

Krajobraz po bitwie. Co zostało po prywatyzacji w Polsce?

14 grudnia 2016

Procesy prywatyzacji dokonywały się w Polsce w znacznym stopniu żywiołowo i były wynikiem oddziaływania różnych grup interesu oraz sugestii ze strony zagranicznych firm doradczych i konsultingowych, bywało, że powiązanych z konkurencją zagraniczną. Artykuł prof. Pawła Soroki.

BRAK STRATEGII PRZEKSZTAŁCEŃ WŁASNOŚCIOWYCH

Po zmianie ustroju oraz systemu gospodarczego i wprowadzeniu reguł gospodarki rynkowej, zmiany własnościowe w Polsce były nieuchronne i pożądane. Dotychczasowy system opierał się bowiem na monopolu własności państwowej. Po poprzednim systemie pozostał znaczny majątek w dziedzinie przemysłu, stworzony wysiłkiem całego narodu. Dlatego na początku transformacji należało wypracować długofalową strategię przekształceń własnościowych podmiotów składających się na ten majątek. Jej celem wiodącym powinno być osiągnięcie jak największej efektywności i rentowności przekształcanych przedsiębiorstw i firm. Taka kompleksowa strategia nie została jednak opracowana, zamiast niej Ministerstwo Przekształceń Własnościowych, którego ministrem w pierwszych latach transformacji był Janusz Lewandowski – we współpracy z zagranicznymi firmami doradczymi – opracowało sektorowe programy prywatyzacji poszczególnych branż przemysłowych. Jednocześnie podjęto energiczne działania, ukierunkowane na przyspieszoną sprzedaż majątku państwowego przede wszystkim koncernom i firmom zagranicznym i to nierzadko na warunkach ratałnych, a nawet kredytowych, zamiast kapitałowi polskiemu – z wolnorynkową odpłatnością przez obywateli za nabywane akcje/udziały (z dopuszczeniem – poza załogami prywatyzowanych

przedsiębiorstw – do szerokiego akcjonariatu, który mógłby stanowić około 70 procent prywatyzowanego kapitału akcyjnego).

Proces prywatyzacji uzasadniono wówczas większą od sektora państwowego efektywnością przedsiębiorstw prywatnych. Tłumaczono, że nawet przedsiębiorstwo państwowe przekształcone w spółki prawa handlowego, sprzedawane metodą tzw. pośrednią (kapitałową) poprzez sprzedaż udziałów czy akcji, osiągają lepsze wyniki finansowe w porównaniu z przedsiębiorstwami czysto państwowymi, a nawet tymi prywatyzowanymi metodą tzw. bezpośrednią, czyli sprzedażą całkowitą.

Dla zasadności tej sprzedaży eksponowano termin inwestora strategicznego, z zasady zagranicznego. Strategiczni inwestorzy zagraniczni, którymi najczęściej były wielkie korporacje transnarodowe, często o zasięgu globalnym, decydowali się na uczestnictwo w prywatyzacji dużych polskich przedsiębiorstw przemysłowych wtedy, gdy mieli zapewnione w nich udziały większościowe, dążąc w pierwszej kolejności do przejęcia wiodących przedsiębiorstw w branżach wyróżniających się dużą rentownością i posiadających duże rynki zbytu.

Na początku lat dziewięćdziesiątych niektóre środowiska, w tym Polskie Lobby Przemysłowe, postulowały opracowanie mapy prywatyzacji, która wyodrębniałaby sektory, branże lub przedsiębiorstwa nie podlegające prywatyzacji lub w których Skarb Państwa zachowałby kontrolne udziały. W pierwszym rzędzie należało do nich zaliczyć przedsiębiorstwa o znaczeniu strategicznym, a więc te, które mają znaczenie dla bezpieczeństwa kraju, w tym utrzymania ciągłości gospodarki, oraz te, które wpływają na funkcjonowanie licznych branż przemysłu i sektorów gospodarki oraz mają kluczowe znaczenie dla modernizacji przemysłu i gospodarki. A ponadto te, które mają charakter cenotwórczy i dotyczą bytu każdego obywatela, a także są ważne dla pozycji międzynarodowej Polski. Sugerowano, aby mapa prywatyzacji była pochodną polityki przemysłowej państwa, będącej częścią wieloletniej strategii gospodarczej. Niestety, ówczesne władze nie przejawiały zainteresowania tą

koncepcją i nie opracowały mapy prywatyzacji.

