

Mirosław Mrówka

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

POLSKO-AMERYKAŃSKIE STOSUNKI GOSPODARCZE W ŚWIECIE INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH W POLSKICH STREFACH EKONOMICZNYCH

1. Wstęp

Stosunki gospodarcze pomiędzy Polską a Stanami Zjednoczonymi, pomimo bardzo dynamicznego ich rozwoju w ostatniej dekadzie, w dalszym ciągu są nieadekwatne do możliwości gospodarczych obu krajów. W związku z tym istnieje konieczność zwiększenia obecności polskiej gospodarki w obrocie handlowym i gospodarczym z USA, jak również dynamiki i wielkości amerykańskich inwestycji bezpośrednich w Polsce. Przestrzeganie określonych ścisłych zasad, kontynuacji oraz więzi handlowych między uczestnikami rozwoju gospodarczego może wskazywać na drogę rozwoju oraz nakreślać istotne zmiany w kierunkach i zasadach, które winny być asymilowane lub uchylane. Temu, zdaniem autora, służy niniejsza publikacja. Mając to na uwadze, autor podjął próbę oceny współpracy handlowej pomiędzy krajami oraz poddał analizie zagraniczne inwestycje bezpośrednie dokonywane przez podmioty amerykańskie w polskich specjalnych strefach ekonomicznych. Zdaniem autora, będzie to pomocne w ocenie tych inwestycji. Do realizacji tego celu autor przyjął zasadę opracowania treści pracy, opierając się na całościowych ujęciach tematu przez poszczególnych autorów lub instytucje, nie zaś na fragmentarycznym cytowaniu myśli.

2. Ujęcie teoretyczne zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Obserwowana w ostatniej dekadzie postępująca globalizacja stosunków gospodarczych na świecie w bardzo dużym stopniu wymusza na krajach goszczących aktywne uczestnictwo w tym procesie. Systemy gospodarcze poszczególnych krajów, chcąc utrzymać lub wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną, stają przed dylematem utworzenia swojej wewnętrznej gospodarki lub rozszerzenia jej działalności poza granice kraju. W literaturze ekonomicznej często poświęca się uwagę roz-

prawom nad formą i dynamiką rozwoju gospodarczego oraz stosowanymi przez nie strategiami rozwoju. Jedną z nich są zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB).

Opracowywaniem tego istotnego problemu zajmuje się m.in. M. Waresa [Waresa, 2002], wyrażająca opinię, iż wybór pomiędzy handlem a ZIB zależy od motywów korporacji globalnych, typów preferowanych inwestycji, charakterystyki krajów goszczących współpracujących między sobą, położenia geograficznego. Analizując aspekt ZIB, skupia się uwagę również na przyczynach podejmowania ZIB przez korporacje transnarodowe oraz oczekiwaniach kraju przyjmującego kapitał [Zorska, 2000; Liberska, 2002].

Głównym celem przedsiębiorstw globalnych i dążących do umiędzynarodowienia swojej działalności gospodarczej jest rozwój, a ze względu na proces globalizacji oraz postępującą liberalizację w transnarodowych przepływach kapitałowych i czynnikach produkcji powstaje dodatkowa możliwość wdrożenia strategii ekspansji zagranicznej poprzez ZIB. Korporacje globalne i podmioty międzynarodowe kierują się różnymi motywami, podejmując decyzję o formie inwestycji, eksporcie kapitału za granicę kraju macierzystego, ale podstawowe przesłanki, które są decydujące, to cele zorientowane na potencjalny rynek zbytu [Kraszewski, 2004]. W przedmiotowej literaturze wyszczególniono dwojaki charakter tych inwestycji: ofensywny i defensywny. Pierwszego rodzaju inwestycje podejmuje się w celu zdobycia nowych zagranicznych rynków zbytu lub regionów handlowych, natomiast drugiego prowadzą do ochrony uzyskanej pozycji na rynku.

Przeglądając wybrane teorie międzynarodowej wymiany handlowej, należy wskazać te, które w sposób bezpośredni stanowią podstawę analizy ZIB. Należą do nich teorie internacjonalizacji i eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej. Pierwsza z nich, nazywana również teorią transakcji wewnętrznych, zawarta została w teorii mikroekonomicznej ZIB, której nieformalne podstawy przedstawił R. Coase, a następnie rozwinął ją P. Buckley [Rymarczyk, 2004(b)]. Zauważono, że omijając koszty – cel, podatków, opłat administracyjnych, ryzyka transakcji itp. – można dokonać transakcji wewnątrz własnej struktury podmiotu. Dlatego zasadne jest przejmowanie dostawców, kooperantów poprzez internacjonalizację i internalizację działalności gospodarczej.

