Andrzej Suwalski
Katedra Socjologii i Filozofii
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

RESTRUKTURYZACJA POLSKIEJ GOSPODARKI A PROBLEM WYKORZYSTANIA KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO

1. Poziomy restrukturyzacji gospodarki polskiej

Dla opisu wywołanych transformacją systemu gospodarczego przeobrażeń w strukturach gospodarczych oraz ich następstw w szerszym kontekście społecznym powszechnie w latach dziewięćdziesiątych stosowany jest termin **restrukturyzacja**. Używany jest on pomimo tego, że powinien budzić wątpliwości zarówno z etymologicznego, jak i merytorycznego punktu widzenia[1]. Przy pomocy tego terminu opisuje się bowiem radykalną zmianę struktury na rzecz jej jakościowo nowej formy, podczas gdy w poprawnym rozumieniu etymologicznym „restrukturyzacja" znaczy odbudowę czy powrót do przeszłych struktur (co w istocie jest zarówno praktycznie niemożliwe, jak i nie pożądane). Doniosłość charakteru zmiany określanej jako restrukturyzacja podkreślana jest przez odrębność tego terminu od pojęć typu: zmiany strukturalne, przemiany strukturalne czy przekształcenia strukturalne. Grupie tych pojęć przypisuje się znaczenie niezbyt gwałtownych i ciągłych ewolucji struktury, powodowanych raczej jej wewnętrznymi uwarunkowaniami. Natomiast restrukturyzacja jest zmianą o charakterze zasadniczym i gruntownym, gdyż powodowana jest przez konieczność podjęcia działań mających sprostać sytuacjom krytycznym w rozwoju struktur. Można wyróżnić trzy podstawowe poziomy działań restrukturyzacyjnych: makro, mezzo i mikro.

Makrorestrukturyzacja odnosi się do procesów przeobrażeń całej struktury gałęziowo-branżowej gospodarki polskiej. W porównaniu ze strukturami przemysłowymi krajów rozwiniętych gospodarczo jej opóźnienie rozwojowe w tym

---

[1] Por. S. Chomątowski, *Kierunki i metody oceny oraz realizacji restrukturyzacji przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji" nr 12, 1994.

zakresie szacowane jest na około 20 – 25 lat. Za podstawową wadę strukturalną uznaje się anachroniczną dysproporcję pomiędzy ogromną rolą odgrywaną przez schyłkowe branże przemysłów bazowych przy jednoczesnym niedorozwoju grup przemysłów wzrostowych oraz branż dóbr konsumpcyjnych[2]. Pożądanym rezultatem makrorestrukturyzacji jest więc ograniczenie znaczenia kapitałochłonnych branż obejmujących przedsiębiorstwa kompleksu paliwowo-energetycznego, hutnictwa, górnictwa czy przemysłu chemicznego. Nastąpić to powinno poprzez eliminację przemysłów i wyrobów o najwyższej materiało- i energochłonności oraz mających zdecydowanie negatywny wpływ na środowisko. Miejsce pierwszoplanowe w gospodarce zyskać powinny branże przemysłów o wysokim stopniu przetworzenia, będące stymulatorami wzrostu dla całej gospodarki i mogące liczyć na trwały popyt nawet w warunkach trudnej konkurencji na rynkach międzynarodowych. Pomimo pewnego postępu na tym polu, wspomniany problem nadal nie traci na aktualności, czego dobrą ilustracją są prezentacje struktury polskiego eksportu[3].

Mezzorestrukturyzacja polega na wprowadzeniu do gospodarki polskiej struktur mających postać konglomeratów czy też holdingów, realizujących strategiczne koncepcje budowy grup przemysłowo-kapitałowych. Tego typu zgrupowania mają odegrać rolę krajowego inwestora instytucjonalnego zdolnego finansować postęp naukowo-techniczny i marketing i spowodować zmianę obrazu polskiej gospodarki postrzeganej dotychczas jako zdominowaną przez wielkie molochy dostarczające surowce czy półprodukty. Inspirację do tworzenia tego typu struktur stanowią zarówno wielkie koncerny międzynarodowe, jak i przede wszystkim niemieckie i dalekowschodnie (japońskie i południowokoreańskie) zgrupowania przedsiębiorstw i banków. Prorynkowe zorientowanie konglomeratu osiąga się przez tworzenie struktury, w której dominują atrybuty banku inwestycyjnego. Realizowana strategia polega na zdywersyfikowanej działalności koncentrującej się na alokacji środków do dziedzin przynoszących przyszłościowo zysk, z czego wynika okresowe dostosowywanie portfela inwestycyjnego. Nie polega więc to na uzależnieniu subpodmiotów o charakterze znanego w Polsce zjednoczenia, którego podstawowym założeniem jest możliwość subwencjonowania na zasadzie „wzajemnego ratowania się w kłopotach".