Procesy prywatyzacji dokonywały się zatem w znacznym stopniu żywiołowo i były wynikiem oddziaływania różnych grup interesu oraz sugestii ze strony zagranicznych firm doradczych i konsultingowych, bywało, że powiązanych z konkurencją zagraniczną.

RESTRYKCYJNA POLITYKA FINANSOWA W STOSUNKU DO PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH

Charakteryzując procesy prywatyzacji w polskim przemyśle w początkowym okresie transformacji nie można pominąć restrykcyjnej polityki finansowej, którą wprowadził nowy wicepremier i minister finansów Leszek Balcerowicz, warunkującą realizację jego ekonomicznej i prywatyzacyjnej doktryny. Nakazowo zmienił on dotychczasową politykę kredytową prowadzoną przez poprzednie rządy.

Na początku 1989 roku średnia stopa procentowa dla kredytów inwestycyjnych kształtowała się na poziomie 4-7 procent, a kredytów obrotowych/handlowych na poziomie 7–10 proc. rocznie. Z początkiem 1990 roku wszystkie stopy procentowe zostały radykalnie podniesione, w tym stopy odsetek od zaległości podatkowych oraz odsetki cywilno– prawne tzw. ustawowe, stosowane w stosunkach międzypodmiotowych i podmiot – obywatel. Stopy kredytowe wzrosły w roku 1990 do poziomu ponad 72 proc., a stopa redyskontowa osiągnęła nawet 106 proc. rocznie

Radykalnie wzrosły dwa rodzaje odsetek ustalanych przez ministra finansów: ustawowa, wzrosła do poziomu 192 proc. średniorocznie, a odsetki od zaległości podatkowych jeszcze więcej, bo nawet do poziomu 212 proc. średniorocznie, a czasowo aż do 720 proc. rocznie .

Należy pamiętać, że bardzo wysokie stopy kredytowe wprowadzone w roku 1990 nie dotyczyły uzyskiwanych kredytów w ramach nowo zawieranych umów kredytowych, ale wszystkich czynnych

kredytów, czyli czynnych uprzednio przed rokiem 1990 zawartych umów kredytowych, których okres czynności trwał i miał trwać jeszcze np. 3 czy 4 lata, ponieważ kredyt inwestycyjny został udzielony na okres 6 czy 7 lat, a dotychczas wykorzystany okres czynności umowy kredytowej wyniósł 2 czy 3 lata.

Tymi decyzjami władz zostały naruszone warunki umów kredytowych, a dotychczasowa działalność gospodarcza finansowana tymi kredytami uzyskanymi przed rokiem 1990 z powodu tak rażącego wzrostu wszystkich rodzajów stóp procentowych, stała się nagle deficytową, przynoszącą tylko stratę i to w systemie ciągłym. Wszystkie rodzaje kosztów były w przedsiębiorstwach uprzednio kalkulowane w oparciu o stopy z umów zawartych przed rokiem 1990 i z uwzględnieniem innych rodzajów stóp również z tego okresu. Jednocześnie nie stworzono możliwości wycofania się z tych kredytów.