Drugą teorią jest tzw. paradygmat OLI należący m.in. do mieszanych teorii ZIB [Misala, 2003]. Autorem eklektycznej teorii produkcji jest J.H. Dunning, który przedstawił alokację inwestycji zagranicznych za pomocą posiadania przez podmioty trzech przewag konkurencyjnych. Przewagi własności (*ownership*), lokalizacji (*localization*), internacjonalizacji (*internationalization*) są ukształtowane przez czynniki składowe większości teorii rozwoju ZIB.

Mając powyższe założenie na uwadze, można wyróżnić jeszcze wyższy poziom uogólnienia. Korporacje transnarodowe podejmują ZIB z powodu przekonania, iż są one niezbędne dla utrzymania lub poprawy międzynarodowej pozycji konkurencyjnej [Oziewicz, 2000; Rymarczyk, 2004(a); Rymarczyk, 2004(b)].

Obierając taki punkt widzenia, można przedstawić dwa rodzaje czynników determinujących inwestycje bezpośrednie na rynkach międzynarodowych:

- ZIB zmierzające do poszukiwania nowych rynków zbytu, które charakteryzują się przesłankami do unikania barier celnych i ominięcia ograniczeń wejścia, jak również nastawieniem na produkcję i sprzedaż na danym rynku,
- ZIB zmierzające do znacznego polepszenia efektywności, które charakteryzują się przesłankami rozszerzenia działalności gospodarczej na międzynarodowych rynkach, celem których jest zwiększenie efektu skali w globalnej działalności wszystkich filii i oddziałów.

Takie ujęcie pozwoli w dalszej części pracy na analizę ZIB amerykańskich korporacji w polskich strefach ekonomicznych (SSE) z punktu widzenia kraju przyjmującego. Literatura ekonomiczna na temat wpływu inwestycji w SSE jest raczej uboga i niejednoznaczna. Prezentowane prace wyrażają zarówno pozytywny punkt widzenia [Domański, Gwosdz, 2005], jak i negatywny [Kryńska, 2000]. Na szczególną uwagę, zdaniem autora, zasługuje praca E. Kryńskiej, której wyniki badań oraz wnioski są szczególnie interesujące w aspekcie całości funkcjonowania SSE w Polsce. Wielu badaczy w literaturze przedmiotu również analizowało poszczególne obszary stref, lecz nie ujmowano inwestycji bezpośrednich przez pryzmat poszczególnych krajów, typów korporacji, jak również struktury ZIB. Dlatego interesujące wydaje się poddanie analizie ZIB amerykańskich korporacji w polskich SSE.

3. Bieżąca próba oceny gospodarczej USA

Według statystyki US Census Bureau – 2007 Stany Zjednoczone utrzymywały w 2006 r. wzrost gospodarczy w stosunku do roku 2005 na podobnym poziomie. Produkt krajowy brutto wzrósł w 2006 r. o 3% w porównaniu z 3,2% z rokiem 2005. Lata 2006 i 2007 charakteryzowały się dużym kwartalnym wahaniami wzrostu gospodarczego: I kw. – 5,6%, II kw. 2,6%, III kw. – 2,0%, IV kw. – 3,5%. Jak wynika z analizy dynamiki, największy wpływ na zwolnienie tempa wzrostu w poszczególnych kwartałach 2006 r. miały przede wszystkim takie czynniki, jak: spadek produkcji w budownictwie; przemyśle wytwórczym, zwłaszcza w przemyśle samochodowym i artykułów konsumpcyjnych. Natomiast stymulantami wzrostu gospodarczego były: wysokie wydatki konsumpcyjne osób fizycznych, wysokie tempo wzrostu eksportu. Stosunkowo wysokie wzrosty odnotowano także w podstawowych giełdowych indeksach gospodarczych.

Ponadto, czynnikami wzrostu gospodarczego, które przyczyniły się do dalszej poprawy w 2006 r. były sytuacje na amerykańskim rynku pracy oraz redukcja deficytu budżetowego. Jak wynika z analizy ww. danych statystycznych, średnio w każdym miesiącu tworzono ponad 150 tys. nowych miejsc pracy, przy stopie bezrobocia wynoszącej w 2006 r. 4,6%, najniższej od 4 lat. Wskazać należy, iż wskaźnik inflacji w badanym okresie wyniósł 2,2% w porównaniu z 3,6% w 2005 r.

