

Janusz ŚWIERKOCKI*

ELEMENTY POLITYKI WOBEC POLSKICH INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH

(Streszczenie)

Celowość tworzenia przez państwo preferencyjnych warunków dla krajowych inwestycji bezpośrednich jest trudniejsza do wyjaśnienia niż dla inwestycji bezpośrednich napływających z zagranicy. Wątpliwości dotyczą szczególnie krajów takich jak Polska, które w odróżnieniu od wielu innych gospodarek wschodzących cierpią na niedobór własnych oszczędności. Jednak kolejne polskie przedsiębiorstwa podejmują działalność gospodarczą inwestując za granicą. Mimo że skala tej ekspansji nie jest na razie duża, to w świetle koncepcji ścieżki rozwoju inwestycyjnego J. Dunninga należy oczekiwać jej wzrostu w najbliższych latach. Rodzi to pytanie o celowość wspierania polskich inwestycji bezpośrednich (PIB) ze środków publicznych. Działania w tym zakresie muszą mieścić się w ramach określonych przez polskie prawo dewizowe i wspólne reguły konkurencji UE. Instrumenty możliwe do zastosowania są liczne i urozmaicone. Jednak ich wykorzystanie w Polsce było dotychczas więcej niż skromne. Może to być uzasadnione ze względu na brak badań oceniających skutki PIB dla gospodarki. Artykuł przedstawia dotychczas stosowane narzędzia wspierające te inwestycje i formułuje rekomendacje dla polityki w tym zakresie.

Słowa kluczowe: polskie inwestycje bezpośrednie; polityka gospodarcza; instrumenty wspierania zagranicznych inwestycji bezpośrednich

1. Wstęp

Polskie inwestycje bezpośrednie (PIB) stają się coraz bardziej widoczne w statystykach wymiany z zagranicą. W porównaniu z inwestycjami bezpośrednimi napływającymi do naszego kraju stanowiły ok. 3% w 2000 i ok. 22% w 2012 roku¹

* Prof. zw. dr hab., Katedra Wymiany Międzynarodowej, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki; e-mail: jswierk@uni.lodz.pl

¹ World Investment Report, Investing in the SDGs: an Action Plan, United Nations New York and Geneva 2014, s. 209.

Jednak mimo absolutnego i relatywnego wzrostu wartości, nadal wypadają one skromnie nie tylko na tle osiągnięć czołowych pod tym względem gospodarek wschodzących, takich jak Chiny, Korea Płd., Rosja czy Taiwan. Również wśród nowych krajów członkowskich UE, jeśli uwzględnić relację ZIB do wielkości gospodarki mierzonej PKB i do liczby ludności, Polska jest ich przeciętnym eksporterem².

Wzajemne relacje między strumieniami zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) wyjaśnia m.in. koncepcja ścieżki inwestycyjnego rozwoju J. Dunninga³, która wskazuje, że ich saldo zależy od poziomu gospodarki danego kraju. Jeśli ten poziom jest niski, kraj w zasadzie jedynie importuje kapitał, natomiast w miarę wzrostu gospodarczego zaczyna sam inwestować za granicą. Jego inwestycje rosną i w efekcie saldo tej wymiany stopniowo wyrównuje się, by w końcu uzyskać znak dodatni⁴. Cały proces liczy pięć etapów. Badania empiryczne zgodnie umieszczały Polskę między drugim a trzecim, ale nieco bliżej trzeciego niż Węgry, Czechy i Słowację⁵. Tym samym można oczekiwać, że w długim okresie wraz ze wzrostem PKB wartość inwestycji wychodzących z Polski będzie także rosła, choć oczywiście niekoniecznie w sposób systematyczny.

Dla polityki wymiany z zagranicą oznacza to pewien dylemat. Z jednej strony odpływ kapitału wspierać będzie utrzymujący się od 1996 roku stan nierównowagi w bilansie obrotów bieżących, który zagraża stabilności kursu złotego, i może pogłębiać niedobór krajowych oszczędności w stosunku do potrzeb inwestycyjnych.