Nagły wzrost stóp procentowych był podstawowym czynnikiem przyczyniającym się do ich przyszłej upadłości i likwidacji w różnorodnej formie. W roku 1990 stopy kredytowe, ustalane stopą dzienną były nagle podniesione do ponad 80 proc. rocznie, z 7 proc. z roku 1989 do najwyższej 84 proc. w roku 1990 i przy takim ich poziomie trudno było oczekiwać, aby jakakolwiek działalność mogła przynosić zysk. Znacznie podniesione stopy procentowe nie tylko pochłaniały całą uzyskiwaną stopę zysku, ale jeszcze przynosiły wysoką stopę straty na działalności gospodarczej, co powodowało lawinową niewypłacalność większości podmiotów gospodarczych, a ich upadanie było pretekstem dla władz do ich pośpiesznej, przymusowej prywatyzacji z powodu rzekomego braku zyskowności w ich działalności gospodarczej.

Skutki wyżej scharakteryzowanej restrykcyjnej polityki finansowej uwidoczniły się w wielu branżach; przykładowo w branży przemysłu obrabiarkowego na początku lat dziewięćdziesiątych powstało znaczne zadłużenie zakładów, które w 1995 roku wzrosło o 190 % w stosunku do 1991 roku.

Zadłużone w ten sposób podmioty gospodarcze nie mogły spłacić nie tylko kapitału kredytowego, ale i ponad dziesięciokrotnie wyższych odsetek, tym bardziej, że władze i banki przyjęły zasadę, że wszelkie spłaty dłużnika -kredytobiorcy najpierw są zaliczane na spłatę odsetek, a dopiero potem reszta na spłatę kapitału kredytowego. Powstała sytuacja wieczystego zadłużenia i niemożności spłaty kredytu kiedykolwiek, a to wzmacniało naciski na przeprowadzenie szybkiej prywatyzacji. Sam poziom kwotowy zadłużenia podmiotu gospodarczego był wystarczającym czynnikiem do jego prywatyzacji, a zadłużenie liczono we wszystkich tytułach, sumując go na kwotę ogólną i tak określano ogólny poziom zadłużenia, będący podstawą do zbycia lub przekształcenia przedsiębiorstwa.

Stosunkowo często też przyjmowano stan kwotowy zadłużenia przedsiębiorstwa za jego wartość do zbycia, jako cenę kwotowej sprzedaży. Wycena przedsiębiorstwa zazwyczaj miała charakter uznaniowy. Z zasady kwestionowano wartość ewidencyjną majątku trwałego z powodu, że ten majątek trwały został już amortyzowany, jest mało wartościowy produkcyjnie, a to rażąco zaniżało wartość takiego podmiotu gospodarczego. Przy takiej wycenie danego podmiotu, zobowiązania finansowe wyliczone i ujęte wg horrendalnych, wprowadzonych od roku 1990 odsetek, przewyższały nawet jego tak wyliczaną wartość, tym bardziej, że do wyceny z zasady nie przyjmowano wartości jego gruntu.

Skutkiem takiej restrykcyjnej polityki finansowej była niemal powszechna niewypłacalność różnorodnych podmiotów gospodarczych, ogromne zatory płatnicze i zastosowana przez te same władze finansowe blokada kredytowa wobec przedsiębiorstw państwowych. W tych warunkach zadłużenie i niewypłacalność stała się procesem już niemal powszechnym. W takich to warunkach ekonomicznych przebiegały procesy prywatyzacji. Same zobowiązania odsetkowe, które wynikały ze wzrostu stóp procentowych narzuconych od roku 1990, często przekraczały 60 proc. ogólnego stanu ich zadłużenia. Przyjęcie sztucznie zawyżonego zobowiązania miało bezpośredni wpływ na uzyskiwaną

cenę zbycia, czy uzyskiwania przez udziałowców i akcjonariuszy wartości z jego struktury majątkowej.