Przyczyną osłabienia tendencji inflacyjnych, widocznych w II połowie roku 2006, były wyraźne spadki cen ropy naftowej – o ok. 22,5%. Deficyt zmniejszył się z przyjętych 423 mld dolarów do 248 mld dolarów, m.in. dzięki większej efektywności w ściąganiu podatków i znacznej redukcji części federalnych.

W 2006 r. eksport towarów w USA wyniósł 1 037,3 mld dolarów i był wyższy o 14,5% od wartości eksportu osiągniętego w 2005 r. Natomiast import towarów przekroczył wartość 1 885 mld dolarów i był wyższy niż w roku 2005 o ok. 11%. Ujemne saldo obrotu towarowego osiągnęło wartość pow. 818 mld dolarów i było wyższe w porównaniu z rokiem 2005 o 6,6%. Według analizy w zakresie usług, można stwierdzić, że Stany Zjednoczone odnotowały nadwyżkę w wysokości 72,5 mld dolarów odpowiednio wyższą niż w roku 2005 o ok. 29%. Powyższe ujemne saldo handlowe było m.in. przyczyną stosunkowo wysokiego deficytu w obrotach bieżących bilansu płatniczego USA, który wyniósł 6,5% PKB.

Handel zagraniczny USA w 2006 r., według struktury, przedstawia się następująco: produkty rolno-spożywcze przypadają na 6,4% eksportu i 4% amerykańskiego importu, surowce i produkty przemysłowe – 26,6% eksportu i 32,5% importu, wyroby przemysłowo-inwestycyjne – 40% eksportu i 22,5% importu, pojazdy samochodowe i ich części składowe – 10,5% eksportu i 14% importu, dobra konsumpcyjne – 12,5% eksportu i 24% importu. Poddając analizie kierunki obrotu handlowego, stwierdzono, iż głównymi amerykańskimi partnerami handlowymi są Kanada, Chiny, Meksyk i Japonia. Na kraje te przypada ok. 50% wysokości obrotów handlowych USA. Polska w tym zestawieniu osiągnęła wartość 2 255 mln dolarów eksportu i była w 2006 r. na 62 miejscu. W imporcie z USA do Polski odnotowano wartości ok. 1 961 mln dolarów, co daje 55 miejsce. Obecnie Stany Zjednoczone Ameryki utrzymują status największej gospodarki na świecie. Prognozuje się, iż w 2007 i 2008 r. tempo wzrostu gospodarczego zostanie utrzymane w wysokości ok. 3%. Przewiduje się 12-procentowy wzrost eksportu z USA, m.in. dzięki spadkowi wartości amerykańskiego dolara w stosunku do euro oraz 11-procentowy wzrost importu, co powinno w efekcie zmniejszyć deficyt handlowy. Głównym założeniem polityki pieniężnej centralnego banku FED jest stabilizacja cen i ograniczanie poziomu inflacji do ok. 2% rocznie, co ma doprowadzić do dalszego wzrostu stóp procentowych.

4. Polsko-amerykańskie obroty handlowe

Wartość obrotów gospodarczych i handlowych w ostatniej dekadzie przedstawia tab. 1. Podkreślenia wymaga, iż w całym analizowanym okresie saldo obrotów bieżących jest ujemne, przy czym od roku 1997 do 2000 r. było na podobnym poziomie i kształtowało się w przedziale wartości od 1 239 mln dolarów do 1 160 mln dolarów. Od roku 2001 do 2004 r. ujemne saldo wyraźnie malało, natomiast od roku 2005 do 2007 r. rosło. Według danych przedstawionych w tab. 1, obroty handlowe Polski z USA w 2003 r. wyniosły 2 960 mln dolarów i były wyż-

sze od wykazanych w 2002 r. o ok. 3,4%. Wielkość eksportu do USA osiągnęła poziom 663 mln dolarów w roku 1997, a do roku 2006 wzrosła do poziomu 2 137 mln dolarów. Import w tym samym czasie wynosił 1 902 mln dolarów (rok 1997), wobec 2 738 mln dolarów w roku 2006. Wykazując poprawę w stosunku rok do roku, wskazać należy, iż tendencja ujemnego salda obrotów ma charakter stały.

