Józef KARPIŃSKI

ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE W POLSCE W OKRESIE TRANSFORMACJI GOSPODARKI

1. Ewolucja polityki gospodarczej wobec obcego kapitału w okresie poprzedzającym oraz w trakcie przemian ustrojowych

Polityczno-gospodarcze przemiany ustrojowe w Polsce po 1989 r. wywarły znaczny wpływ również na sferę stosunków gospodarczych z zagranicą. Sprawą budzącą szczególnie wiele emocji i nadziei jest napływ na nie spotykaną wcześniej skalę kapitału zagranicznego do Polski. Odbywa się on w formie zarówno inwestycji pośrednich (portfelowych), a więc zakupu udziałów lub akcji istniejących przedsiębiorstw, jak i inwestycji bezpośrednich, oznaczających tworzenie nowych lub powiększanie istniejących podmiotów gospodarczych samodzielnie przez obcych inwestorów lub wspólnie z polskim partnerem. Obecnie zagraniczne inwestycje portfelowe mają w Polsce małe znaczenie, dominującą rolę odgrywają inwestycje bezpośrednie[1].

Szersze otwarcie granic Polski dla obcego kapitału zbiegło się w czasie z bezprecedensową dynamiką wzrostu międzynarodowych powiązań kapitałowych na świecie. W drugiej połowie lat osiemdziesiątych wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich rosła w tempie 25% rocznie, tj. trzykrotnie szybciej od tempa wzrostu eksportu i czterokrotnie od tempa wzrostu produkcji światowej[2].

W dekadzie lat osiemdziesiątych większość państw na świecie starała się stworzyć możliwie najkorzystniejsze warunki do zainwestowania w swoje gospodarki, wiążąc z tym nadzieje na osiągnięcie wielu korzyści ekonomicznych. Jednak, mimo zachęt dla obcych inwestorów w wielu krajach, strumienie kapitałowe

---

[1] **J. Błuszkowski, J. Garlicki**, Społeczne warunki działalności inwestorów zagranicznych w Polsce, Fundacja im. F.Eberta, Warszawa 1993, s. 5.

[2] Inwestycje zagraniczne w Polsce, red. **E. Sadowska-Cieślak**, Instytut Koniunktur i Cen, Warszawa 1992, s. 7 i 9.

koncentrowały się w trzech regionach świata. Pod koniec lat osiemdziesiątych większość zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ok. 80%) była ulokowana w trójkącie: EWG-EFTA, Japonia, USA, a więc w krajach wysoko rozwiniętych. Kraje rozwijające się, mimo liberalizacji swojej polityki ekonomicznej wobec obcego kapitału, odnotowały spadek udziału w światowych przepływach kapitałowych z 25% na początku lat osiemdziesiątych do 18% pod koniec dekady.

Spóźnione wejście Polski na rynek obrotów kapitałowych i ostra rywalizacja na tym rynku o przyciągnięcie inwestycji zagranicznych stawia nas wraz z innymi krajami Europy Wschodniej w trudnej sytuacji. Warto jednak pamiętać, że proces liberalizacji powiązań kapitałowych z zagranicą rozpoczął się w Polsce już kilkanaście lat przed zmianą ustroju w 1989 r.

Pierwsze firmy zagraniczne otrzymały zgodę na działalność gospodarczą w Polsce na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z 1976 r. Były to – zgodnie z przepisami tego aktu prawnego – przedsiębiorstwa drobnej wytwórczości. Jednak mało atrakcyjne prawno-ekonomiczne warunki zawarte w tym rozporządzeniu oraz nierynkowe reguły funkcjonowania socjalistycznej gospodarki centralnie planowanej nie doprowadziły do szerszego zainteresowania się Polską przez zagranicznych inwestorów. Było to zresztą zgodne z intencjami autorów rozporządzenia. Jego znaczenie polegało jednak na bezprecedensowym, w tej części Europy, zapoczątkowaniu procesu wpuszczania obcego kapitału, pozwalającym zdobyć doświadczenia płynące z funkcjonowania (na razie na małą skalę) przedsiębiorstw zagranicznych w gospodarce centralnie planowanej. Do czasu podniesienia rangi tych uregulowań przez ustawę sejmową z 1982 r. powstało w Polsce zaledwie 76 zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości.