² **Z. Zimny**, *Outward FDI from Poland and its policy context 2012*, Columbia FDI Profiles, Vale Columbia Center on Sustainable International Investment December 28, 2012, s. 2, <http://ccsi.columbia.edu/publications/test-fdi-profiles-page/>; stan na dzień 15.03.2015 r. **H. Kępka**, *Polskie inwestycje bezpośrednie zagranicą w latach 2003–2012*, w: **E. Kaliszuk** (red. nauk.), *Dziesięć lat Polski w Unii Europejskiej*, IBRKK, Warszawa 2014 s. 290.

³ **R. Narula, J. Dunning**, *Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries*, Oxford Development Studies 2000/28/2, s. 141–167.

⁴ Dane statystyczne potwierdzają, że istnieje korelacja pomiędzy wielkością ZIB netto na mieszkańca a PKB na mieszkańca, ale wskazują na cały szereg krajów, w których ona nie występuje (World Investment Report, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, United Nations New York and Geneva 2006 s. 144–146), co nakazuje ostrożność w wyciąganiu wniosków. Koncepcja ścieżki rozwoju inwestycyjnego powieliła hipotezę „etapów bilansu płatniczego”, której współczesną wersję zaproponował P. Samuelson zob. **M. Ono**, *Examining the “Balance of Payments Stages” Hypothesis*, Global Economy Journal 2014/14/3–4, s. 373–397.

⁵ **M. Gorynia, J. Nowak, R. Wolniak**, *Investment Development Paths Of Central European Countries: a Comparative Analysis*, Argumenta Oeconomica 2010/1/24, s. 65–87; *Polskie inwestycje bezpośrednie w 2011 roku*, Ministerstwo Gospodarki Departament Strategii i Analiz, marzec 2013 s. 27–30.

Tak więc z makroekonomicznego punktu widzenia celowość wspierania przez państwo polskich inwestycji bezpośrednich wydaje się co najmniej przedwczesna. Z drugiej strony – według niektórych badaczy biznesu międzynarodowego – inwestowanie za granicą odgrywa ograniczoną rolę w internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, co stawia je w niekorzystnej sytuacji wobec konkurentów z innych krajów⁶. Dostarcza to argumentu zwolennikom pilnego podjęcia wspierania tego typu ekspansji, tym bardziej, że – jak wskazują niektóre badania w Polsce⁷ oraz w innych krajach⁸ – przedsiębiorstwa, które zainwestowały za granicą są bardziej produktywne od swoich konkurentów, które tego nie uczyniły. Posiadanie jak największej liczby takich jednostek leży zatem w interesie każdego rządu, któremu zależy na podnoszeniu poziomu życia swoich obywateli.

Celem artykułu jest przedstawienie instrumentów, które były dotychczas stosowane w Polsce w stosunku do przedsiębiorstw inwestujących za granicą i sformułowanie ocen i rekomendacji w tym zakresie. Podstawą wniosków będzie analiza literatury przedmiotu, aktów prawnych i informacji pochodzących od instytucji rządowych⁹.

2. Potencjalne kierunki i narzędzia polityki wobec PIB

Członkostwo Polski w rynku wewnętrznym Unii Europejskiej, gwarantujące podmiotom gospodarczym swobodę przepływu kapitału, przepływu usług i swobodę przedsiębiorczości¹⁰, z założenia wyklucza, wyjąwszy sytuacje nadzwyczajne, wariant polityki restrykcji w stosunku do inwestycji bezpośrednich. Nie ma przy tym znaczenia, czy są one dziełem polskich rezydentów z granicą, czy chodzi

⁶ T. Gołębiowski, M. Witek-Hejduk, *Formy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, Marketing i Rynek 2007/2, s. 16–22.

⁷ P. Gabrielczak, T. Serwach, *Produktywność a ekspansja międzynarodowa przedsiębiorstw. Przypadek województwa łódzkiego*, *Ekonomia Międzynarodowa* 2014/5 s. 5–25.

⁸ D. Greenaway, R. Kneller, *Firm Heterogeneity, Exporting And Foreign Direct Investment*, *The Economic Journal* 2007 (February); A. Bernard, J. Bradford, P. Schott, *Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods*, <http://www.nber.org/chapters/c0500>; stan na dzień 15.03.2015 r.