Tabela 1. Wartość polsko-amerykańskich obrotów handlowych (mln dolarów)

Lata	Import	Eksport	Saldo
1997	1902	663	-1239
1998	1766	756	-1010
1999	1647	754	-893
2000	2155	995	-1160
2001	1690	852	-838
2002	1795	1099	-696
2003	1763	1197	-566
2004	2119	1776	-343
2005	2416	1849	-567
2006	2738	2137	-601

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki z 25 kwietnia 2007 r. i CIHZ według JDA SAD, www.mg.gov.pl; oraz US Census Bureau – Foreign Trade Statistics 2007, www.census.gov.

Na powyższe wartości wpływ miały składniki wyrobów przemysłowych, które stanowiły ponad 47% eksportu z Polski do USA. W eksporcie Stanów Zjednoczonych do Polski składniki te stanowiły ok. 60%. Najważniejsze pozycje polskiego eksportu do USA do roku 2002 to: maszyny i urządzenia mechaniczne (wartość 100,5 mln dolarów), maszyny i urządzenia elektryczne (wartość 139 mln dolarów), meble, materace, lampy i oprawy (wartość 76 mln dolarów), szkło i wyroby ze szkła (63,5 mln dolarów), ozdoby choinkowe, zabawki i gry (38 mln dolarów), odzież i dodatki odzieżowe (30 mln dolarów), przetwory mięsne, konserwy (40,2 mln dolarów), opony samochodowe (28,5 mln dolarów), wyroby alkoholowe (30,7 mln dolarów), węgiel i wyroby węglowe (20,5 mln dolarów).

Największe wartościowo składniki wyrobów w eksporcie do USA (po roku 2004) stanowiły wyroby, które przedstawiono w tab. 2. Podkreślenia wymaga, iż odnotowano zmianę struktury składników, jak również wartości grup towarowych stanowiących przedmiot obrotu towarowego ze Stanami Zjednoczonymi. Podobna tendencja zmian w strukturze i wartości przedstawia ujęcie importu z USA do Polski. Powodem tego stanu było toczące się przeciwko Polsce i innym krajom od połowy 2000 r. postępowanie antydumpingowe dotyczące prętów stalowych do uzbrajania cementu. Grupa podmiotów amerykańskich wytwarzających wyroby stalowe oskarżyła 12 krajów (m.in. Polskę) o nierzetelne ceny w eksporcie na rynek USA, co spowodowało zdaniem producentów ze Stanów Zjednoczonych, powstanie szkody materialnej miejscowego przemysłu. W wyniku tego procesu wła-

dze administracyjne USA obłożyły w 2001 r. import prętów stalowych z Polski i pozostałych krajów cłem w wysokości 62%.

Tabela 2. Wartość największych składników eksportu Polski według kodu PCN

Kod PCN	Wyszczególnienie	Wartość (mln dolarów)
9403	Meble	55,1
8411	Silniki turbodozrutowe i turbośmigłowe	38,0
8544	Kable, przewody, drut izolowany	22,6
2208	Napoje alkoholowe	19,4
8708	Części do pojazdów samochodowych	17,9
7013	Wyroby ze szkła	17,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki z 25 kwietnia 2007 r. i CIHZ według JDA SAD www.mg.gov.pl; US Census Bureau – Foreign Trade Statistics 2007, www.census.gov.

Do największych podmiotów, które były eksporterami do USA, można zaliczyć WSK PZL Rzeszów, Swedwood Poland Sp. z o.o., Tele-Fonikę Kable SA, Animex Sp. z o.o., Polmos Żyrardów Sp. z o.o., Cargill Polska Sp. z o.o., Rafako SA, Hutmen SA, Fabrykę Osi Napędowych SA. Do roku 2002 głównymi towarami importowanymi były: sprzęty do telefonii i telegrafii i sprzęty telekomunikacyjne (wartość 151 mln dolarów), leki (wartość 109 mln dolarów), maszyny do automatycznego przetwarzania danych (68 mln dolarów), elektroniczne układy scalone i mikromoduły (94 mln dolarów), narzędzia i przyrządy chirurgiczne, stomatologiczne, weterynaryjne (80 mln dolarów), masa celulozowa drzewna (42 mln dolarów), urządzenia radiotelefonii, radiotelegrafii, radiofonii i telewizji (40 mln dolarów), statki powietrzne (237,5 mln dolarów), części do maszyn biurowych (27 mln dolarów), silniki samolotowe (17 mln dolarów). Od roku 2004 składniki i wartość grup towarowych, które były przedmiotem obrotu towarowego z USA, przedstawiają zmianę i spadek wartościowy. Wpływ na taki stan miały przyczyny, o których była mowa wyżej, jak również to, iż przez ZIB w Polsce niektóre towary zostały wytwarzane w Polsce i UE oraz poddawane procesom przerobu, przetworzenia lub uszlachetnienia na obszarze UE. W tab. 3. przedstawiono ujęcie wartościowe i towarowe składników eksportu USA według kodu PCN.