Mikrorestrukturyzacja obejmuje zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw i wynika przede wszystkim z odwrócenia się sytuacji charakterystycznej dla gospodarki socjalistycznej, w której przedsiębiorstwo było uprzywilejowane na swoim „wyjściu". Wyuczone strategie ułatwiające funkcjonowanie przedsiębiorstw w „gospodarce niedoboru", takie jak wielki majątek produkcyjny, „chomikowanie" surowców lub półproduktów czy też duża liczebność załogi

[2] Zob. B. Pełka, *Restrukturyzacja przemysłu w warunkach urynkowienia polskiej gospodarki*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw" nr 1, 1993.

[3] Np. P. Tarnowski *Co Polska daje światu*, „Polityka" nr 52, 1994.

(mogąca być argumentem w przetargach o środki do wykonania centralnie narzuconego planu) stały się czynnikami utrudniającymi czy wręcz uniemożliwiającymi odnalezienie się w gospodarce rynkowej. Utrzymanie się na rynku wymagało podjęcia zmian w zakresie produkcji dzięki wdrożeniu innowacji techniczno-technologicznych. Mikrorestrukturyzacja wyraża się także w zmianach w sferze ekonomiki, organizacji i zarządzania. Efektem koncentracji przedsiębiorstw na celach komercyjnych jest też wycofywanie się z pełnionych w przeszłości funkcji socjalnych.

2. *Kwestie związane z absorbcją kapitału zagranicznego*

Za wykorzystaniem kapitału zagranicznego do modernizacji gospodarki przemawia fakt, że wprowadzenie tego kapitału umożliwia inwestycje, na które brak kapitału rodzimego. Potrzeby w tym zakresie szacowane są na 1,5 – 2 mld dolarów rocznie, tj. około 6% – 10% całkowitego rachunku inwestycji[4]. Realizacja tego celu wymaga jednak działań na rzecz zwiększenia atrakcyjności lokacyjnej kraju, polegających na stworzeniu stabilnych warunków inwestowania i korzystnych warunków transferu zysku. Obniżenie stopnia ryzyka inwestycyjnego wpływa bowiem w sposób znaczący na pozycję przetargową kraju w kontaktach z zagranicznymi inwestorami. Dyskusyjne są efekty prób przyspieszenia tego procesu, odbywające się np. poprzez przyciąganie uznanych światowych firm na „specjalnych" warunkach, których obecność ma spełnić rolę sygnału dla innych firm, świadczącego o opłacalności i wiarygodności inwestowania w danym kraju. W analizach wzrostu poziomu inwestycji zagranicznych podkreśla się bowiem, że inwestycje zagraniczne są funkcją czasu, gdyż obcy kapitał pojawia się stopniowo, dopiero w miarę upływu czasu i wzajemnego uwiarygodnienia się obu stron inwestycje mogą wykazywać tendencję zwyżkową – zwykle cykl taki trwa 8 – 10 lat[5].

Światowa pula produkcyjnego kapitału inwestycyjnego szacowana jest na kwotę około 150 mld dolarów rocznie, z czego obecnie Europa Środkowa i Wschodnia konsumuje około 6%. Rolę nośników tego kapitału spełnia kilka tysięcy firm działających na skalę globalną, z tym że zasadnicza część tego typu środków inwestycyjnych skoncentrowana jest w kilkuset międzynarodowych koncernach. Udział wielkich koncernów zagranicznych w Polsce uwidocznił dwa typy inwestycji dokonywanych przez te firmy[6].

---

[4] Por.: I. Hume, *Jak sfinansować rozwój*, „Życie Gospodarcze" nr 19, 1994.

[5] J. Winiecki, *Mity polskiej prywatyzacji*, „Przegląd Polityczny" numer specjalny 1993, s. 112.

[6] M. Olex-Szczytowski, *Polska przegrywa bitwę o inwestycje zagraniczne*, „Rzeczpospolita" nr 123, 1993.

Inwestycje typu I wynikają z faktu, że rynek polski jest dostatecznie duży, by warto było uruchomić na miejscu produkcję dóbr konsumpcyjnych o prostych technologiach i przeznaczonych do krajowej sprzedaży. Przykładem inwestycji nakierowanej na rynek lokalny jest kupno polskich przedsiębiorstw przez koncerny chemiczne i spożywcze, np. Unilever, Gerber, Henkel i inne. Do tej grupy zaliczyć należy też produkcję towarów ciężkich o niskiej lub średniej technologii, jak np. cement. Tego typu charakter mogą też mieć, wbrew pozorom, inwestycje bardziej skomplikowane technologicznie, np. w przemysł motoryzacyjny czy telekomunikacyjny. Przy ocenie tego typu inwestycji istotne wydaje się zwrócenie uwagi na porównanie skali zaangażowania kapitałowego tych inwestorów w Polsce z ich inwestycjami w innych krajach. Pozwala to na określenie, czy działania ich mają na celu jedynie przekroczenie barier dostępu do rynku i ulokowanie się na nim, czy też faktycznie instalację inwestycji wysokich technologicznie.

