

PRZEMYSŁAW DESZCZYŃSKI

INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE RFN W POLSCE W OKRESIE TRANSFORMACJI

I. UWAGI WSTĘPNE

W ciągu ostatnich 15 lat na świecie dokonały się głębokie przemiany społeczno-polityczne i ekonomiczne. Polska, która je zainicjowała, zaczęła transformować własne struktury polityczne i gospodarcze. Proces ten charakteryzował się radykalnymi zmianami systemu politycznego. Bez nich nie byłoby możliwe zbudowanie solidnych podstaw dla funkcjonowania mechanizmów rynkowych i otwarcia się na gospodarkę światową. Jednym z bardzo istotnych elementów owego otwarcia było pojawienie się w naszym kraju kapitału zagranicznego. Sytuacja ta stworzyła dla Polski ogromną szansę przyspieszenia przebudowy i modernizacji struktur gospodarczych, a dla koncernów międzynarodowych, w tym także niemieckich, rozszerzenia działalności na obszar jeszcze niedawno dla nich niedostępny.

Niniejszy artykuł poświęcono napływowi niemieckiego kapitału w formie inwestycji bezpośrednich w Polsce po przełomie w 1989 r. Rozważania poprzedzono oceną transformacji polskiego systemu politycznego i gospodarczego w kontekście jej wpływu na podejmowanie decyzji przez niemieckich inwestorów o lokalizacji inwestycji bezpośrednich w Polsce.

II. TRANSFORMACJA SYSTEMU POLITYCZNEGO I GOSPODARCZEGO W POLSCE A NAPŁYW NIEMIECKIEGO KAPITAŁU W FORMIE INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH

Kapitał zagraniczny, podejmując decyzje o lokalizacji inwestycji, wśród bardzo wielu czynników bierze pod uwagę także ryzyko polityczne, jakie występuje w danym państwie. I nie chodzi tutaj tylko o groźbę utraty zainwestowanego kapitału, ale również o potencjalne możliwości pogorszenia warunków prowadzenia działalności biznesowej w związku z niestabilnością polityczną i niepokojami społecznymi. W rezultacie inwestor zagraniczny, zanim zdecyduje się na inwestycje, bardzo dokładnie i długo analizuje aktualną i antycypowaną sytuację społeczno-polityczną w kraju przyjmującym kapitał.

W stworzonym w Polsce po 1989 r. nowym, demokratycznym systemie politycznym pojawiły się nie zawsze adekwatne do polskich uwarunkowań

rozwiązania i instytucje polityczne¹. Zapisy zawarte w Małej Konstytucji z 17 października 1992 r., a następnie w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r. formułowano zbyt często pod wpływem aktualnej sytuacji politycznej i osobowościowych cech ówczesnych czołowych polityków (syndrom strachu przed L. Wałęsą). Godzono się też na zbyt daleko idące kompromisy z partiami politycznymi, które wkrótce potem przestawały się liczyć na polskiej scenie politycznej. W rezultacie do Konstytucji z 1997 r. wprowadzono bardzo wiele szczegółowych uregulowań nie dość, że trudnych do realizacji z punktu widzenia ekonomicznych możliwości państwa, to jeszcze z upływem czasu mogły się one okazać sprzeczne z intencjami ich autorów². Pojawiło się także wiele instytucji zbędnych lub nadmiernie rozbudowanych. W efekcie polska demokracja okazała się bardzo kosztowna i mało efektywna. Podstawowy zarzut, jaki należy postawić twórcom polskiego systemu politycznego, to przede wszystkim brak należytej staranności zapewniającej jego optymalne funkcjonowanie. Zbyt szybko okazał się on niesprawny w praktyce. W tych warunkach system polityczny nie stymuluje rozwoju polskiej gospodarki, a wprost przeciwnie – hamuje go. Stworzenie solidnych podstaw dla dynamicznego i przebiegającego bez większych zakłóceń wzrostu gospodarczego państwa, jak pokazują doświadczenia najbardziej rozwiniętych krajów, ściśle wiąże się z istnieniem sprawnego i stabilnego systemu politycznego³.

Brak stabilności politycznej w Polsce skutecznie zniechęca i nadal stanowi bardzo poważną barierę dla napływu kapitału zagranicznego, w tym przede wszystkim niemieckiego. Zarządy niemieckich koncernów z przesadną ostrożnością podejmują bowiem decyzje o ekspansji kapitałowej u swojego wschodniego sąsiada⁴. Z drugiej strony trudno im się dziwić, jeżeli tylko w latach 1989-1997 w Polsce jednaście osób (w tym W. Pawlak dwukrotnie) pełniło funkcję premiera, a w okresie prezydentury L. Wałęsy została zainicjowana zupełnie niezrozumiała w Niemczech „wojna na górze”. Z kolei po uchwaleniu Konstytucji z 1997 r. nadmiernie wzmocniono pozycję premiera. Może on stać na czele mniejszościowego rządu nawet do końca parlamentarnej kadencji. Wówczas podstawowym celem takiego rządu (w dodatku niepopularnego w społeczeństwie), niezależnie od politycznej opcji, nie jest rządzenie, ale trwanie (*casus* rządu J. Buzka czy obecnie L. Millera). Niestabilność polityczna w naszym kraju oznacza w praktyce dla niemieckich decydentów niebezpieczeństwo wystąpienia ruchów kadrowych w resortach gospodarczych, a w ślad za tym niebezpieczeństwo zmiany przyjętych już ustaw, przepisów wykonawczych i bilateralnych ustaleń.