Poddając analizie powyższe wartości, należy stwierdzić, że eksport z Polski do USA w okresie 2006-2007 zmalał o 12,4% w stosunku do 2006 r. i wynosił 688,4 mln dolarów, natomiast eksport z USA do Polski wzrósł o ponad 90% i wynosił 919,5 mln dolarów [US Census..., 2007]. Największymi podmiotami gospodarczymi, które były importerami z rynku USA do Polski, były m.in. WSK PZL Rzeszów, Dębica SA, Metaltech-Piasecki Sp. J., Delphi Automotive Systems Sp. z o.o., Procter&Gamble Operations Sp. z o.o., 3M Poland Sp. z o.o., Johnson & Johnson Poland Sp. z o.o., US Pharmacia Sp. z o.o., Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych SA, Avio Polska Sp. z o.o.

Tabela 3. Wartość największych składników eksportu USA według kodu PCN

Kod PCN	Wyszczególnienie	Wartość (mln dolarów)
8703	Pojazdy samochodowe	46,5
3004	Leki	43,2
8411	Silniki turbodoładowane	35,9
9021	Urządzenia ortopedyczne	34,3
9018	Przyrządy medyczne	28,7
8542	Układy scalone	28,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki z 25 kwietnia 2007 r. i CIHZ według JDA SAD www.mg.gov.pl; US Census Bureau – Foreign Trade Statistics 2007, www.census.gov.

Obrót gospodarczy Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej (przy uwzględnieniu akcesji Bułgarii i Rumunii od 1 stycznia 2007 r.) w pierwszym kwartale 2007 r. wyniósł 193,8 mld dolarów i stanowił 19,6% całego handlu USA w ujęciu globalnym. Stany Zjednoczone były dla Polski ważnym partnerem. W 2006 r. USA zajmowały 15 pozycję w obrocie handlowym polskiego eksportu oraz były 12 partnerem w imporcie. Polska z kolei w 2006 r. była dla USA 55 partnerem w eksporcie oraz znajdowała się na 62 pozycji w amerykańskim imporcie [UNCTAD 2006; US Census..., 2007].

Wspomnieć należy, iż Unia Europejska, jako całość, była pierwszym pod względem wielkości obrotów handlowych partnerem gospodarczym Stanów Zjednoczonych. Na drugiej pozycji znajdowała się Kanada (z wynikiem 18,1% obrotów handlowych), na trzecim miejscu znalazły się Chiny (z wynikiem 11,6%), następnie Meksyk (10,9%) i Japonia z wynikiem 7%. Wśród 27 krajów Unii Europejskiej Polska znalazła się na 13 pozycji w eksporcie z USA oraz na 15 pozycji w imporcie [UNCTAD, 2006; US Census..., 2007].

Struktura geograficzna inwestycji w specjalnych strefach ekonomicznych według stanu na dzień 31 grudnia 2006 r. [Ministerstwo Gospodarki..., 2007] wygląda następująco: blisko 70% zainwestowanego w strefach kapitału pochodzi z czterech państw: Polski, USA, Niemiec i Japonii. W roku 2005 r. udział tych państw kształtował się na zbliżonym poziomie i wynosił ok. 73%. Największy udział w inwestycjach zrealizowanych na koniec 2006 r. miały podmioty z kapitałem polskim i amerykańskim (po 20%). W porównaniu z rokiem 2005 r. nastąpił niewielki spadek udziału inwestycji amerykańskich (2%). Na kolejnych miejscach w 2006 r. znalazły się inwestycje przedsiębiorców z kapitałem niemieckim (16%) i japońskim (12%). Dla porównania ich udział w 2005 r. wynosił odpowiednio 16 i 14%. Inwestycje amerykańskie dominują w strefach: krakowskiej (71%), i katowickiej. Na uwagę zasługują także inwestycje japońskie, które koncentrują się w strefie wałbrzyskiej, stanowiąc połowę zainwestowanego tam kapitału. W strefie katowickiej obserwuje się znaczny udział inwestycji amerykańskich (47%).