⁹ Badanie przeprowadzono w ramach projektu „*Determinanty i efekty aktywnej internacjonalizacji przedsiębiorstw z województwa łódzkiego*”, finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki (UMO-2011/01/B/HS4/03372). Rozszerzoną i zmienioną wersję artykułu stanowi rozdział 2 w książce B. Buczkowski i in., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Doświadczenia regionu łódzkiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego (w druku).

¹⁰ J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska w świetle Traktatu z Lizbony. Aspekty ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2012, rozdział 7.

o projekty realizowane w naszym kraju przez rezydentów zagranicznych, obowiązuje bowiem zasada niedyskryminacji. Wobec tego traktatowego ograniczenia władze publiczne (państwowe i samorządowe) mają zasadniczo do wyboru trzy strategie postępowania w odniesieniu do przedsiębiorstw zainteresowanych inwestycjami za granicą¹¹:

1. Niepodejmowanie żadnych szczególnych działań w przekonaniu, że wolny rynek, nawet funkcjonujący w sposób niedoskonały, i tak trafniej od polityków i urzędników określi pożądaną skalę i strukturę przedmiotową projektów realizowanych za granicą (trawestując stwierdzenie jednego z byłych polskich ministrów przemysłu, powtórzone za amerykańskim noblistą G. Beckerem: „najlepszą polityką wobec PIB jest brak jakiejkolwiek polityki”).
2. Wspieranie wszystkich potencjalnych projektów bez względu na ich kraj i branżę, w jakiej powstaną, co odpowiada założeniu, że każda dodatkowa polska inwestycja za granicą jest korzystna dla gospodarki. Dotyczyłoby to zatem także tzw. kapitału w tranzycie, który obecnie stanowi ponad połowę zasobu PIB¹². Są to środki finansowe przetrzucane pomiędzy krajami głównie w celu wykorzystania optymalizacji podatkowej, a nie po to, aby organizować tam działalność gospodarczą polegającą na produkcji czy świadczeniu usług. Korzyści państwa z tego tytułu są więc mocno wątpliwe.
3. Wspieranie tylko takich kategorii ZIB, które wpisują się w długofalowe plany rozwoju i strukturalnych przekształceń w gospodarce¹³. Oznacza to branie przez rząd pod uwagę m.in. wielkości, formy, jakości (np. zaawansowania technologicznego), kierunku geograficznego, branży czy motywów projektów podejmowanych przez polskich inwestorów. Podejście to, uznające wyższość państwa nad rynkiem w efektywnym alokowaniu zasobów, jest zatem przeciwieństwem pierwszej koncepcji.

W realizacji drugiej, a zwłaszcza trzeciej strategii pomocne są wszelkiego rodzaju zachęty inwestycyjne. Ze względu na ich bogactwo i różnorodność, to popularne określenie niektóre instytucje międzynarodowe (UNCTAD) i niektórzy

¹¹ K. Sauvart i V. Chen wyróżniają następujące możliwości: ograniczanie (*restricting*), ułatwianie (*facilitating*), wspieranie (*supporting*) i zachęcanie (*encouraging*). Zob. K. Sauvart, V. Chen, *China's regulatory framework for outward foreign direct investment*, China Economic Journal 2014/7/1, s. 141–163, http://works.bepress.com/karl_sauvant/105; stan na dzień 31.03.2015 r.

¹² Z. Zimny, *Outward FDI...*, s. 4.

¹³ O rosnącej w świecie popularności trzeciej strategii zdaje się świadczyć to, że wraz z liberalizacją przepisów wobec inwestorów zagranicznych, kraje jednocześnie wprowadzają coraz więcej regulacji reglamentujących ich działania, co od kilku lat odnotowują kolejne raporty UNCTAD (np. World Investment Report, Investing in the SDGs...).

badacze coraz częściej zastępują bardziej ogólnymi terminami „instrumenty kraju goszczącego” (*host country measures*) lub „instrumenty kraju pochodzenia” ZIB (*home country measures*). Od innych działań państwa zwykle branych pod uwagę przez przedsiębiorstwo przy decyzji o umieszczeniu działalności gospodarczej w kraju lub za granicą (np. polityka kursowa, monetarna, rynku pracy, handlowa) różni je wyraźne ukierunkowanie na pomoc w realizowaniu ZIB¹⁴.