Przejęcia przedsiębiorstw za należności kredytowe i odsetkowe dokonywały także banki. Banki uzyskały także zamianę swoich należności kredytowych (zarówno w kapitale kredytowym, jak i za sztucznie podniesione odsetki, które po roku 1994 przewyższały już należności kapitałowe) na udziały czy na akcje kredytobiorców, po ich przekształceniu w nową spółkę lub po połączeniu z innym podmiotem. W tej sztucznie zawyżonej części odsetkowej uzyskiwały korzyści finansowe czy majątkowe niemal za darmo. Banki nie powinny uczestniczyć w tego rodzaju prywatyzacji i w przechwytywaniu majątku narodowego, który po przejęciu w formie udziału czy akcji realnie podwyższał i przewartościowywał ich kapitały własne.

SPRZEDAŻ NAJLEPSZYCH PRZEDSIĘBIORSTW INWESTOROM ZAGRANICZNYM

W pierwszym okresie polskiej transformacji, a więc na początku lat dziewięćdziesiątych, w pierwszym rzędzie prywatyzowano i sprzedawano – i to głównie kapitałowi zagranicznemu – przedsiębiorstwa nowoczesne pod względem technologicznym, dochodowe i dysponujące dużym rynkiem, w tym konsumpcyjnym i eksportowym. Stąd w pierwszej połowie lat 90-tych sprzedano kapitałowi zagranicznemu większość przedsiębiorstw w takich branżach jak: przemysł tytoniowy, przemysł papierniczy, przemysł łożysk tocznych, przemysł kosmetyków, przemysł wyrobów czekoladowych, przemysł piwowarski, przemysł meblarski i przemysł cementowy.

W roku 1991 wystąpił wyraźny pośpiech prywatyzacyjny przejawiający się w sprzedaży wielu przedsiębiorstw, w tym z wyżej wymienionych branż, koncernom i korporacjom zagranicznym. Ministerstwo Przemysłu i Handlu oraz Ministerstwo Przekształceń Własnościowych zleciły wówczas zagranicznym firmom doradczym opracowywanie programów prywatyzacji dwudziestu branż gospodarki narodowej.

Kolejne nasilenie prywatyzacji miało miejsce za rządów premiera Jerzego Buzka, gdy ministrem przekształceń własnościowych został Emil Wąsacz. W roku 2000, a więc w trzynastym roku przekształceń własnościowych, sprywatyzowano m.in. Polski Koncern Naftowy Orlen S.A, Telekomunikację Polską S.A, Bank Handlowy w Warszawie S.A, Bank PBK S.A, Bank Pekao S.A, Orbis S.A, oraz rozpoczęto przygotowania do prywatyzacji w głównych sektorów gospodarki. Położono przy tym nacisk na przyspieszenie prywatyzacji bezpośredniej, czyli sprzedaży całkowitej, która przecież w zasadniczy ekonomicznie sposób decyduje o kondycji społeczno-ekonomicznej gospodarki, jej regionów gospodarczych, o miejscach pracy społeczności lokalnej oraz o migracji i emigracji zdolnej i wykształconej zawodowo społeczności lokalnej. W 2000 roku rozpoczęto też sprzedaż 9 spółek w ramach prywatyzacji pośredniej tzw. kapitałowej, czyli udziałów i akcji w spółkach Skarbu Państwa wcześniej powstałych w ramach komercjalizacji. W grupie tych 9 spółek był zespół Elektrociepłowni Wrocławskich Kongeneracja S.A, Elektrociepłownie Warszawskie S.A, , Elektrociepłownia im. T Kościuszki S.A, Zakłady Farmaceutyczne Polfarma S.A, Szczecińskie Zakłady Nawozów Fosforowych „Superfosfat” S.A, Kieleckie Zakłady Przemysłu Wapienniczego S.A, Zakłady Gipsowe Dolina Nidy oraz Opoczno S.A, w 3 innych spółkach nastąpiła warunkowa sprzedaż akcji tj. w Elektrociepłowni Wybrzeże S.A, w Górnośląskim Zakładzie Energetycznym S.A i w Śląskiej Spółce Cukrowej S.A. Tylko w 2000 roku całkowicie sprywatyzowano 35 spółek i rozpoczęto sprzedaż 12 innych.