Analizując strukturę branżową w okresie od 2006 r., należy zwrócić uwagę na branżę BPO (*Business Process Offshoring*), tj. usługi z dziedziny finansów, księgowości i *call centers*. Możliwość udzielania zezwoleń na tego typu działalności została wprowadzona w marcu 2005 r. w odpowiedzi na duże zainteresowanie inwestorów i ze względu na argumentację o szansie zapewnienia zatrudnienia absolwentom szkół wyższych (inwestycje Hewlett Packard, ACN, UPS we Wrocławiu, IBM, Avon, Accenture w Warszawie, Affiliated Computer Services w Krakowie, ProLogis w Chorzowie). Inwestycje z branży motoryzacyjnej dominują w strefach: legnickiej, katowickiej (General Motors, Fiat-GM Powertrain, TVR, Gates, Delphi Automotive, Eaton Automotive, Leca) i wałbrzyskiej (General Electric, Lincoln Electric, Whirpool). Branża papiernicza jest najsilniej reprezentowana w strefach: pomorskiej i starachowickiej (International Kwidzyn), krakowskiej (RR Donnelley) i kostrzyńsko-słubickiej (ICT Poland). W strefie mieleckiej (Lear Automotive).

5. Wyniki badań

Badania wykazały, iż wyróżniono trzy podstawowe formy inwestycji podmiotów amerykańskich w polskich SSE. Pierwszą formą (i najbardziej rozpowszechnioną) są inwestycje bezpośrednie, typu *green field*, drugą pośrednie – fuzje i akwizycje (*Mergers and Acquisition* – M&A), trzecia forma, najmniej rozpowszechniona w obszarach polskich SSE, to inwestycje typu *joint ventures*. Wynika to z tego, iż podmioty amerykańskie korzystają głównie z coraz silniejszej formy własnościowej [Mrówka, 2007].

Procentowy udział w przedmiotowych formach inwestycyjnych kształtuje się następująco: 60% badanych podmiotów realizuje formę inwestycji bezpośrednich przez budowę zakładów produkcyjnych typu *green field*. Dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorstw, takich jak – General Electric, Whirpool Poland, Lincoln Electric, Opel Polska, TRW Varity, Lear, Eaton, Gillette International, Procter&Gamble i in. 36% inwestycji to M&A, które związane są z przejęciem pakietu większościowego akcji, umożliwiającego nabycie pakietu kontrolnego, a następnie przez wezwanie do zbycia udziałów, a od inwestorów mniejszościowych nabycie pozostałej części akcji. Ponadto stwierdzono nabycie pakietu kontrolnego bezpośrednio od Skarbu Państwa lub przez sprzedaż udziałów inwestorowi strategicznemu. Ta forma stosowana była m.in. przez firmę International Paper – przejmującą spółkę zakładów papierniczych Kwidzyn SA, F&P Holding – przejmującą spółkę Can-Pack SA, Kimberly-Clark – przejmującą filię należącą do International Paper i in. Natomiast trzecia forma, najmniej rozpowszechniona wśród przedsiębiorstw produkcyjnych, to inwestycje typu *joint venture*. Stanowią one 4% wszystkich i zastosowane są przede wszystkim przez firmy Bester i Lincoln International, General Motors i Opel Niemcy. Przy inwestycji Opel Polska również General Motors oraz Fiat

utworzyły spółkę Fiat GM Power Train przy produkcji silników Diesla w katowickiej SSE.

Podjmując decyzje o formie inwestycji lub zaangażowaniu się danego podmiotu gospodarczego, należącego do amerykańskich spółek, rozważa się dane zawierające wartość inwestycji brutto (wliczając podatki lokalne i koszty kapitału), miejsce lokalizacji SSE (uwarunkowania infrastruktury technicznej, powiązania komunikacyjne, infrastrukturę drogową), czas trwania inwestycji (zależnie od obsługiwanego rynku, jego rozmiarów, planowanego zwrotu z kapitału, okresu zwolnień podatkowych i ulg inwestycyjnych). Decyzje o formie inwestycji to również analiza m.in. warunków technicznych budowy zakładu produkcyjnego, kosztorysu planowanego M&A, kosztów wykupu własności zakładu należącego do innego krajowego podmiotu. Analizowanymi czynnikami są również wspólne przedsięwzięcia, jeśli są możliwe, we współpracy z partnerem gospodarczym jako wdrożenie nowego projektu przedsięwzięcia oraz możliwości przejęcia współwłasności już istniejącego obiektu inwestycyjnego wniesionego przez partnera w formie aportu rzeczowego do spółki *joint venture*.