Instrumenty będące w gestii kraju pochodzenia można podzielić na¹⁵: 1) finansowe (np. dotacje, pożyczki, preferencje kredytowe, udziały kapitałowe); 2) fiskalne (np. różnego typu ulgi i zwolnienia podatkowe, także przyspieszona amortyzacja); 3) usługi informacyjne i techniczne (m.in. informowanie o rynkach, warunkach prowadzenia działalności, ułatwianie kontaktów biznesowych, doradztwo, wspieranie udziału w targach i misjach gospodarczych); 4) zmniejszające ryzyko (ubezpieczenia od ryzyka politycznego i kredytowego); 5) pozostałe (regulacyjne, jak międzyrządowe porozumienia o inwestycjach i o opodatkowaniu oraz inne, jak różne działania poprawiające klimat inwestycyjny, np. redukujące formalności urzędowe). Z ekonomicznego punktu widzenia zdecydowana większość tych instrumentów w mniejszym lub większym stopniu faktycznie subsydiuje uczestnika rynku, aby obniżyć mu koszty lub/i ryzyko projektu.

3. Ogólne ramy prawne polityki wobec PIB

Z formalnego punktu widzenia podejmowanie inwestycji bezpośrednich podlega w Polsce przepisom ustawy „Prawo dewizowe”¹⁶. Zgodnie z jej art. 9 jest to możliwe na podstawie ogólnego zezwolenia dewizowego, które wydaje minister właściwy do spraw finansów publicznych w drodze rozporządzenia (art. 7) lub pod warunkiem uzyskania indywidualnego zezwolenia dewizowego, które wydaje Prezes NBP jako decyzję administracyjną (art. 8).

Minister Finansów w ogólnym zezwoleniu dewizowym pozwala rezydentom na „przekazywanie za pośrednictwem uprawnionych banków, krajowych lub za-

¹⁴ K. Sauvart, P. Economou, K. Gal, S. Lim, W. Wilinski, *Trends in FDI, home country measures and competitive neutrality*, w: A.K. Bjorklund (red.), *Yearbook on International Investment Law & Policy 2012–2013*, Oxford University Press, New York 2014, s. 13.

¹⁵ *Investment Incentives: The good, the bad and the ugly. Assessing the benefits and options for policy reform*, Background Paper for the Eighth Columbia International Investment Conference, November 13–14, 2013, Draft as of November 8, 2013, s. 21–23, http://ccsi.columbia.edu/files/2014/01/VCC_conference_paper_-_Draft_Nov_12.pdf; stan na dzień 20.11.2013 r.

¹⁶ Prawo dewizowe ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. (Dz.U. z 2002 r., nr 141 poz. 1178).

granicznych środków płatniczych, z przeznaczeniem na podjęcie lub rozszerzenie w tych krajach działalności gospodarczej, w tym na nabycie nieruchomości na potrzeby tej działalności” oraz „nabywanie przez rezydentów udziałów i akcji w spółkach, a także obejmowanie udziałów i akcji w takich spółkach”¹⁷. Możliwości takiego transferu kapitału dotyczą po pierwsze krajów, z którymi Polska posiada umowy o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji, po drugie, krajów trzecich, z którymi Wspólnota Europejska zawarła wiążące Polskę umowy zobowiązujące strony do zapewnienia swobody dokonywania ZIB (np. umowy stowarzyszeniowe) oraz po trzecie, krajów, z którymi analogiczne co do zakresu umowy bilateralne zawarły indywidualnie państwa członkowskie UE¹⁸. Tak więc polskie przepisy akceptują wszystkie formy dokonywania ZIB (*greenfield*, *brownfield*, fuzje i przejęcia), natomiast wprowadzają pewne, raczej niewielkie, ograniczenia co do geografii ich eksportu.