Kolejnym etapem liberalizacji polityki gospodarczej państwa w stosunku do podmiotów zagranicznych była sejmowa ustawa o spółkach z udziałem zagranicznym z 1986 r. Sankcjonowała ona wejście obcego kapitału również do sektora publicznego i tworzenie tam joint ventures z polskimi przedsiębiorstwami w formie spółek kapitałowych (dotychczasowe uregulowania dopuszczały tylko spółki cywilne). Mimo szeregu udogodnień dla inwestorów zagranicznych zawartych w tej ustawie wydane zostały zaledwie 54 zezwolenia na utworzenie spółek polsko-zagranicznych. Wynikało to z antyrynkowych zasad ustroju gospodarczego, jak i trudnej sytuacji ekonomicznej naszego kraju.

W przeddzień transformacji ustrojowej w Polsce pod koniec 1988 r. Sejm uchwalił nową ustawę o spółkach z udziałem podmiotów zagranicznych. Ustawa ta, później dwukrotnie nowelizowana (w 1989 i 1990 r.), stanowi podstawę prawną działania większości obecnie funkcjonujących przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Wprowadziła ona szereg ułatwień formalnoprawnych i zachęt ekonomicznych dla zagranicznych inwestorów, a zwłaszcza trzyletnie „wakacje" w podatku dochodowym – od daty rozpoczęcia działalności gospodarczej. Równocześnie zakazano tworzenia nowych spółek cywilnych, czyli tzw. zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości.

Szybkie tempo przemian ustrojowych w gospodarce polskiej i rosnące zapotrzebowanie na obcy kapitał skłoniło władze do wprowadzenia następnej regulacji działalności podmiotów zagranicznych. Uchwalona przez Sejm w 1991 r. ustawa o spółkach zagranicznych praktycznie zrównała (jak przyznają sami inwestorzy zagraniczni[3]) warunki funkcjonowania zagranicznych i polskich przedsiębiorstw, z wyjątkiem ograniczeń w posiadaniu i obrocie nieruchomościami. Oznaczało to, co prawda, zniesienie trzyletnich powszechnych wakacji podatkowych, zastępując je jednak fakultatywnymi ulgami podatkowymi dla dużych inwestorów (ponad 2 mln ECU), podejmujących działalność w rejonach wysokiego bezrobocia lub wdrażających wysoko zaawansowane technologie, czy eksportujących ponad 20% swojej produkcji. Należy dodać, że poczynając od 1992 r. inwestorzy otrzymali prawo do pełnego transferu zysku z Polski.

Szerokie otwarcie granic Polski dla obcego kapitału na początku lat dziewięćdziesiątych było więc nie tylko konsekwencją zmian ustrojowych, ale i uwieńczeniem długiego procesu liberalizacji obrotów kapitałowych z zagranicą, zapoczątkowanego już w połowie dekady lat siedemdziesiątych.

2. Wielkość i struktura inwestycji zagranicznych w gospodarce polskiej

Analiza informacji statystycznych o napływie zagranicznych inwestycji do Polski dowodzi wciąż małego zaangażowania obcego kapitału w naszą gospodarkę. Dzieje się tak mimo długiego okresu tworzenia zachęt dla zagranicznych przedsiębiorców, a zwłaszcza mimo bardzo korzystnego ustawodawstwa z lat dziewięćdziesiątych. Wartość zainwestowanego zagranicznego kapitału produkcyjnego w Polsce na początku 1993 r. wynosiła 1,4 mld dol., co stanowiło 1,3% polskiego PKB[4]. Stawia to Polskę na trzecim miejscu po Węgrzech i Czechach wśród państw postkomunistycznych.

Według stanu na dzień 1 stycznia 1993 r. zagraniczne inwestycje bezpośrednie w krajach postkomunistycznych wynosiły[5]: Węgry – 3423 mln dol., Czechy – 1669 mln dol., Polska – 1400 mln dol., Rumunia – 538 mln dol., Słowacja – 231 mln dol., Bułgaria – 57 mln dol., Albania – 37 mln dol. (stan na dzień 1 listopada 1992 r.).

W sumie więc wartość zagranicznych inwestycji produkcyjnych w krajach postkomunistycznych (z wyjątkiem ZSRR) wyniosła około 7,4 mld dol. Widoczna jest duża dynamika napływu kapitału zagranicznego do Polski oraz pozostałych krajów byłego RWPG. W 1990 r. wartość inwestycji zagranicznych w Polsce potroiła się, a w latach 1991 i 1992 wzrastała co roku o około 100%[6].