Podkreślenia wymaga, iż łącznie na inwestycje amerykańskich podmiotów w przemysł motoryzacyjny i spożywczy przypada połowa inwestycji w działalność produkcyjną. Resztę inwestycji stanowią: przemysł cementowy i inne materiały mineralne, przemysł papierniczy, działalność publikacyjna i poligraficzna oraz chemikalia i wyroby chemiczne. Najatrakcyjniejszymi branżami w przemyśle spożywczym okazały się: tytoniowa, cukiernicza i napojów bezalkoholowych. Przypało na nie około połowy tych inwestycji.

Zauważyć należy, iż struktura inwestycji według sektorów i branż w pierwszych latach transformacji charakteryzowała się inwestycjami w przemyśle niskiego przetwórstwa, o relatywnie wysokiej rentowności. Były to zwłaszcza: przemysł spożywczy, tytoniowy, celulozowo-papierniczy i chemii gospodarczej. W dalszej kolejności przemysł motoryzacyjny, a więc dziedzina o bardziej zaawansowanej technologii (w Polsce przybiera formę nisko skomplikowanych procesów montażowych, produkcji masowej komponentów oraz wstępnej fazy łączenia elementów). Produkcja przemysłowa w SSE nie dotyczy wyrobów przedstawionych w tab. 1-3, nie stanowi również istotnej wymiany handlowej z polskimi podmiotami.

Uwidacznia się tendencja stalego zmniejszania udziału sektora produkcyjnego w strukturze branżowej ZIB. Tendencja ta jest zgodna z kierunkami zmian dokonujących się w krajach wysoko rozwiniętych. Kapitał amerykański zaczął się przemieszczać z działalności produkcyjnej do sektora usług produkcyjnych. W tab. 4 przedstawiono powiązania kooperacyjne podmiotów zagranicznych i polskich, które są dostawcami, odbiorcami lub głównymi wykonawcami usług zleconych przez podmioty amerykańskie. Jak wynika z analizy, przeważająca większość podmiotów amerykańskich (36 badanych inwestycji) nie wykorzystuje działalności polskich przedsiębiorstw. Kooperacja jest szczątkowa, wymiana handlowa prefe-

rowana jedynie w prostych procesach wytwórczych, produkty nieskomplikowane technologicznie. Wskazać należy, iż proces produkcyjny w polskich SSE ma charakter przerobu, montażu, uszlachetnienia. Nie odznacza się wykorzystaniem polskich dóbr przemysłowych. Oznacza to, że polskie podmioty nie uczestniczą w wymianie handlowej z podmiotami z USA.

Tabela 4. Lokalizacja pochodzenia kooperantów dla przedsiębiorstw amerykańskich

Udział dostawców	Import z UE-25		Polska	
	liczba podmiotów	udział (%)	liczba podmiotów	udział (%)
0-10	25	70	36	100
10-20	7	19	0	0
20-30	4	11	0	0
30-40	0	0	0	0
Razem		100,0		100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji JDA SAD i INTRASTAT (w latach 1996-2006).

Wymiana handlowa, związana z procesem wytwórczym w zakładach produkcyjnych, które ulokowane zostały w SSE, przebiega pomiędzy kooperantami z UE, w tym powiązanymi sieciowo filiami i oddziałami korporacji amerykańskich. 36 podmiotów prowadzących działalność w polskich SSE ma od 0 do 4-6 poddostawców produktów. Natomiast dostawy wewnątrzwspólnotowe to domena wszystkich podmiotów amerykańskich, przy czym oparte są w większości na małej liczbie poddostawców i w 7 przypadkach mają od 10 do 17 partnerów handlowych. Dla 4 podmiotów liczba poddostawcy to od 20 do 29 przedstawicieli.