Na mocy traktatu lizbońskiego ZIB objęto wspólną polityką handlową, która należy do tzw. kompetencji wyłącznych UE. Dotyczą one m.in. negocjowania umów o swobodzie realizacji i ochronie ZIB. Na tej podstawie Komisja ma dokonać stopniowej weryfikacji umów, które państwa członkowskie zawarły z państwami trzecimi jeszcze przed wejściem w życie traktatu lizbońskiego i ocenić, czy są zgodne z prawem unijnym. Celem tego jest, po pierwsze, zagwarantowanie wszystkim unijnym inwestorom w państwach trzecich takiego samego traktowania, niezależnie od konkretnej umowy bilateralnej. Różnice w ich postanowieniach mogą bowiem naruszać tzw. neutralność konkurencyjną¹⁹. Po drugie, chodzi o zapewnienie podmiotom unijnym ochrony prawnej nie tylko po dokonaniu inwestycji, ale także w momencie wchodzenia na rynek, czyli w fazie realizacji projektu²⁰. Stare umowy bilateralne, jeśli okażą się zgodne z prawem unijnym, będą funkcjonować do czasu zawarcia nowej między Unią a danym

¹⁷ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.04.2009 r. w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych (Dz.U. z 2009 r., nr 69, poz. 597 z dnia 7.05.2009 r.).

¹⁸ W 2010 r. takich bilateralnych umów funkcjonowało prawie 1200, a jedynym państwem członkowskim, które ich nie posiadało była Irlandia. Zob. *Towards a comprehensive European international investment policy*, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM(2010)343 final, s. 4.

¹⁹ Czym jest i jakie znaczenie ma neutralność konkurencyjna wyjaśniają: **K. Sauvant, P. Economou, K. Gal, S. Lim, W. Wilinski**, *Trends in FDI...*, s. 4, s. 96–103.

²⁰ *Towards a comprehensive...*, s. 5.

państwem trzecim. W przeciwnym wypadku państwo członkowskie zostanie zobligowane do ich renegegowania zgodnie z wytycznymi UE²¹.

Umowy o ochronie inwestycji traktowane są jako jedna z form pomocy inwestorom na rynkach zagranicznych. Przejmowanie przez Komisję kompetencji w ich zawieraniu oznacza, że polski rząd, podobnie jak rządy pozostałych państw członkowskich, zostanie pozbawiony możliwości samodzielnego korzystania z tego instrumentu. Zmiana ta jednak zapewne nie będzie miała poważniejszych skutków dla polskich przedsiębiorstw ze względu na niewielki zakres i na ograniczone znaczenie umów tego typu dla eksportu ZIB²². Jednocześnie Komisja uznała, że „ani realne, ani pożądanę” byłoby zastępowanie polityki promocji inwestycji w państwach członkowskich realizowanej na poziomie centralnym i regionalnym oraz ograniczanie wzajemnej konkurencji w tym zakresie, pod warunkiem, że promocja mieści się w ramach wspólnej polityki handlowej i pozostaje w zgodzie z prawem UE²³.

Warunek zgodności polityki promocji inwestycji z prawem UE dotyczy przede wszystkim przestrzegania przez państwa członkowskie wspólnych reguł konkurencji w zakresie udzielania pomocy publicznej. Zgodnie z artykułem 107 ust. 1 traktatu o funkcjonowaniu UE pomocą publiczną jest „wszelka pomoc przyznawana przez państwo lub z zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie”. Zakazana na mocy tego artykułu jest zaś – co do zasady – ta pomoc, która „zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji”, „sprzyja niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów” i „jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową pomiędzy Państwami Członkowskimi”. Jednocześnie art. 107 w ust. 2 wyróżnia pomoc dozwoloną (bezw warunkowo), a w ust. 3 pomoc dopuszczalną (warunkowo). Jeśli przyznana została niezgodnie z procedurą, beneficjent może zostać zobowiązany do jej zwrotu. Właśnie w tej ostatniej kategorii będą mieścić się instrumenty, którymi państwo może legalnie wspomagać własnych inwestorów w ekspansji na rynki zagraniczne. Z punktu widzenia swobody prowadzenia przez Polskę polityki w tym zakresie istotne jest natomiast to, że pomoc udzielana przedsię-

²¹ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1219/2012 z dnia 12 grudnia 2012 r. ustanawiające przepisy przejściowe w zakresie dwustronnych umów inwestycyjnych między państwami członkowskimi a państwami trzecimi (Dz.U. UE L.2012.351.40).