---

[3] Raport o stanie inwestycji zagranicznych w Polsce, red. **M. Niedźwiecki**, Izba Przemysłowo-Handlowa Inwestorów Zagranicznych, Warszawa 1992, s. 8.

[4] Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe, OECD, Paris 1993, s. 79.

[5] Ibidem, s. 79.

[6] Ibidem.

Utrzymanie tego wysokiego tempa absorpcji zagranicznego kapitału w tych państwach nie gwarantuje jednak osiągnięcia poziomu krajów wysoko rozwiniętych pod tym względem, np. pod koniec 1989 r. wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich na świecie szacowana była na 1,5 bln dolarów (według wartości księgowej)[7].

W połowie 1992 r. było zarejestrowanych w Polsce prawie 9 tys. spółek z kapitałem zagranicznym[8], choć brak dokładnych danych, jaka część z nich faktycznie rozpoczęła działalność gospodarczą. W większości były to jednak małe i średnie przedsiębiorstwa. Według danych OECD z 1993 r. tylko 11,9% spółek joint ventures miała kapitał przekraczający 5 mld zł (ok. 460 tys. dol.)[9]. W 1993 r. 96% zagranicznych spółek kapitałowych były to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, a 4% to spółki akcyjne[10].

Wprawdzie na początku lat dziewięćdziesiątych można zaobserwować stopniowe wchodzenie do Polski wielkich korporacji międzynarodowych, były to jednak inwestycje na stosunkowo niewielką skalę, polegające na tworzeniu przyczółków do ewentualnej dalszej ekspansji na polskim rynku. Oto lista dziesięciu czołowych zagranicznych inwestorów w Polsce (kolejność według poniesionych nakładów inwestycyjnych do października 1993 r.)[11]:

1) Fiat	180 mln dol.
2) Coca-Cola	170 mln dol.
3) IPC	120 mln dol.
4) Warimex	100 mln dol.
5) ABB	100 mln dol.
6) Curtis	100 mln dol.
7) Unilever	96 mln dol.
8) Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości	83 mln dol.
9) Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju	72 mln dol.
10) Procter & Gamble	60 mln dol.

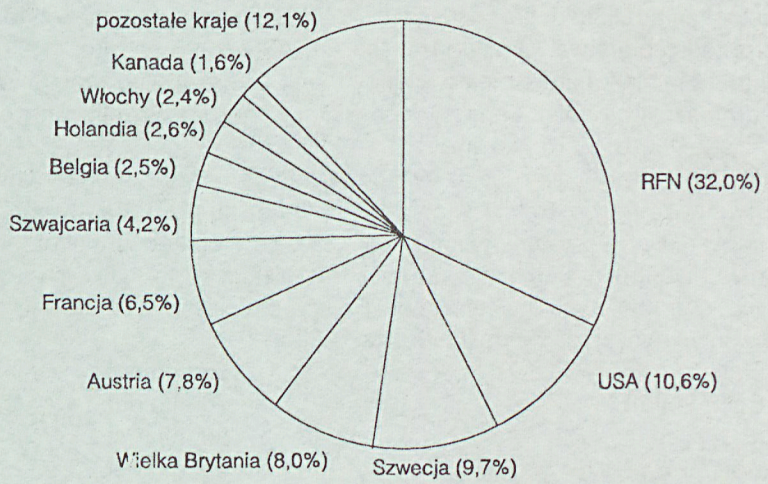
Niestety brak aktualnych i wyczerpujących informacji o wielkości zatrudnienia w firmach z kapitałem zagranicznym. Dostępne dane z końca 1991 r. mówią, że przedsiębiorstwa zagraniczne zatrudniały 173 tys. osób, a wartość sprzedanej produkcji wyniosła 52 bln zł[12]. Firmy zagraniczne zatrudniały więc zaledwie 1,3% ogółu pracujących w gospodarce polskiej, jednak sprzedawały 2,8% wartości wytworzonych w kraju produktów i usług, a ich udział w eksporcie wynosił 4,2%. Widoczna jest więc przewaga sektora zagranicznego pod względem wydajności pracy i jego wyraźne nastawienie proeksportowe.

---

[7] Inwestycje zagraniczne w Polsce, s. 8.
[8] Foreign Direct Investment, s. 104.
[9] Ibidem.
[10] **J. Błuszkowski, J. Garlicki**, Społeczne warunki, s. 11.
[11] Lista ważniejszych inwestorów zagranicznych w Polsce, opracowanie Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych, październik 1993.
[12] Raport o stanie inwestycji, s. 12.