¹ P. Deszczyński, K. Gołata, *Demokratyczne systemy i doktryny polityczne*, Wyd. AE, Poznań 2003, s. 179-194.

² Na przykład zapis o bezpłatnej nauce w szkołach publicznych miał gwarantować obywatelom równy dostęp do wykształcenia. Praktyka jednak pokazuje, że z bezpłatnych studiów korzystają głównie dzieci z rodzin zamożnych, natomiast z rodzin biednych zmuszone są do podejmowania studiów płatnych. Nie jest to zresztą jedyny problem wynikający z tego zapisu konstytucyjnego. Por. P. Deszczyński, *Institutional Accreditation as an Instrument of Public Relations*, w: *Public Relations: An Instrument for the Transformation and Development of Higher Education, Higher Education in Europe*, UNESCO-CEPES 2003, nr 4, s. 461-470.

³ P. Deszczyński, K. Gołata, *Demokratyczne systemy polityczne*, Wyd. AE, Poznań 2000, s. 31-171.

⁴ Autor artykułu przez ponad 7 lat pracował na stanowiskach menedżerskich w koncernach związanych z kapitałem niemieckim.

Trzeba również pamiętać, że w Polsce nie ma nadal apolitycznej służby cywilnej administracji państwowej (tak jak np. w Wielkiej Brytanii – Civil Service). W rezultacie dymisja ministra pociąga za sobą wymianę zbyt wielkiej liczby urzędników pochodzących z nadania poprzednio rządzącej partii politycznej. Wszystko to razem wzmacniało jeszcze bardziej ostrożność kapitału niemieckiego i skłaniało do większego zainteresowania się inwestycjami, jeżeli nawet nie w nowych landach wschodnich, to w innych państwach naszego regionu, głównie w Czechach, Słowacji i na Węgrzech⁵.

Wprawdzie atutem Polski pozostawał duży rynek wewnętrzny (prawie 40 mln potencjalnych konsumentów), ale równocześnie budziło zaniepokojenie inwestorów (przede wszystkim w pierwszych latach transformacji) ogromne zadłużenie zewnętrzne w Klubie Paryskim i Klubie Londyńskim, a także rosnący dług wewnętrzny i bardzo wysoki stopień inflacji⁶. Wydawać by się mogło, że napływowi inwestycji zagranicznych do Polski powinny sprzyjać najbardziej zaawansowane, w porównaniu z naszymi sąsiadami (przynajmniej na początku lat dziewięćdziesiątych), reformy systemu gospodarczego. Tak się jednak nie stało. Wywoływały one bowiem napięcia społeczne, a te zawsze zniechęcają obcy kapitał do podejmowania inwestycji. Poza tym liberalizacja stosunków gospodarczych w Polsce, przejawiająca się także w otwarciu na gospodarkę światową, nie zmuszała do inwestycji bezpośrednich w naszym kraju. Decydenci zachodnich firm zachowywali się bardzo racjonalnie. Po co uruchamiać nowe inwestycje w Polsce, skoro występowały jeszcze wolne moce produkcyjne w kraju siedziby koncernu lub w jego filiach. W tych warunkach bardziej opłacało się wejść na rynek polski za pomocą eksportu towarowego.

Z dotychczasowych doświadczeń funkcjonowania niemieckich przedsiębiorstw za granicą wynika, że czasami podejmowano w nich decyzje o inwestycjach bezpośrednich nie dlatego, że gospodarka danego kraju była otwarta na rynek światowy, ale wprost przeciwnie, dlatego że handel zagraniczny objęto praktykami protekcyjnymi. Wtedy skutecznym środkiem przełamywania barier protekcyjnych stawały się właśnie inwestycje bezpośrednie⁷. Kapitał niemiecki przypisuje też bardzo duże znaczenie uregulowaniom prawnym zabezpieczającym jego interesy. Zminimalizowanie ryzyka politycznego i gospodarczego dla niemieckich lokat kapitałowych za granicą stanowi żelazną zasadę postępowania niemieckich koncernów. Z tych właśnie względów rząd RFN dąży do podpisywania z jak największą liczbą państw układów o popieraniu i ochronie inwestycji kapitałowych (Investitionsförderungsvertrag und Schutzabkommen – IFV) i umów o zniesieniu podwójnego opodatkowania (Doppelbesteuerungsabkommen – DBA). Wyraz takich gwarancji dawały w wypadku Polski:

⁵ P. Deszczyński, *Making of an image of a foreign investment company in Poland based on the example of Henkel corporation*, w: *PR's Contribution to Transition in Central and Eastern Europe – research and practice*, pod red. R. Ławniczaka, Poznań 2001, s. 94.

⁶ Te same czynniki ograniczały szerszą współpracę z państwami Grupy Wyszehradzkiej; zob. P. Deszczyński, M. Szczepaniak, *Grupa Wyszehradzka. Współpraca polityczna i gospodarcza*, Wyd. A. Marszałek, Toruń 1995, s. 63.

⁷ Taka sytuacja zaistniała m.in. w Meksyku; por. P. Deszczyński, *Kraje rozwijające się w koncepcjach ekonomicznych SPD. Doktryna i praktyka*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2001, s. 190-191.