²² O wątpliwościach dotyczących praktycznej skuteczności umów o ochronie inwestycji dla eksportu ZIB pisze m.in. **K. Sauvart**, *The regulatory framework for investment: where are we headed?*, w: *The Future of Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*, Research in Global Strategic Management, Volume 15, Emerald Publishing, Bingley 2011, s. 407–433.

²³ *Towards a comprehensive...*, s. 6.

biorstwom i instytucjom ze środków unijnych, także tym, które zainwestują za granicą, nie stanowi pomocy w rozumieniu art. 107 ust. 1²⁴, czyli nie jest zakazana przez prawo.

Wbrew pozorom wspieranie eksportu ZIB przez państwa członkowskie nie zawsze ma marginalne znaczenie dla konkurencji na rynku wewnętrznym i dla wzajemnej wymiany handlowej. Komisja kontroluje tę aktywność rządów i w latach 1996–2007 interweniowała sześć razy²⁵. Cztery decyzje dotyczyły Portugalii, a więc kraju nienależącego do gospodarczej i inwestycyjnej czołówki UE. Pozytywnie oceniła pomoc przede wszystkim dla sektora MŚP w ramach programów wsparcia obejmujących nie pojedyncze podmioty, ale większą liczbę beneficjentów.

4. Instrumenty wspierania PIB

Polska należy do krajów, które z powodzeniem transformowały swoją gospodarkę²⁶, a jednocześnie, w porównaniu z sąsiadami, stosunkowo szeroko stosowała zachęty dla zagranicznych inwestorów²⁷, za które odpłacili znacząco przyczyniając się do osiągniętego sukcesu. Stymulowali rozwój przedsiębiorczości, restrukturyzując gospodarkę w kierunku produkcji o wyższej wartości dodanej, wzrost wydajności pracy, wzrost eksportu²⁸. Natomiast rodzaj i skala interwencji w stosunku do polskich przedsiębiorstw inwestujących za granicą były, siłą rzeczy, jak do tej pory nieporównanie skromniejsze, a ich efekty dopiero mogą się pojawić w przyszłości.

Wśród instrumentów dostępnych krajowi pochodzenia (*home country measures*) uczestnicy rynku prawdopodobnie najbardziej cenią sobie możliwość otrzymania wsparcia finansowego, dzięki któremu koszty i ryzyko ekonomiczne

²⁴ J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska...*, s. 315.

²⁵ W. Wiliński, *Polityka gospodarcza państw wysoko rozwiniętych i rozwijających się w zakresie wspierania krajowych spółek inwestujących poza granicami kraju*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013, s. 100–105.

²⁶ Zob. A golden opportunity, Special report Poland, The Economist 2014, June 28th; J. Roaf, R. Atoyan, B. Joshi, K. Krogulski and an IMF staff team, *25 years of transition: post-communist Europe and the IMF*, D.C.: International Monetary Fund, Washington 2014.

²⁷ F. Cass, *Attracting FDI to Transition Countries: The Use of Incentives and Promotion Agencies*, Transnational Corporations 2007/16/2 (August), s. 77–122.

²⁸ Szerzej: J. Chojna, *Rola sektora zagranicznego w rozwoju gospodarczym Polski w okresie przed- i poakcesyjnym*, w: E. Kaliszuk (red. nauk.), *Dziesięć lat...*

uruchomienia działalności w innych krajach są mniejsze (np. dotacje, pożyczki, preferencje kredytowe, udziały kapitałowe ze środków publicznych). W Polsce środki tego typu nie były dotychczas wydzielane z myślą o podmiotach inwestujących za granicą. Sytuacja ma się jednak wkrótce zmienić. W 2015 roku Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) zaplanował uruchomienie Funduszu Ekspansji Zagranicznej, który będzie inwestował w zagraniczne podmioty polskich spółek, m.in. współfinansując je w postaci kapitału i pożyczek. Udział Funduszu w każdym z projektów wyniesie od 5 do 50 mln złotych i będzie stanowił nie więcej niż połowę wartości całej inwestycji. Fundusz będzie finansowany ze środków otrzymanych przez BGK od Skarbu Państwa²⁹.