W odróżnieniu od wyżej przedstawionych, inwestycje typu II mają w planach rozwojowych koncernu znaczenie w skali całej firmy. Charakteryzują się więc o wiele większym zaangażowaniem wyższych technologii oraz podejmowane są przede wszystkim z myślą nie o rynku lokalnym, ale proeksportowo. Ten typ potencjalnie reprezentuje w Polsce np. Fiat, Thompson, Lucchini, IPC, ABB oraz Pilkington. W sytuacji małej skali tego typu inwestycji w Polsce przy współistnieniu ich w większym zakresie w innych krajach Europy Środkowej, a więc skierowanych eksportowo również na rynek polski, stanowić to może poważne wyzwanie dla konkurencyjności polskiej gospodarki. Do czasu bowiem zapowiedzi inwestycji Daewoo w FSO, największa inwestycja zagraniczna w Polsce – Fiat (FSM) – na porównywalnej liście inwestycji zagranicznych na Węgrzech zajmowałaby dopiero lokatę dziesiątą, a na liście inwestycji w Republice Czeskiej miejsce czwarte[7].

3. *Podsumowanie*

Zapewnienie efektywności przedsiębiorstw polegającej na umocnieniu podmiotów gospodarczych, usprawnieniu zarządzania, wzmocnieniu kapitałowego, technologicznego czy marketingowego – to warunki niezbędne do przeprowadzenia udanej mikrorestrukturyzacji. Za najbardziej predysponowaną grupę inwestorów do odegrania takiej roli uznaje się zagraniczny kapitał produkcyjny reprezentowany przez międzynarodowe koncerny konkurujące ze sobą w skali globalnej[8].

[7] Na podstawie zestawienia przedstawionego w „Business Central Europe" maj 1995, s. 32 – 33.

[8] J. M. Dąbrowski, J. Szomburg, T. Kamiński, *Efekty prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*, „Przegląd Organizacji" nr 2, 1995.

Natomiast jeśli chodzi o poziom mezzorestrukturyzacji, to udział wielkich zagranicznych inwestorów strategicznych wiąże się z niebezpieczeństwem zdominowania czy nawet monopolizowania opanowywanych przez nie segmentów rynku. Sytuacja taka wynikać może zarówno z siły inwestora, jak i z rozmaitych gwarancji rządowych. Powstaje w ten sposób ryzyko tworzenia przez inwestujące firmy zagraniczne lobby protekcjonistycznego zamiast zaangażowania w rozwój gospodarczy poprzez wdrożenie wysokich technologii i stymulację eksportu[9].

Ważna staje się więc makrorestrukturyzacyjna strategia rządowa promująca inwestycje w branżach rokujących szanse modernizacyjne dla przemysłu krajowego, dodatkowo zgrana z tworzeniem pozytywnego wizerunku wiarygodności państwa w kontaktach międzynarodowych. Umożliwić to powinno poszerzenie dostępu do uczestnictwa w międzynarodowych organizacjach politycznych i gospodarczych.

Przy analizie dylematów uczestnictwa kapitału zagranicznego w restrukturyzacji gospodarki polskiej wspomnieć należy o problemie ukierunkowania absorpcji tych inwestycji. Kontrowersyjny jest wybór pomiędzy angażowaniem tego kapitału w prywatyzację państwowych fabryk i preferowaniem „*greenfield investment*" tworzących nowe miejsca pracy. Zwolennicy kierowania tego typu kapitału przede wszystkim do prywatyzacji państwowych przedsiębiorstw twierdzą, że priorytetem dla gospodarki polskiej nie powinna być budowa nowego potencjału wytwórczego, lecz odnowa już istniejącego i jego restrukturyzacja pod kątem wymagań konkurencji rynkowej. Przyszłościową konsekwencją „*greenfield investment*" jest bowiem duże prawdopodobieństwo bankructwa niekonkurencyjnych dla nich polskich fabryk, a wraz z tym wzrost bezrobocia oraz nasilenie problemu zagospodarowania mienia upadłych firm[10].

Andrzej Suwalski

The role of foreign capital in the rescructuring of Polish economy (summary)

The author discusses the issue of levels of restructuring of Polish economy. The analysis is focused on positive and negative aspects of influence of foreign capital on the transformation of economy.