- Protokół dodatkowy do umowy bilateralnej z 24 października 1979 r. (wszedł w życie 20 grudnia 1981 r.) o zniesieniu podwójnego opodatkowania. W DBA zazwyczaj dochody z filii zagranicznych przedsiębiorstw RFN (łącznie ze spółkami osobowymi) opodatkowywano tylko za granicą; opodatkowanie dywidendy zostało ograniczone do określonej stawki podatkowej, dywidendy zaś, które niemieckie spółki kapitałowe lokowały w zagranicznych spółkach kapitałowych (z ich co najmniej 25% udziałem), zwolniono w RFN od podatków. Przy pozostałych dywidendach istniał obowiązek przeliczania podatku zagranicznego na podatek niemiecki;
- IFV z 10 listopada 1989 r. (wszedł w życie 24 lutego 1991 r.). Chronił on niemieckie inwestycje przed nacjonalizacją, zapewniał ewentualne odszkodowania i swobodny transfer kapitału i zysku, gwarantował traktowanie niemieckich koncernów na równi z firmami miejscowymi, nie dyskryminował pracowników z Niemiec, zapobiegał podwójnemu opodatkowaniu;
- Ustawa z 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem zagranicznym. Zachęcała ona do inwestowania w Polsce w rejonach o szczególnym zagrożeniu wysokim bezrobociem strukturalnym i wdrażania nowych rozwiązań technologicznych oraz inicjowania produkcji i usług na eksport⁸.

Kolejnymi ważnymi elementami aktywizującymi zagraniczne podmioty (w tym również niemieckie) do inwestowania w Polsce w efekcie transformacji gospodarczej stały się: zmiana przepisów dewizowych oraz prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Ta pierwsza umożliwiała obcym inwestorom transfer dochodów, bez odrębnego – jak było dawniej – zezwolenia dewizowego. Uregulowanie to pod pewnymi warunkami dotyczyło kwot uzyskanych ze sprzedaży lub umorzenia udziałów lub akcji w spółce, kwot należnych w przypadku likwidacji spółki oraz transferu wynagrodzeń i zysku. Jeszcze większe znaczenie miała prywatyzacja. Podstawową przeszkodą w jej sprawnym i szybkim przeprowadzeniu stał się brak rodzimych zasobów finansowych niezbędnych do dokonania sanacji prywatyzowanych przedsiębiorstw. Tę sytuację mogły rozwiązać właśnie inwestycje kapitału zagranicznego, w tym przede wszystkim niemieckiego. Niemcy – najsilniejszy gospodarczo sąsiad Polski, a jednocześnie światowa potęga gospodarcza, w sposób naturalny predystynowane były do odegrania pierwszoplanowej roli w prywatyzacji polskich przedsiębiorstw państwowych.

Kapitał zagraniczny, również niemiecki, ma możliwość uczestniczenia w przekształcaniach struktury własnościowej w Polsce. Dokonują się one w formie prywatyzacji założycielskiej – przez tworzenie wspólnych przedsięwzięć gospodarczych typu *joint venture*, spółek akcyjnych bądź też z ograniczoną odpowiedzialnością, kapitałowej – w drodze kupna udziałów i akcji prywatyzowanych przedsiębiorstw, uczestnictwa w pierwotnym i wtórnym rynku kapitałowym (najczęściej w charakterze tzw. inwestorów strategicz-

⁸ Ibidem, s. 166-174; W. Dudek, *Od nacjonalizacji do prywatyzacji, Aspekty polityczne i ekonomiczno-prawne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1995, s. 75-77.

nych), bezpośrednio – tj. przejmowania mienia likwidowanych przedsiębiorstw państwowych. Udział kapitału zagranicznego może realizować także w formie funduszy inwestycyjnych, leasingowych czy tworzenia związków kredytowych.

Kapitał niemiecki nie napłynął jednak w rozmiarach proporcjonalnych do siły niemieckiej gospodarki. W Polsce obowiązywały bowiem przepisy prawne, które zniechęcały zagranicznych inwestorów do podejmowania inwestycji, m.in. ustawa z 21 czerwca 1990 r. (z późniejszymi zmianami) o zwrocie korzyści uzyskanych niesłusznie kosztem Skarbu Państwa lub innych państwowych osób prawnych. (Dz. U. 1990, Nr 44, poz. 255). Zgodnie z jej literą zawarte kontrakty dotyczące prywatyzacji mogły być rozwiązywane bez satysfakcjonującej dla inwestora wysokości odszkodowania. Podobne efekty wywoływały:

- nadmierna biurokracja i obecna na wszystkich szczeblach administracji korupcja. Wprowadzie zasady i procedury funkcjonowania podmiotów zagranicznych określa odrębna ustawa, ale w praktyce założenie spółki normuje 15 ustaw, 14 rozporządzeń i 4 zarządzenia; na szczególnie gęszcz przepisów (70 ustaw i rozporządzeń) natrafiają inwestorzy zagraniczni, którzy chcą zbudować nowe zakłady;
- wysokie stopy procentowe i składki na ubezpieczenia społeczne;
- fiskalizm i restrykcyjność (znacznej liczby kosztów nie można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów) systemu podatkowego oraz jego ciągle zmiany;
- nadmierna swoboda interpretacji przepisów przez izby skarbowe (w rezultacie w tej samej sprawie w zależności od izby skarbowej/urzędnika obowiązują inwestora inne decyzje skutkujące dodatkowymi, nieplanowanymi obciążeniami finansowymi), niesprawny i ograniczony system zwrotu nadpłaconego podatku VAT oraz opodatkowanie VAT-em wnoszonych aportów rzeczowych;
- niestabilność polityki celnej i uregulowań prawnych, niejednokrotnie obciążonych brakiem spójności czy wręcz sprzeczności z istniejącymi już aktami prawnymi oraz przewlekłość i zawiłość procedur sądowych w rozpatrywaniu skarg na działalność administracyjną;
- w dalszym ciągu słabo rozwinięta, zwłaszcza poza największymi aglomeracjami, infrastruktura transportowa, telekomunikacyjna i bankowa. W rezultacie z 2666 zagranicznych inwestorów (według stanu z 31 grudnia 2002 r.) aż 60%, tj. 1602, podjęło inwestycje w województwach: mazowieckim (prawie 30%), śląskim, wielkopolskim i dolnośląskim⁹.