Oceniając ZIB amerykańskich korporacji w SSE, można stwierdzić, że polska gospodarka jest przedmiotem, nie podmiotem w procesie globalizacji. Za pomocą tych inwestycji polskie przedsiębiorstwa nie uczestniczą w globalnym handlu, a co za tym idzie, nie wykorzystują w pełni SSE jako motoru napędowego dla krajowej gospodarki. Proces globalizacji gospodarki jest ograniczony. Wobec tego, zgodzić się należy z A. Zorską [Zorska, 2000], która w tytule pracy *Ku globalizacji? (...)* postawiła znak pytania, zastanawiając się, czy aby na pewno uczestniczymy w procesach globalizacji?

Czy zatem powinno się zrezygnować z takich inwestycji? Odpowiedzią mogą być słowa prof. Leszka Balcerowicza [Balcerowicz, 1999], który stwierdził: „Globalizacja, która wiąże się z większą konkurencją międzynarodową, przynosi zagrożenia i daje szansę. Można ją porównać z ogniem. Jest on pożyteczny, ale może też poparzyć. Jednak mało kto twierdzi, że ognia trzeba się pozbyć”. Zatem nie powinno się rezygnować, ale bacznie przyglądać, analizować oraz wyciągać wnioski celem skuteczniejszej integracji w procesach globalizacji.

Literatura

- Balcerowicz L., *Globalne Davos*, „Wprost” 1999 nr 42.
- Domańska B., Gwosdz K. (red.), *Dziesięć lat doświadczeń pierwszej polskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Mielec 1995-2005*, Wyd. IGiGP, Kraków-Mielec 2005.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw a procesy globalizacyjne*, [w:] J. Rymarczyk, M. Sutkowski, *Internacjonalizacja i globalizacja polskiej gospodarki. Handel międzynarodowy i inwestycje zagraniczne*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 867, AE, Wrocław 2000.
- Gwosdz K., Jarczewski W., Huculak M., Wiedermann K., *Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce*, [w:] B. Domański, K. Gwosdz (red.), *Dziesięć lat doświadczeń pierwszej polskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Mielec 1995-2005*, Wyd. IGiGP, Kraków-Mielec 2005.
- Kraszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, TNOiK, Toruń 2004.
- Kryńska E. (red.), *Polskie specjalne strefy ekonomiczne – zamierzenia i efekty*, Wyd. Scholar, Warszawa 2000.
- Liberska B., *Globalizacja: mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002.
- Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003.
- Ministerstwo Gospodarki, *Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych – stan na dzień 31.12.2006 r.*, Warszawa 2007.
- Mrówka M., *Strategie lokalizacji inwestycji bezpośrednich w polskich strefach ekonomicznych – na podstawie wybranych korporacji amerykańskich*, [w:] J. Rymarczyk, B. Drelich-Skulska, W. Michalczyk (red.), *Regionalizacja a globalizacja we współczesnym świecie*, AE, Wrocław 2007.
- Oziewicz E., *Procesy globalizacyjne w gospodarce światowej u progu XXI wieku*, [w:] H. Treder (red.), *Problemy współpracy międzynarodowej w warunkach globalizacji gospodarki. Problemy międzynarodowej współpracy gospodarczej, funkcjonowanie rynków finansowych, organizacja i zarządzanie procesami gospodarczymi*, Wyd UG, Gdańsk 2000.
- Rymarczyk J., *Globalna strategia lokalizacji*, PWE, Warszawa 2004(a).
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004(b).
- US Census Bureau 2007 – Foreign Trade Statistics, www.census.gov/foreign-trade/balance.
- Waresa M., *Inwestycje niemieckie w Polsce a handel bilateralny: substytucja czy komplementarność?*, Instytut Gospodarki Światowej, nr 240, SGH, Warszawa 2002.
- World Investment Report 2007, *Transnational Corporation and the Internationalization of R&D*, UNCTAD, New York and Geneva 2006.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2000.

POLISH-AMERICAN ECONOMIC RELATIONS IN THE LIGHT OF DIRECT INVESTMENTS IN THE POLISH ENTERPRISE ZONES

Summary

Economic relations between Poland and the United States of America, in spite of considerably rapid development in the last decade, are still insufficient taking into account the economic possibilities of both countries. Therefore, the need for increasing the presence of the Polish economy exists in the commercial and economic turnover from the USA and also dynamics and sizes of American direct investments in Poland. This publication is an attempt to assess the commercial co-operation between both countries and to analyze US foreign direct investments in the Polish enterprise zones.