2.1. Struktura narodowa kapitału zagranicznego w Polsce

Dokładne ustalenie kierunków napływu kapitału do Polski jest możliwe tylko do roku 1989. Dane o strukturze geograficznej importu kapitału z następnych lat są niepełne i mogą być traktowane ewentualnie jako próba prawdopodobnie reprezentacyjna dla całej zbiorowości.

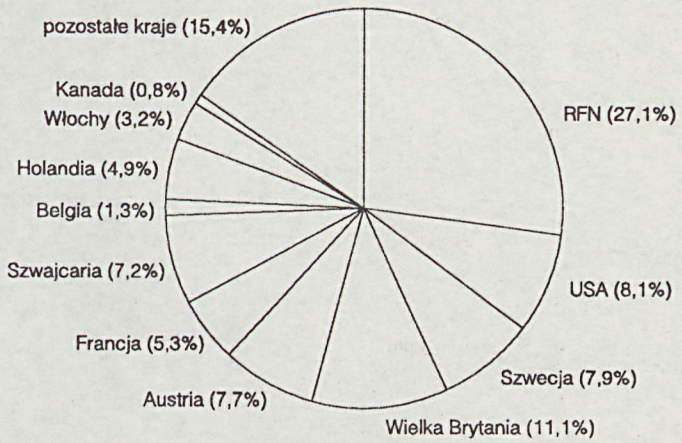


Rys. 1. Firmy z udziałem zagranicznym według kraju pochodzenia kapitału w 1989 r.
Źródło: Raport o stanie inwestycji, s. 48

Dominującą pozycję na polskim rynku zarówno pod względem liczby firm, jak i wartości ich sprzedaży zajmowali inwestorzy niemieccy. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału niemieckiego stanowiły około 1/3 zagranicznych firm w Polsce i wytworzyły około 1/4 wartości ich produkcji. Znacznie mniejszą rolę odgrywali inwestorzy z USA, Szwecji, Wielkiej Brytanii, Austrii i Francji. Ich poszczególne udziały na polskim rynku oscylowały wokół 10%. Na kolejnych miejscach uplasowali się inwestorzy ze Szwajcarii (7% sprzedaży sektora zagranicznego) i Holandii (4,9%). Ostatnie miejsca w pierwszej dziesiątce zajmowały Belgia i Włochy. Jest to dziesięć krajów, z których wywodzi się większość zagranicznych inwestorów w Polsce. Późniejsze wycinkowe dane statystyczne dowodzą utrzymywanie się wymienionych kierunków napływu kapitału[13]. Taka struktura geograficzna importu kapitału niewątpliwie uwarunkowana jest bliskim położeniem partnerów zagranicznych (z wyjątkiem USA) oraz dużym potencjałem gospodarczym kraju eksportera kapitału.

[13] Foreign Direct Investment, s. 105.

Znaczny udział inwestorów z EWG i EFTA powinien ułatwić przyszłą integrację Polski z tymi organizacjami.



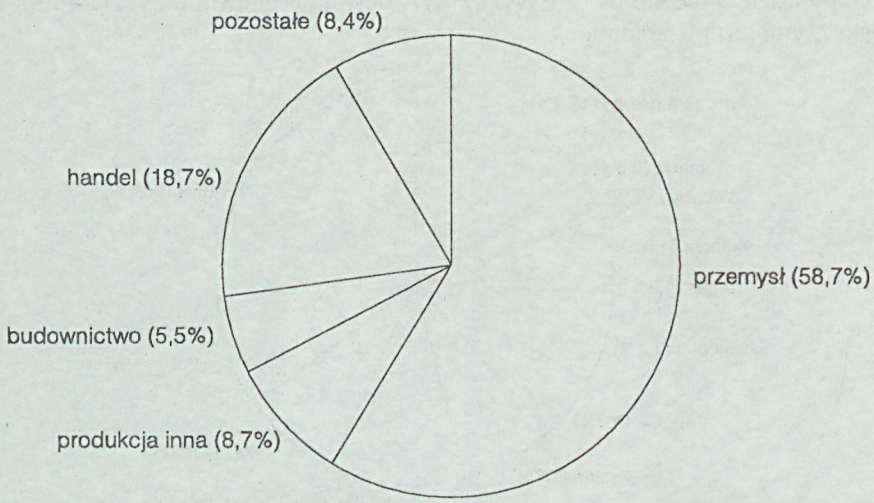
Rys. 2. Udział sprzedaży firm zagranicznych w sprzedaży ogółem (według kraju pochodzenia kapitału) w 1989 r.
Źródło: jak rys. 1