Poza tym oczywiście polscy rezydenci mogą ubiegać się o środki dostępne z programów operacyjnych UE i z budżetu³⁰. Część z nich, wzmacniając konkurencyjność i zwiększając posiadane zasoby, będzie określną drogą pomagać beneficjentom w inwestowaniu za granicą. Tego można oczekiwać od funduszy, które od instytucji pośredniczących można było pozyskać na rozwój innowacji, np. w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w latach 2007–2014. Po drugie, podmioty inwestujące za granicą zwykle też intensywnie zajmują się eksportem, który korzysta ze stwarzanych przez państwo specjalnych udogodnień finansowych. Dodatkowe zyski z eksportu, wzmacniając sytuację finansową przedsiębiorstwa, mogą pośrednio sprzyjać jego ekspansji w formie kapitałowej. Taką funkcję można przypisać rządowemu programowi Finansowe Wspieranie Eksportu, na mocy którego BGK udziela zagranicznym nabywcom (bezpośrednio lub poprzez bank nabywcy) kredytów finansujących kontrakty eksportowe na zakup polskich towarów i usług. Środki te są wypłacane eksporterom, a zagraniczni nabywcy spłacają kredyty po otrzymaniu dostaw. Podobne znaczenie ma program wspierania eksportu DOKE, przewidujący dopłacanie do oprocentowania kredytów eksportowych, które mogą być udzielane nabywcom przez banki i międzynarodowe instytucje finansowe³¹.

Instrumenty fiskalne w kraju pochodzenia (różnego typu ulgi i zwolnienia podatkowe, a także przyspieszona amortyzacja), które wpływają na efektywną stopę obciążeń podmiotów gospodarczych daninami na rzecz państwa i na resztę

²⁹ Zob. <http://www.bgk.com.pl/fundusz-ekspansji-zagranicznej>; stan na dzień 24.03.2015 r.

³⁰ Ich katalog zob. Zbiorcze zestawienie dostępnych instrumentów wsparcia (według stanu na 1 stycznia 2015 r.), Ministerstwo Gospodarki Departament Innowacji i Przemysłu, Warszawa 2015.

³¹ Zob. www.bgk.pl; stan na dzień 25.03.2015 r.

zysku, którą same dysponują, są istotne dla decyzji mikroekonomicznych³². Polska nie stosuje żadnych specjalnych ulg fiskalnych dla przedsiębiorstw w związku z inwestowaniem za granicą. Pewne znaczenie może mieć jednak sposób opodatkowania korzyści tam osiągniętych.

Ustawa³³ dzieli podatników z siedzibą w Polsce na 3 kategorie: 1) osiągających dochody w krajach, z którymi Polska nie ma umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania; 2) osiągających dochody w krajach, które mają z Polską umowę o unikaniu podwójnego opodatkowania (poza państwami UE, EOG i Szwajcarią); 3) osiągających dochody w UE, EOG i w Szwajcarii. Podatnicy pierwszej kategorii mogą odliczyć od CIT w Polsce podatek dochodowy zapłacony za granicą, ale nie więcej niż część podatku przypadającą proporcjonalnie na dochód zagraniczny. Podatnicy drugiej kategorii również mogą odliczyć od CIT w Polsce podatek zapłacony za granicą, a także, pod pewnymi warunkami, podatek zapłacony przez zagraniczną spółkę-córkę. W efekcie ciężar podatkowy polskiej firmy, która zainwestowała za granicą jest ograniczony do poziomu CIT, czyli 19%. Podatnicy trzeciej kategorii mogą nie płacić CIT w Polsce od dochodów uzyskiwanych za granicą, jeśli polska spółka-matka nie korzysta ze zwolnienia z opodatkowania podatkiem dochodowym od całości swoich dochodów, bez względu na źródło ich osiągnięcia.