Kapitał niemiecki, niezależnie od trudności natury politycznej i ekonomicznej, musi nadal borykać się z występującymi w Polsce stereotypami. Wynikają one z obciążeń historycznych. W efekcie, chcąc zdobyć dla swojej działalności społeczną akceptację, staje on przed kolejną przeszkodą do pokonania, której nie napotykają inwestorzy z innych wysoko rozwiniętych

⁹ Por. Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, file://A:\ Wpływ na handel zagraniczny (2). Htm, na podstawie danych statystycznych opublikowanych przez PAIZ za 2002 r.; Z. Olesiński, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, PWE, Warszawa 1998, s. 206.

państw. Na przykład zarząd koncernu Henkel KgaA, mimo początkowego zainteresowania, nie zdecydował się na kupno akcji bydgoskiej Polleny, powstałej po II wojnie światowej na bazie dawnej fabryki Henkla. Obok czynnika ekonomicznego (wysoka cena), chodziło o niewywoływanie antyniemieckich resentymentów. Bydgoszcz należała bowiem do tej grupy miast, której mieszkańcy od pierwszych dni września 1939 r. zostali poddani masowym aresztowaniom i egzekucjom. Zakłady w Bydgoszczy ostatecznie nabył w czerwcu 1991 r. Unilever, konkurent na rynku światowym, powołując jednocześnie firmę Lever Polska S.A.¹⁰

Problemy tego typu zaostrzała dodatkowo konieczność przeprowadzenia w stosunkowo krótkim okresie całościowego procesu prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych w warunkach drastycznego niedoboru kapitału krajowego. Ten stan rzeczy zawsze będzie rodził podejrzenia o wyprzedaż za bezcen majątku narodowego i sprzyjał wysuwaniu podobnych zarzutów przez niektóre koła polityczne i gospodarcze. Rodzą się bowiem naturalne w takiej sytuacji obawy, że bogaty niemiecki sąsiad wykupi wszystko lub przynajmniej ważne z punktu widzenia interesów narodowych przedsiębiorstwa, np. w sektorze bankowym czy środkach masowego przekazu.

W dalszym ciągu istnieją też w naszym kraju silne obawy przed przejęciem gruntów i majątku przez Niemców, zwłaszcza na obszarze ziem zachodnich i północnych, które przed II wojną światową wchodziły w skład niemieckiego państwa. Takie postawy są odzwierciedleniem nie tylko opinii publicznej, lecz także rządu polskiego. Najlepszą ich egzemplifikacją było domaganie się 18-letniego okresu przejściowego na zakup gruntów rolnych przez cudzoziemców (chodzi głównie o Niemców) po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej czy też uchwalenie przez parlament i podpisanie przez prezydenta RP w błyskawicznym tempie (aby zdążyć przed podpisaniem w Atenach przez premiera L. Millera i ministra spraw zagranicznych W. Cimoszewicza traktatu akcesyjnego z UE) ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego państwa. Jej istota polega przede wszystkim na zablokowaniu możliwości przejmowania gruntów rolnych przez cudzoziemców.

Takie podejście na początku XXI w. można uznać za irracjonalne. Historyczne doświadczenia stosunków polsko-niemieckich, konieczność trzykrotnego podpisywania traktatu granicznego z niemieckimi państwami o uznaniu granicy na Odrze i Nysie Łużyckiej za ostateczną, brak pryncypialnego stanowiska ówczesnego kanclerza H. Kohla potwierdzającego powojenne *status quo* w Europie w początkowym okresie jednoczenia się obydwu państw niemieckich oraz konsekwentne działania posłanki E. Steinbach, przewodniczącej BdV (Bund der Vertriebenen – Związku Wypędzonych) dążącej do utworzenia Centrum przeciw Wypędzeniom sprawiają, że obecność inwestorów z Niemiec skupia na sobie dodatkową uwagę polskiej opinii publicznej¹¹.

¹⁰ P. Deszczyński, *Making of an image...*, s. 98.

¹¹ Szerzej na temat specyfiki stosunków polsko-niemieckich traktuje praca P. Deszczyńskiego, K. Gołaty, J. Krawulskiego, *Polska w systemie stosunków międzynarodowych*, Wyd. AE, Poznań 1995, s. 102-117.

II. NIEMIECKIE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE W POLSCE¹²

Zagraniczny kapitał, podejmując działalność w Polsce, liczy na określone korzyści. O ochronę polskich interesów powinien zadbać przede wszystkim rząd RP. Każde suwerenne państwo, zezwalając na dokonywanie zagranicznych inwestycji kapitałowych na swoim terytorium, ma możliwość regulowania warunków funkcjonowania obcego kapitału. Wydając odpowiednie ustawy, może nie dopuszczać tych rodzajów działalności gospodarczej, które uzna za istotne dla żywotnych interesów narodowych, wykluczać przejścia przez kapitał zagraniczny większościowych pakietów akcji niektórych przedsiębiorstw, wprowadzać różnego rodzaju opłaty za korzystanie z zasobów naturalnych itp.¹³ Jednocześnie trzeba jednak pamiętać, że zakres tej swobody wraz z przyjmowaniem przez Polskę zobowiązań prawnom międzynarodowych w układzie bilateralnym i multilateralnym ulega istotnemu ograniczeniu. Momentem przełomowym będzie tutaj data 1 maja br. – przystąpienie naszego kraju do Unii Europejskiej.