Nowymi właścicielami wielu z wymienionych wyżej przedsiębiorstw stały się ponadnarodowe korporacje i zagraniczne koncerny. W przypadku nabycia polskich przedsiębiorstw przez zagranicznych inwestorów zdarzały się także tzw. wrogie przejęcia. Polegały one na tym, iż po wykupieniu polskiego przedsiębiorstwa przez kapitał zagraniczny i przejęciu jego rynku, było ono likwidowane lub zmieniany był jego profil – z produkcyjnego na dystrybucyjny. Taki los spotkał część polskich cukrowni i niektóre

przedsiębiorstwa produkcyjne i przetwórcze. Przykładem może być los wrocławskiego „Elwro” – znanego producenta komputerów czy Zakładów Wytwórczych Urządzeń Telefonicznych w Warszawie. Po wykupieniu tych przedsiębiorstw przez Siemens, zlikwidowana w nich została produkcja, a większość załogi zwolniona, następnie obie firmy stały się centrami dystrybucji produktów wytwarzanych w Niemczech.

Pozytywnym zjawiskiem w procesie przekształceń własnościowych była tzw. prywatyzacja założycielska, polegająca na utworzeniu od podstaw przez polskich przedsiębiorców prywatnych – wykorzystujących szanse i możliwości, które stworzyła gospodarka rynkowa – znacznej ilości małych przedsiębiorstw przemysłowych, usługowych i handlowych, często kooperujących z większymi i dużymi przedsiębiorstwami przemysłowymi. To one w znacznym stopniu przyczyniły się do wzrostu produkcji przemysłowej w Polsce w okresie dwudziestolecia transformacji.

Negatywnym zjawiskiem w procesie tych przekształceń było wyznaczenie rocznych limitów kwot prywatyzacji jako metody zasilenia budżetu. Tym samym za wszelką cenę, bez względu na koszty społeczne, wartość zakładu, terenu, zysk jaki przynosił zakład itd. dążono do osiągnięcia wyznaczonego celu /tzn. przeznaczonego do sprzedaży zakładu/, nie patrząc czy dany zakład jest rentowny czy nie. Tym samym zrezygnowano z pierwotnie przyjętej zasady prywatyzacyjnej, że sprzedawane będą najsłabsze zakłady. Tymczasem jednymi z pierwszych zakładów, jakie zmieniły właściciela, a jednocześnie świetnie radziły sobie na rynku krajowym i zagranicznym były takie znane marki jak: Zakłady Papiernicze w Kwidzynie (obecnie International Paper), Zakłady im. 22 Lipca (dawniej E. Wedel), sprzedane firmie PepsiCo czy bardzo nowoczesna i jedna z największych w Europie Cementownia Góraźdże.

Przyczyną błędów w procesach przekształceń własnościowych był również bardzo niski poziom wiedzy i doświadczenia ludzi odpowiedzialnych za prywatyzację i nadzór nad ich przebiegiem. Wynikało to prawdopodobnie z braku możliwości przejścia

odpowiedniego przeszkolenia pracowników prowadzących procesy przekształceń własnościowych i sprzedaży majątku. W efekcie w wielu przypadkach cena zakładów była niewiarygodnie niedoszacowania. Może posłużyć się jeszcze raz przykładem Zakładów im. 22 Lipca (dawniej E. Wedel), którego 40% akcji sprzedano w 1991r firmie PepsiCo za 25 mln USD . Tymczasem w wyniku kolejnych zmian właściciela tej firmy w styczniu 2010 r. spółka została kupiona przez amerykański koncern spożywczy Kraft Foods. Komisja Europejska nie chcąc dopuścić do zmonopolizowania przez Krafta rynku czekolad w Polsce, (a także w Rumunii) nakazała sprzedaż Wedla (logo, sklepów, sieci pijalni czekolady i fabryki w Warszawie). Przetarg trwał do końca czerwca 2010 r. – nowym właścicielem został japoński koncern wielobranżowy LOTTE Group. Ceny nie ujawniono, lecz szacunki wskazują na kwotę około 1mld zł