2.2. Struktura branżowa kapitału zagranicznego w Polsce

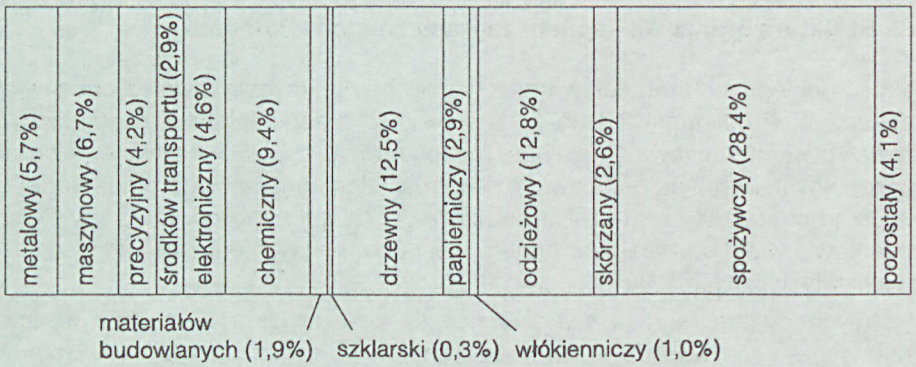
Jakość dostępnych materiałów statystycznych w tej kwestii również budzi wiele zastrzeżeń. Problemem jest fakt, iż większość przedsiębiorstw zagranicznych prowadzi wielobranżową działalność gospodarczą, a GUS klasyfikuje je do poszczególnych branż na podstawie działalności dominującej w obrotach danej firmy. Stąd charakterystyka profilu branżowego kapitału zagranicznego w Polsce pozostawia wiele do życzenia. Atutem jest natomiast względna aktualność informacji statystycznych (1991 r.).

Przychody firm zagranicznych pochodziły w przeważającej części z produkcji przemysłowej (prawie 60%). Mniejsze znaczenie miała działalność handlowa (prawie 20%) i budownictwo (tylko 5,5%).

Dominująca rola produkcji przemysłowej wymaga bardziej szczegółowego określenia, które branże w tym dziale preferowali zagraniczni inwestorzy. Najwyższe przychody ze sprzedaży zapewniał przemysł spożywczy (ponad 1/4 obrotów firm zagranicznych w przemyśle). Mniejsze znaczenie miały przemysły: odzieżowy, drzewny i chemiczny, stanowiące po około 10% obrotów zagranicznego sektora przemysłowego w Polsce. Inwestorzy zagraniczni lokowali pieniądze w branżach o niższym zaawansowaniu technologicznym i mniej kapitałochłonnych. Atutem Polski pozostaje tania, choć wysoko kwalifikowana siła robocza.



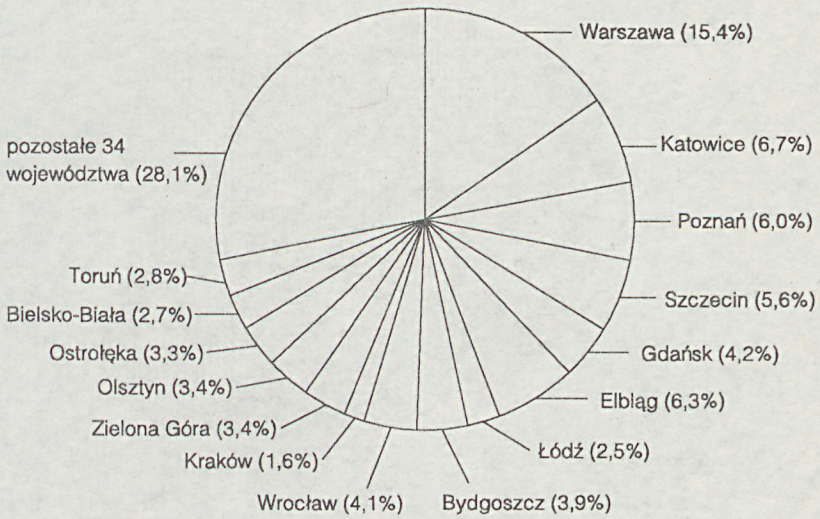
Rys. 3. Przychody przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce według działów gospodarki narodowej (w 1991 r.)
Źródło: Raport o stanie inwestycji, s. 32