Z drugiej strony zbyt duża restrykcyjność zmniejszająca swobodę funkcjonowania kapitału zagranicznego, stworzenie dla niego mniej korzystnych warunków od naszych sąsiadów mogą skutecznie zniechęcić do podejmowania przedsięwzięć inwestycyjnych w Polsce. Obecnie bowiem w gospodarce światowej, m.in. w następstwie dokonań rewolucji naukowo-technicznej, rozszerzania się zakresu oddziaływania integracji gospodarczej i szeroko rozumianego procesu globalizacji, tradycyjne funkcje eksportu kapitału, takie jak powstrzymywanie spadku stopy zysku, uzyskiwanie dostępu do źródeł zasobów naturalnych, ściąganie nadwyżek kapitałowych i produkcyjnych, zostały pozbawione dominującego znaczenia. W tych warunkach to raczej kraje cierpiące na niedobór kapitału, jak Polska, powinny być bardziej zainteresowane inwestycjami zagranicznymi, niż inwestorzy zagraniczni, którzy mają szerokie spektrum podejmowania decyzji o lokowaniu kapitału¹⁴.

Według stanu na 31 grudnia 2002 r. Niemcy są trzecim co do wielkości inwestorem kapitałowym (por. tabela 1) i partycypują w 12,5% globalnych inwestycji zagranicznych w Polsce¹⁵. Na uwagę zasługuje przede wszystkim najniższa (spośród kluczowych państw biorących udział w ekspansji kapitałowej w Polsce) przeciętna wartość przypadająca na jednego niemieckiego inwestora – zaledwie 34 mln USD. W przypadku kapitału francuskiego wskaźnik ten wynosi prawie 131 mln USD, amerykańskiego – 68 mln USD, Holandii – 64 mln USD, a Wielkiej Brytanii – 90 mln USD (por. tabela 1). Gdyby nie uwzględnić dwóch największych niemieckich inwestorów w Polsce – Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG (1326 mln USD) oraz Metro AG (1125 mln USD) – przeciętna wartość przypadająca na jednego niemiec-

¹² Inwestycje bezpośrednie A. Budnikowski zdefiniował jako podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub też przejmowanie kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa; por. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2003, s. 143. Bardziej rozbudowaną definicję odnoszącą się do specyfiki niemieckich inwestycji bezpośrednich zawiera praca P. Deszczyńskiego, *Kraje rozwijające się...*, s. 180.

¹³ A. Budnikowski, *Międzynarodowe...*, s. 154.

¹⁴ P. Deszczyński, *Kraje rozwijające się...*, s. 62.

¹⁵ Na podstawie danych statystycznych opublikowanych przez PAIZ za 2002 r.

Tabela 1

Struktura geograficzna zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce (w mln USD)
(stan na 31 grudnia 2002 r.)*

Lp.	Kraj	Kapitał	Plany inwestycyjne	Liczba inwestorów
1	Francja	12 172	2261	93
2	USA	8736	2523	128
3	Niemcy	7841	1672	231
4	Holandia	5846	728	91
5	Wielka Brytania	4052	516	45
6	Włochy	3696	1086	62
7	Szwecja	2789	335	57
8	Instytucje międz.	2425	697	17
9	Dania	1839	303	43
10	Belgia	1645	206	23

* Inwestycje o wartości co najmniej 1 mln USD.

Źródło: PAIZ.

kiego inwestora wynosiłaby niecałe 24 mln USD. Dane statystyczne są potwierdzeniem wysuniętej już wcześniej tezy o przejawianiu dużej ostrożności przez zarządy niemieckich firm przy podejmowaniu decyzji o inwestycjach w Polsce. Charakteryzują się one także przywiązywaniem wielkiej wagi, w przeciwieństwie np. do korporacji amerykańskich, do osiągania zysków nie tylko w długim okresie, ale również w krótkim.

Przyjęcie takiej strategii działania ma swoje pragmatyczne uzasadnienie. Niewielkie rozmiary lokat kapitałowych ograniczają ryzyko ich utraty i zakres negatywnego wpływu dla sprawnego funkcjonowania koncernu matki w przypadku zaistnienia takiej sytuacji, bądź też wystąpienia strat w początkowym okresie działalności filii-córki. Stwarzają też przychylny klimat dla inwestycji, gdyż powszechnie przyjęło się uważać, że przedsiębiorstwa małe i średnie nie uzależniają od obcego kapitału gospodarki narodowej kraju przyjmującego¹⁶.

W sposób modelowy urzeczywistnił tę strategię zarząd koncernu Henkel KgaA. Podjął on decyzję o wejściu na polski rynek stopniowo, tworząc wiele samodzielnych firm rozsianych po całym kraju (głównie w regionach południowo-zachodnich), powiązanych kapitałowo z centralą-matką¹⁷. Zazwyczaj rozpoczynały one od dystrybucji produkowanych za granicą towarów, a z upływem czasu podejmowały produkcję w Polsce. W ten sposób optymalizowano koszty działalności nowo tworzonych filii i równocześnie budowano solidne podstawy dla rozwoju całego koncernu w naszym kraju. Rozszerzano też sukcesywnie rok po roku zakres działalności, stabilizując udziały na rynku poszczególnych produktów.