Niestety, w dalszym ciągu prowadzone są procesy prywatyzacji w stylu przypominającym te z początku lat 90-tych. W ostatnim okresie sprywatyzowano część zakładów przemysłu farmaceutycznego, a więc przemysłu będącego jednym z najbardziej dochodowych. Stworzono Polski Holding Farmaceutyczny, którego zadaniem jest sprzedaż kilku zakładów Polfa wchodzących w jego skład. Część została już sprywatyzowana, natomiast prywatyzacja, przynoszącej wielomilionowe zyski dla Skarbu Państwa, Polfy Warszawa przebiega aktualnie przy gwałtownych protestach załogi. Innym oburającym przykładem są zamiary sprzedania inwestorom zagranicznym – przez rząd premiera Donalda Tuska – gdańskiej, bardzo nowoczesnej, Rafinerii LOTOS czy wielkiego polskiego przedsiębiorstwa kolejowych przewozów towarowych CARGO S.A., które realizuje ilościowo znaczne usługi na rzecz polskiego przemysłu, a także partnerów zagranicznych Jest to drugi co do wielkości kolejowy przewoźnik towarowy w Europie, dysponujący niezwykle atrakcyjnym – w tym tranzytowym – rynkiem przewozów. Sprzedaż CARGO S.A. to sprzedaż tego rynku. Należy przy tym podkreślić, iż CARGO S.A. jest przedsiębiorstwem rentownym i znajduje się w dobrej kondycji!

DOMINACJA DORADZTWA ZAGRANICZNEGO

Niemal od początku procesu przekształceń własnościowych, główne funkcje doradztwa prywatyzacyjnego dla polskich organów gospodarczych pełniły instytucje zagraniczne firmy doradcze i konsultingowe. Miały one niczym nie skrepowany dostęp do organów władzy, która wprost szczyciła się otwartością na współpracę z zagranicą. Tylko w roku 1993 finansowany z wydatków budżetowych państwa koszt doradztwa prywatyzacyjnego wyniósł ponad 37 mln zł. Firmy zagraniczne – w większości były to banki zagraniczne – uczestniczyły wówczas w doradzaniu przy prywatyzacji aż 100 polskich przedsiębiorstw i firm. Do najdroższych doradców należały Habros Bank, który doradzał przy prywatyzacji 5 państwowych zakładów papierniczych, za co pobrał zapłatę w kwocie 4,4 mln zł, Bain and Compagnie za doradztwo przy prywatyzacji zakładów telekomunikacyjnych zarobił 7,3 mln zł, Price Waterhouse zarobił 1,9 mln zł, International Finance Corporation zarobił 1,1 mln zł, White and Case – 110 000 zł, Samuel Montagu zarobił 1 586 000 zł, Credianstalt Inwestment – 4,5 mln zł, Societe General za doradzanie przy prywatyzacji Zakładów Stomil uzyskał zapłatę w kwocie 890 000 zł, Nicom Consulting – 200 tys, zł, NM Rothschild – 270 000 zł, Winson and Elkins zarobił 150 000 zł, Dickions Wringht – 300 000 zł, Sholden, Arps Hate Meagher zarobił 323 000 zł, BAA – 143 tys zł, Artur Andersen zarobił 1 214 000 zł, Kleinwort Benson Limited zarobił 260 000 zł, , York Trust – 160 000 zł, ING Bank – 90 000 zł. Wszystkie te wymienione i niewymienione firmy zagraniczne uzyskały zapłatę za te usługi w kwocie 26 mln zł, co stanowi 69 proc. rocznego kosztu obsługi prywatyzacji w roku 1993.