Rys. 4. Przychody przedsiębiorstw zagranicznych w poszczególnych branżach przemysłu w 1991 r.
Źródło: Raport o stanie inwestycji, s. 34

2.3. Struktura terytorialna zagranicznego kapitału w Polsce

Kapitał zagraniczny napływający do Polski skoncentrował się w kilku regionach naszego kraju. Rozkład terytorialny sprzedaży firm zagranicznych pokrywa się z regionalną alokacją zatrudnienia sektora zagranicznego w Polsce. Bez wątpienia działalność gospodarczą na najwiekszą skalę obcy kapitał prowadził w woje-

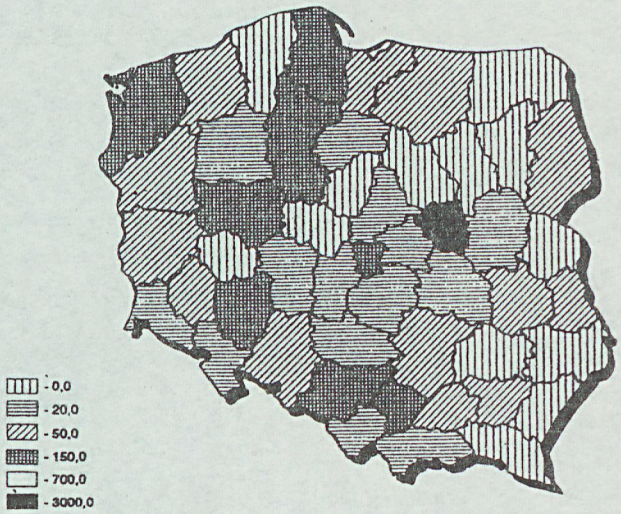


Rys. 5. Wartość sprzedaży firm z kapitałem zagranicznym według województw Polski (w 1991 r.)
Źródło: Raport o stanie inwestycji, s. 38

województwie warszawskim (ok. 15% wartości produkcji sektora zagranicznego). Trzykrotnie niższą wartość sprzedaży osiągnęły przedsiębiorstwa usytuowane w województwach: katowickim, poznańskim, szczecińskim, gdańskim, elbląskim, wrocławskim. W tych siedmiu województwach zatrudniona była prawie połowa ze wszystkich pracowników sektora zagranicznego. Widoczna jest tendencja do lokowania kapitału w najbardziej zurbanizowanych i uprzemysłowionych częściach kraju. Zagraniczni inwestorzy wybierali obszary o najlepiej rozwiniętej infrastrukturze (transportowej, telekomunikacyjnej, bankowej itp.), gęsto zaludnione i zamieszkane przez siłę roboczą o wysokich kwalifikacjach (mierzoną m.in. odsetkiem pracowników legitymujących się średnim i wyższym wykształceniem). Obszar inwestycji obcego kapitału w Polsce przybiera kształt litery L, którą kreśli od północy województwo gdańskie, od zachodu województwa poznańskie i wrocławskie, a na południu województwo krakowskie. Zdecydowanie najmniej przedsiębiorstw zagranicznych lokowanych jest na tzw. ścianie wschodniej Polski. Ilustruje to rysunek 6.

3. Czynniki determinujące napływ kapitału zagranicznego do Polski

Wśród inwestorów zagranicznych przeprowadzono wiele badań ankietowych, pozwalających określić w przybliżonym stopniu motywy inwestowania w Polsce. Badania wskazują na zróżnicowanie czynników, skłaniających do podjęcia decy-



Rys. 6. Kapitał zagraniczny spółek joint venture
(w mld zł, stan na dzień 9 marca 1993 r.)
Źródło: **A. Zybala**, Regiony pod ścianą, „Wprost" 1993, nr 41, s.38
(na podstawie danych Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych)

zji o wejściu na polski rynek kapitałowy dużych korporacji oraz mniejszych inwestorów.