¹⁶ Podobną strategię niemieckie koncerny już od bardzo wielu lat stosują w krajach rozwijających się; por. P. Deszczyński, *Kraje rozwijające się...*, s. 178.

¹⁷ P. Deszczyński, *Making of an image...*, s. 98-100.

Tak więc w grudniu 1991 r. powstała Henkel Cosmetic Sp. z o.o. na bazie Polleny z Helenówka. Spółka zajęła się dystrybucją, a następnie także produkcją kosmetyków. W tym samym roku utworzono spółkę Henkel Metalchemicals w celu rozpoczęcia sprzedaży wyrobów chemicznych stosowanych w przemyśle (technologie powierzchniowe), a przedsiębiorstwo w Stąporkowie uruchomiło produkcję materiałów chemii budowlanej ceresit. W 1992 r. zakłady w Raciborzu zostały przekształcone w Henkel Polska S.A. i podjęły produkcję markowych proszków do prania i mydeł. W 1993 r. powołano w Krakowie Henkel-Ecolab Sp. z o.o., która oferuje produkty, sprzęt, maszyny, technologie czyszczenia, serwis, doradztwo fachowe i szkolenia w zakresie profesjonalnego utrzymania higieny. Rok później powstała Henkel Klebtechnik Polska Sp. z o.o., sprzedająca kleje konsumenckie.

W 1994 r. zapoczątkowano proces konsolidacji henklowskich firm w Polsce. Nastąpiło wówczas połączenie Henkel Cosmetics Sp. z o.o. z Henkel Polska A.G. Zachowano nazwę Henkel Polska A.G., siedzibę przeniesiono z Raciborza do Helenówka. Jednocześnie Polskę włączono do Grupy Henkel CEE, obejmującej kraje Europy Środkowej i Wschodniej. W 1996 r. w związku z przejściem koncernu Hans Schwarzkopf GmbH przez Henkla, polską filię Schwarzkopf Sp. z o.o. włączono do Henkel Polska. W tym samym roku we Wrzącej uruchomiono drugą fabrykę produkującą ceresit. W 1997 r. nastąpiła z kolei konsolidacja logistyczna firm henklowskich. Siedzibą centrali Henkel Polska oraz warszawskich biur Henkel Bautechnik i Henkel-Ecolab stał się nowy kompleks biurowy GTC przy ul. Domaniewskiej w Warszawie. W tym samym roku Loctite uruchomiła Centrum Powłok Preaplikowanych w Sosnowcu, które oferuje usługi polegające na powlekanii śrub i innych elementów gwintowanych substancjami Loctite Dri Loc (klejące) lub Loctite Dre Seal (uszczelniające). Jest to konsekwencja przejścia w 1997 r. przez Henkla Loctit Co. W 1998 r. proces koncentracji henklowskich filii nabrał nowej dynamiki – Henkel Klebtechnik, Henkel Surface Technologies (lider w dziedzinie produktów do przygotowywania i zabezpieczenia antykorozyjnego powierzchni przed malowaniem mokrym i proszkowym oraz przeznaczonych do regeneracji metalowych i plastikowych elementów powierzchni) i Loctite stały się działami (*business units*) Henkel Polska S.A. oraz w strukturze warszawskiej centrali powstały dwa kolejne działy Henkel Polska – Schwarzkopf Professional (zajmuje się dystrybucją profesjonalnych kosmetyków do włosów stosowanych w salonach fryzjerskich) i Adhesives Industrial (oferuje kleje i uszczelniacze dla niemal wszystkich sektorów przemysłu i rodzajów zastosowań). Poszerzono działalność koncernu w Polsce przez utworzenie spółki Henkel Teroson Automotive z siedzibą w Ciechanowie produkującą środki chemiczne (materiały klejące, uszczelniające i spajające) dla przemysłu samochodowego. Otwarto też Centrum Szkoleniowe w Stąporkowie. W 1999 r. ruszyła kolejna produkcja materiałów chemii budowlanej CERESIT i THOMSIT w uruchomionych zakładach w Wałbrzyskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Dzierżoniowie.

Strategia zdywersyfikowanej struktury organizacyjnej jest charakterystyczna nie tylko dla Henkel KgaA, ale także innych niemieckich koncer-

nów, m.in. Volkswagen AG. Uwagę zwraca fakt, że największa liczba podmiotów zaangażowanych kapitałowo w Polsce (por. tab. 1) spośród wszystkich państw – aż 231 (prawie 2,5-krotnie więcej od zajmującej pierwsze miejsce pod względem globalnych inwestycji bezpośrednich Francji) pochodzi właśnie z Niemiec. Oznacza to, że firmy niemieckie zbudowały już w Polsce solidne podstawy do podjęcia ekspansji kapitałowej w momencie, gdy niemieccy analitycy i decydenci uznają, że zakończy się ona pełnym ekonomicznym sukcesem.

Tabela 2

Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce*
w okresie od 1993 r. do czerwca 2003 r.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	06.2003
w mln USD	212,0	386,4	683,0	1524,4	2104,9	5117,3	6077,3	5903,7	7138,3	7841,0	7952,6
Roczny przyrost w mln USD	b.d.	174,4	296,6	841,4	580,5	3012,4	960,0	- 173,6	1234,6	702,7	111,6

* Inwestycje o wartości co najmniej 1 mln USD.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych statystycznych opublikowanych przez PAIZ za lata 1993-2003.

