998): *Działalność dużych inwestorów zagranicznych w Polsce*. W: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*. Red. B. Durka. Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.
- 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.
- Włodarczyk W. (1998): *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji polskiej gospodarki*. W: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*. Red. B. Durka. Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.