Dla wielkich firm transnarodowych podstawowe znaczenie mają czynniki natury ogólnej, uwzględniające długofalowe ryzyko inwestycji w aspekcie makroekonomicznym, a więc zaawansowanie ustrojowej transformacji gospodarki polskiej, zasady prawne legalizujące wejście obcych firm na polski rynek, przychylne nastawienie rządu polskiego do inwestorów zagranicznych, względną stabilność polityczną kraju, perspektywy wzrostu gospodarczego i możliwość dalszej ekspansji na rynek wschodni[14]. Mniejsze znaczenie miały natomiast bieżące korzyści ekonomiczne, a zwłaszcza na dalekim miejscu wymieniano niski koszt siły roboczej. Z kolei u mniejszych inwestorów dużą rolę odgrywały czynniki sensu stricte ekonomiczne, determinujące bieżącą rentowność produkcji. Oto przykładowa lista rankingowa tych czynników według badań ankietowych[15]:

1) Perspektywy wzrostu gospodarczego.
2) Wielkość rynku polskiego.
3) Tania siła robocza.
4) Duża podaż siły roboczej.
5) Możliwości redukcji kosztów produkcji.
6) Poziom cen krajowych.

---

[14] Por. Inwestycje zagraniczne w Polsce, s. 13.
[15] Por. **J. Błuszkowski, J. Garlicki**, Społeczne warunki, s. 17.

7) Korzystne warunki działalności dla inwestorów zagranicznych.
8) Możliwości transferu zysku.
9) Gwarancje własności.
10) Bezpieczeństwo prawne.
11) Dostępność surowców.
12) Możliwość wycofania kapitału bez zwłoki.

Wśród podmiotów zagranicznych w Polsce dominują mniejsze firmy. Wielkie korporacje albo w ogóle wstrzymują się z wejściem do Polski, albo inwestują w ograniczonym zakresie, tworząc przyczółki do przyszłej ekspansji. Należy więc wnioskować, że obcy kapitał dostrzega na polskim rynku raczej szereg bieżących korzyści ekonomicznych, natomiast dość wstrzemięźliwie ocenia stan zaawansowania reform rynkowych oraz ogólną sytuację gospodarczą naszego kraju. Stąd Polska preferowana jest raczej jako atrakcyjne miejsce dla zagranicznego small biznesu, a nie filii wielkich korporacji. Inwestycje na niewielką skalę obciążone są mniejszym ryzykiem, gdyż mniejszy kapitał można łatwiej wycofać z niepewnego kraju.

Niestety, lista czynników ograniczających dopływ zagranicznego kapitału do Polski jest równie długa. Wielcy inwestorzy narzekają na ograniczoną stabilność polityczną – częste zmiany rządów w okresie transformacji gospodarki. Wyrażają obawy, czy procesy urynkowienia, a zwłaszcza prywatyzacji, nie zostaną zatrzymane. Umacniają te obawy: silny ruch związkowy, zdolny obalić każdy rząd, niezadowolenie z pogarszających się warunków życia wielu grup społeczeństwa, roszczenia płacowe pracowników, populizm niektórych polityków.

Zagraniczni inwestorzy mają świadomość zakorzenionej od dziesięcioleci w wielu kręgach społeczeństwa niechęci do obcego kapitału, podsycanej zresztą przez niektóre ugrupowania polityczne. Barierę psychologiczną wzmacnia świadomość, że głównym inwestorem w Polsce jest kapitał niemiecki. Stąd przy wyborze miejsca prowadzenia działalności gospodarczej w Europie Wschodniej zagraniczni inwestorzy w pierwszej kolejności wybierają Węgry, w których urynkowienie gospodarki jest bardziej zaawansowane, a sytuacja społeczno-polityczna znacznie stabilniejsza.

Oczywiście Polska, obok Węgier i Czech, jest postrzegana przez obcy kapitał jako jedno z najatrakcyjniejszych miejsc do pomnażania aktywów w tej części Europy. W sondażu przeprowadzonym przez Centrum badań marketingowych „Indicator" w 1993 r. zagraniczni inwestorzy w Polsce sklasyfikowali państwa postkomunistyczne pod względem atrakcyjności lokat kapitałowych[16] (por. zestawienie).

Mniejsi inwestorzy wymieniają wiele okoliczności zniechęcających ich do podejmowania działalności gospodarczej w Polsce:

– niestabilny, niejasny i niespójny system prawny,

---

[16] Ibidem, s. 33.