Z danych zwartych w tabeli 2 wynika, że przełomowym w ekspansji kapitału niemieckiego w Polsce był rok 1998, kiedy to RFN stała się największym inwestorem w Polsce (z 5117,3 mln USD), głównie dzięki inwestycjom Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG (za 604 mln USD kupił akcje Banku Przemysłowo-Handlowego) oraz Metro AG (wydało 398 mln USD na budowę centrów handlowych). Wówczas to w ciągu jednego roku nastąpił przyrost o 3012,4 mln USD. Wydawać się mogło, że Niemcy od tej pory będą odgrywać dominującą rolę w zagranicznych inwestycjach bezpośrednich w Polsce. Wysoka dynamika inwestowania nie została jednak utrzymana w następnych latach, co więcej – w 2000 r. nastąpiło ich zmniejszenie w porównaniu do 1999 r. o 173,6 mln USD (por. tabela 2).

Można przypuszczać, że na osłabienie dynamiki niemieckich inwestycji kapitałowych w Polsce miał wpływ spadek dotychczasowego wysokiego trendu wzrostu PKB w naszym kraju. Analogicznie zresztą można tłumaczyć zwiększoną aktywność niemieckiego kapitału w 1998 r., w następstwie imponującego – 7% wzrostu PKB w 1997 r. Jeżeli powyższa teza jest prawidłowa, to wchodzenie obecnie przez polską gospodarkę na ścieżkę wzrostu powinno przynieść w kolejnych latach zwiększenie dynamiki niemieckich inwestycji kapitałowych w Polsce i ponowne zajęcie pierwszoplanowej pozycji wśród zagranicznych inwestorów.

Za powyższą tezę przemawia też dominująca pozycja Niemiec w polskich obrotach handlowych. W 2002 r. 27,7% globalnych obrotów Polski, w tym 24,3% w imporcie i aż 32,3% w eksporcie, przypadało na RFN. Niemcy dla Polski były ważniejszym partnerem handlowym w eksporcie towarowym niż siedem następnych w rankingu państw: Francja (6%), Włochy

(5,5%), Wielka Brytania (5,2%), Holandia (4,5%), Czechy (4,0%), Rosja (3,2%) i Belgia (3,2%)¹⁸.

Analizując zależności między niemieckimi inwestycjami bezpośrednimi w Polsce a eksportem RFN do Polski i importem polskich towarów z Niemiec, można dojść do interesujących wniosków. Wielu polskich polityków i ekonomistów stoi na stanowisku, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie zazwyczaj przyczyniają się do zwiększenia importochłonności kraju przyjmującego kapitał i wywołują tym samym deficyt w jego bilansie handlowym. Taka sytuacja rzeczywiście może wystąpić. Potwierdziły to zresztą przeprowadzone swego czasu analizy Instytutu Badań Gospodarczych w Hamburgu i Monachium (Institut für Wirtschaftsforschung – HWWA oraz IFO). Również niemieccy praktycy życia gospodarczego uważali zwiększoną importochłonność państwa goszczącego kapitał zagraniczny za obiektywnie uzasadnioną¹⁹. Dane zawarte w tabeli 3 wskazują, że w przypadku inwestycji bezpośrednich RFN w naszym kraju taka sytuacja nie występuje. Wielkość niemieckiego eksportu towarów do Polski przypadająca na 1 zainwestowanego USD kształtuje się w poszczególnych latach na podobnym poziomie jak import polskich towarów przez firmy z RFN. Przykładowo w 2001 i 2002 r. na 1 USD zainwestowanego przez RFN w Polsce przypadało 1,7 USD zarówno po stronie eksportu do Polski, jak i niemieckiego importu z naszego kraju. Występuje także o wiele wyższa dynamika inwestycji bezpośrednich RFN w Polsce aniżeli obrotów handlowych. W latach 1995-2002 niemieckie inwestycje bezpośrednie wzrosły 11,5 razy, podczas gdy niemiecki eksport do Polski zwiększył się 1,7-krotnie, a import RFN z naszego kraju 1,5-krotnie (por. tabela 3).

Tabela 3

Obroty handlowe RFN z Polską oraz inwestycje bezpośrednie Niemiec w Polsce latach 1995–2002 w mln USD

Rok	Eksport towarowy RFN do Polski	1	Import towarowy RFN z Polski	2	Inwestycje bezpośrednie RFN w Polsce
1995	7737	11,3	8777	12,9	683
1996	9166	6,0	8417	5,5	1524
1997	10184	4,8	8484	4,0	2105
1998	12441	2,4	10233	2,0	5117
1999	11583	1,9	9904	1,6	6077
2000	11701	2,0	11043	1,9	5903
2001	12046	1,7	12414	1,7	7138
2002	13402	1,7	13248	1,7	7841

1 – wielkość eksportu przypadająca na 1 zainwestowanego USD.

2 – wielkość importu przypadająca na 1 zainwestowanego USD.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: www.wirtschaft-polen.de.

¹⁸ www.wirtschaft-polen.de.

¹⁹ Wskazywano, że „jeżeli zostały stworzone określone metody produkcji, to istnieje potrzeba importu specjalnych towarów niemieckiego przemysłu. Zmiana takiego postępowania wiązałaby się ze zbyt wielkim ryzykiem. Przynajmniej więc w pierwszej i drugiej fazie inwestowania sprowadza się urządzenia z RFN”; por. P. Deszczyński, *Inwestycje bezpośrednie instrumentem polityki RFN wobec krajów rozwijających się*, Zeszyty Naukowe nr 140, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1986, s.163.