W roku 1994 koszty obsługi prywatyzacji wyniosły 22.893 000 zł, a koszty doradztwa firm zagranicznych, głównie banków zagranicznych, wyniosły 16 800 000 zł, co stanowiło 73,5 proc. rocznych wydatków budżetowych na obsługę prywatyzacji. prywatyzowanych 121 państwowych zakładów przemysłowych wyniosły 34,8 mln zł, z której do zapłaty za doradztwo firm

obcych/zagranicznych przypadło 21 094 000 zł, co stanowiło 69,7 proc. ogólnie poniesionych nakładów. Z kolei w roku 1995 koszty obsługi doradczej przy prywatyzacji poprzez sprzedaż prywatyzowanych 121 państwowych zakładów przemysłowych wyniosły 34,8 mln zł, z której do zapłaty za doradztwo firm obcych/zagranicznych przypadło 21 094 000 zł, co stanowiło 69,7 proc. ogólnie poniesionych nakładów.

Zastanawiające jest, że dotychczas w doradzaniu przy prywatyzacji prawie nie uczestniczyły banki polskie, polskie uczelnie ekonomiczne – nawet Szkoła Główna Handlowa, czy Uniwersytet Warszawski, który ma znany Wydział Ekonomii, a przecież wielu uczonych ekonomistów z tych uczelni pełniło funkcje rządowe. Mamy też różnorodne, dobrze i profesjonalnie prowadzone przez wybitnych specjalistów polskie towarzystwa, na przykład stowarzyszenia zrzeszone w Naczelnej Organizacji Technicznej, czy inne podmioty doradcze, które dziwnym zbiegiem okoliczności przy prywatyzacji nie uczestniczyły.

Reasumując część niniejszego Raportu poświęconą prywatyzacji, przytaczamy następujące dane. W 2010 roku kapitał zagraniczny dysponował w polskim przemyśle przetwórczym 47.9% kapitału podstawowego, w handlu i naprawach 51.6%, w informacji i komunikacji 49,1%, w gastronomii i hotelach 22,1%, w budownictwie 15,7% oraz bankach ponad 75% ich kapitału podstawowego. Wykupione przez kapitał zagraniczny przedsiębiorstwa państwowe stały się w wielu przypadkach oddziałami i filiami ponadnarodowych korporacji, które swoje oddziały i filie przekształciły w większości w zakłady montażowo- kompilacyjne, których produkcja oparta została o import dokumentacji oraz komponentów, elementów oraz podzespołów wyrobów finalnych. Ma to wpływ zarówno na regres w badaniach i wdrożeniach podejmowanych w Polsce jak i na deficyty w obrotach towarowych Polski z zagranicą. W dostawach zaopatrzeniowych elementów przetworzonych dla przemysłu, deficyt w handlu zagranicznym wyniósł w 2010r. 37,2 mld zł, a w handlu zagranicznym dobrami inwestycyjnymi, częściami i

akcesoriami (bez sprzętu transportowego) deficytu w 2010r. wyniósł 52,3 mld zł.

Dominacja kapitału zagranicznego w gospodarce narodowej podważa zarówno jej suwerenność, jak i zagraża stabilności jej rozwoju. Kapitał zagraniczny kieruje się bowiem kryteriami podaży-popytu na rynku globalnym, a nie krajowym, nie stanowi więc stabilnego elementu gospodarki narodowej. Wynika to stąd, że w zglobalizowanym świecie przemieszcza się on na rynku globalnym w poszukiwaniu większego zysku; czasami uzyskując ten zysk przepływami spekulacyjnymi; przemieszcza się także wówczas kiedy odczuwa zagrożenia, które mogą spowodować jego straty. Dlatego obecna dominacja kapitału zagranicznego stanowi potencjalne zagrożenie dla stabilnego i zrównoważonego rozwoju kraju i wymaga zniwelowania. Ponadto pożądane jest przyjęcie regulacji, zgodnie z którą wartość produktu lub półproduktu wyprodukowanego w przedsiębiorstwie będącym własnością kapitału zagranicznego, powinna być opodatkowana w Polsce.

Autorstwo: prof. Paweł Soroka

Źródło: Trybuna.eu