Warunki dla inwestycji zagranicznych	Państwo
Najbardziej korzystne	1. Węgry 2. Polska 3. Czechy
Dosyć korzystne	1. Rosja 2. Ukraina 3. Słowacja 4. Litwa
Mało korzystne	1. Białoruś 2. Łotwa 3. Estonia
Najmniej korzystne	1. Bułgaria 2. Rumunia 3. Albania

– zmienna i niekorzystna dla inwestorów zagranicznych polityka celna,
– niesprawny system bankowy i ubezpieczeniowy (zwłaszcza brak ubezpieczeń działalności gospodarczej),
– kiepski stan infrastruktury technicznej (telekomunikacji, transportu itp.),
– braki w zakresie usług biznesowych (np. wywiadowni gospodarczych),
– biurokracja administracji władz lokalnych,
– wysoka stopa inflacji,
– niestabilność kursu walutowego złotówki.

W badaniach ankietowych inwestorzy szczególny nacisk kładli na niestabilność prawa i zmienną politykę celną. Zwiększenie strumienia obcego kapitału wymagać będzie wielu zmian w polskiej gospodarce. Konieczna jest dalsza rozbudowa infrastruktury technicznej, finansowej, biznesowej, uporządkowanie systemu prawnego i określenie stałych reguł polityki celnej. Jednak dopiero powodzenie reform rynkowych, prywatyzacja na wielką skalę, wzrost gospodarczy, a więc wzrost popytu globalnego na rynku krajowym przyciągną wielki kapitał do Polski. Niewątpliwie duży wpływ będzie miało też ewentualne przystąpienie Polski do EWG. Ulokowanie sporych zachodnich kapitałów w Polsce ułatwi też zapewne przyjęcie nas do NATO, roztaczającego parasol ochronny nad aktywami swoich członków.

4. Skutki importu kapitału do Polski

Otwierając granice Polski dla zagranicznego kapitału, rząd polski oczekiwał osiągnięcia wielu korzyści:
– stworzenia nowych miejsc pracy,
– unowocześnienia i rozbudowy aparatu produkcyjnego,
– transferu nowoczesnych technologii,
– poprawy zarządzania przedsiębiorstwami,

– wzrostu i urozmaicenia podaży na rynku krajowym,
– poprawy bilansu handlowego i płatniczego.

Niestety dotychczasowy, stosunkowo nieduży wobec ogromu potrzeb, import kapitału produkcyjnego nie pozwala na satysfakcjonujące osiągnięcie tych celów. Ma na to zresztą wpływ struktura importowanego kapitału, charakteryzująca się dominacją mniejszych firm, które nie stwarzają wielu miejsc pracy, nie instalują dużego, nowoczesnego parku maszynowego, nie wykorzystują najbardziej zaawansowanych technologii i nowoczesnych metod organizacji pracy. Liczba wielkich koncernów międzynarodowych w Polsce systematycznie jednak wzrasta i ten efekt demonstracji i naśladownictwa gigantów światowej gospodarki rokuje nadzieje na dalszy strumień kapitału. Można też mówić o powolnym przełamywaniu w społeczeństwie bariery psychologicznej w stosunku do kapitału zagranicznego. Ludzie oswajają się z funkcjonowaniem sektora zagranicznego w gospodarce, zdając sobie sprawę, że kapitałowe wsparcie z zagranicy, nawet za cenę ograniczenia suwerenności ekonomicznej, jest często jedynym sposobem utrzymania, a nawet zwiększenia miejsc pracy.

Dopiero w miarę napływu kapitału do Polski i rozbudowy sektora zagranicznego będzie można w pełni oszacować jego koszty i korzyści dla polskiej gospodarki. Zbyt krótki okres działalności inwestorów zagranicznych nie pozwala jeszcze na kompleksową ocenę skutków tego zjawiska. Z doświadczeń innych krajów wiadomo jednak, że w miarę upływu czasu początkowe korzyści z inwestycji zagranicznych dla kraju gospodarza mogą ustąpić miejsca kosztom – zwłaszcza transferom olbrzymich zysków za granicę. Bardzo ważne jest wynegocjowanie odpowiednio korzystnych warunków dla strony polskiej przy zawieraniu umów o spółkach joint ventures z kapitałem zagranicznym. Z tego punktu widzenia powolny napływ kapitału do Polski daje nam czas na zdobycie doświadczenia i umiejętności zabezpieczenia narodowych interesów ekonomicznych i politycznych w trakcie tworzenia sektora zagranicznego w Polsce. Wszystko bowiem wskazuje na to, że Polska wraz z innymi krajami postkomunistycznymi pozostanie w najbliższych latach na uboczu wielkich przepływów kapitałowych na świecie.