Tabela 4

Skumulowana wartość inwestycji bezpośrednich RFN w Polsce w podziale na sektory według EKD (w mln USD)*

Sekcje EKD	Inwestycje bezpośrednie	Udział w %	Liczba inwestorów
Działalność produkcyjna w tym:			
– sprzęt transportowy**	493,6	6,3	9
– artykuły spożywcze, napoje, tytoń	791,4	10,1	32
– wyroby z pozostałych surowców niemetalicznych	336,5	4,3	15
– urządzenia elektryczne i optyczne	121,6	1,6	7
– papier, dział. publikacyjna i poligraficzna	330,6	4,2	10
– chemikalia i wyroby chemiczne, wyroby z gumy i tworzyw sztucznych	215,8	2,8	20
– metale i przetworzone wyroby z metali	147,1	1,9	11
– produkcja gdzie indziej nie sklasyfikowana	177,2	2,3	9
– produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej nie sklasyfikowana	70,9	0,9	6
– produkcja tkanin i wyrobów włókienniczych	99,6	1,3	8
– drewno i wyroby z drewna	69,9	0,9	10
Pośrednictwo finansowe	2288,2	29,2	22
Transport i łączność	78,8	1,0	7
Handel hurtowy i detaliczny, naprawy	1676,1	21,4	28
Budownictwo	105,2	1,3	6
Zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę, dział. usługowa komunalna	644,1	8,2	16
Hotele i restauracje	61,2	0,8	4

* Inwestycje o wartości co najmniej 1 mln USD.

** W skład inwestycji Volkswagena wchodzi jego inwestycje w pośrednictwie finansowym – Volkswagen Ubezpieczenia Sp. z o.o., Volkswagen Leasing Polska Sp. z o.o., Volkswagen Bank Polska S.A.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych opublikowanych przez PAIZ za rok 2002.

Przyczyny braku zwiększonego niemieckiego importu towarowego do Polski i jednocześnie nie do końca zadowalającej dynamiki polskiego eksportu towarowego do Niemiec upatrywać należy w strukturze branżowej niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce. Otóż prawie 60% inwestycji przypada na sektor usług (por. tabela 4), w tym aż 29,2% na pośrednictwo finansowe oraz 21,4% na handel hurtowy i detaliczny, naprawy. W tych dwóch branżach funkcjonuje ponad 1/5 wszystkich niemieckich inwestorów w Polsce (por. tabele 1 i 4). Należy również zwrócić uwagę na silną orientację inwestycji bezpośrednich RFN na zaspokojenie potrzeb rynku polskiego i kreowanie popytu konsumpcyjnego. Spośród działalności produkcyjnej, kluczową rolę odgrywają również (udział ok. 28%) artykuły spożywcze, napoje, tytoń, które skupiły ponad 10% globalnych inwestycji bezpośrednich RFN w Polsce i największą jak dotąd liczbę (32) inwestorów (por. tabela 4). W sektorze produkcyjnym dominują w dalszym ciągu inwestycje bezpośrednie osadzone w tradycyjnych gałęziach o intensywnych nakładach czynników podstawowych, odznaczających się wysoką praco- i materiałochłonnością.

IV. UWAGI KOŃCOWE

Kapitał niemiecki od początku transformacji ustrojowej w Polsce aktywnie uczestniczy w przeobrażaniu struktur polskiej gospodarki. Skala tego zaangażowania w stosunku do potencjału ekonomicznego naszego zachodniego sąsiada i potrzeb polskiej gospodarki jest jednak wysoce niewystarczająca. Za taki stan zasadniczą winę ponoszą kolejne polskie rządy. Nie potrafiły one jak dotąd uporać się z barierami ograniczającymi szerszy napływ zagranicznego (w tym również niemieckiego) kapitału i w ten sposób uatrakcyjnić Polskę jako kraj przyjmujący kapitał i zwiększyć konkurencję wśród potencjalnych zagranicznych inwestorów.

Firmy niemieckie (231) zbudowały już w Polsce solidne podstawy do podjęcia ekspansji kapitałowej. Potrzebują jednak wyraźnego sygnału do jej zainicjowania. Wydaje się, że będzie nim wchodzenie obecnie przez polską gospodarkę na ścieżkę wzrostu, dodatkowo wzmocnione przystąpieniem Polski 1 maja 2004 r. do Unii Europejskiej. Należy także oczekiwać, że w związku z zakończeniem zasadniczego procesu prywatyzacji w Polsce pojawiać się będzie w naszym kraju coraz więcej niemieckich inwestycji w formie „green field” (zakładanie i budowanie przedsiębiorstw od podstaw). Naszym życzeniem byłoby, aby zaczęto je lokować przede wszystkim w gałęziach przemysłu o zaawansowanej technologii, co – jak dotychczas – było ich słabą stroną.

DIRECT INVESTMENT OF GERMANY IN POLAND DURING THE TRANSFORMATION PERIOD

S u m m a r y

This article is devoted to the inflow of German direct investment in Poland after the breakthrough of 1989. The scale of this involvement in relation to the economic potential of our western neighbor and the needs of the Polish economy is highly unsatisfactory. Successive Polish governments bear the blame for this state of affairs. They were unable to remove barriers restraining wider access of foreign (also German) capital to our country. The article also underscores the primary focus of the German direct investment in Poland, which is satisfying the needs of the Polish market and spurring consumption demand.