Rozwiązanie przyjęte dla podatków trzeciej kategorii oznacza, że państwo aprobejuje wykorzystywanie ulg podatkowych oferowanych w kraju goszczącym. Ci, którzy zainwestowali za granicą mogą dzięki temu płacić niższe podatki w stosunku do przedsiębiorstw, które produkują swoje towary i usługi jedynie w Polsce. Skutkiem tego popularnego w świecie podejścia jest wspieranie eks-

³² Różnice w efektywnych stopach opodatkowania determinują lokalizację ZIB. Ich obniżenie w kraju goszczącym w stosunku do poziomu w kraju pochodzenia przyciąga inwestorów, zob. **D. Wawrzyniak**, *Opodatkowanie przedsiębiorstw jako determinanta bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej*, *Gospodarka Narodowa* 2013/3, s. 7–55. Wrażliwość inwestorów na różnice w podatkach zależy od motywu ZIB, gałęzi i stopnia internacjonalizacji przedsiębiorstwa, zob. **M. Overesch, G. Wamser**, *Who Cares About Corporate Taxation? Asymmetric Tax Effects on Outbound FDI*, *The World Economy* 2009/12, s. 1657–1684.

³³ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, artykuły: 3, 17.3, 20. Rozwiązanie stosowane w Polsce, podobnie jak w wielu innych krajach, określane jest jako neutralne dla importu kapitału lub przedmiotowe (terytorialne). Szerzej o skutkach różnych rozwiązań w opodatkowaniu dochodów zagranicznych pisze **W. Wiliński**, *Polityka gospodarcza...*, s. 76–80 i **T. Moran**, *What Policies should developing country government adept toward outward FDI? Lessons from the experience of developed countries*, w: **K.P. Sauvart** (red.), *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets. Threat or Opportunity?* Edward Elgar, Cheltenham 2008, s. 279–282.

portu ZIB w sposób pośredni. Wyjątek od powyższej zasady stworzono w Polsce dla tzw. zagranicznych spółek kontrolowanych, które, tak jak w Polsce, płacą 19% podstawy opodatkowania³⁴. Pozbawienie polskich rezydentów korzyści z ulg za granicą ma na celu ograniczenie przekazywania przez granice środków finansowych, służącego jedynie ograniczeniu ich obciążeń podatkowych, a nie prowadzeniu rzeczywistej działalności gospodarczej.

Kolejną możliwość wsparcia dają krajowi pochodzenia instrumenty zmniejszające ryzyko projektów zagranicznych (różne formy ubezpieczania się od ryzyka politycznego i kredytowego). W Polsce służy temu gwarantowane przez Skarb Państwa maksymalnie na 15 lat ubezpieczenie eksportu ZIB od ryzyka politycznego w Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE). Instrument ten obejmuje projekty nowe i długoterminowe, niemające charakteru spekulacyjnego i niezwiązane z produkcją sprzętu militarnego czy narkotyków. Ryzyko inwestora może polegać m.in. na wybuchu działań wojennych, wyłączeniu lub zablokowaniu transferu zysków przez kraj goszczący³⁵.

Chyba najbardziej rozpowszechnionym na świecie sposobem wspierania swoich ZIB są różnego rodzaju usługi informacyjne i techniczne, traktowane ogólnie jako działalność promocyjno-marketingowa (m.in. informowanie o obcych rynkach i warunkach prowadzenia działalności gospodarczej, ułatwianie kontaktów biznesowych, doradztwo, wspieranie udziału w targach i misjach gospodarczych). W Polsce ta forma pomocy – w porównaniu z innymi narzędziami – również jest najbardziej rozbudowana. Realizuje ją też najwięcej podmiotów, takich jak Ministerstwo Gospodarki (MG), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ), Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji (WPHI), działające w wielu polskich ambasadach i konsulatach, a także organizacje pozarządowe, np. Think Tank czy Poland, Go Global i przedsiębiorstwa, np. PwC. Ogólną pieczę i patronat nad tymi inicjatywami sprawuje MG.

MG uruchomiło ogólny Portal Promocji Eksportu, na którym można uzyskać informacje o charakterystyce konkretnych rynków zagranicznych, dowiedzieć się o zagranicznych zapytaniach ofertowych i o przetargach, a także zamieścić własne oferty sprzedaży skierowane do zagranicznych importerów. Na portalu znajdują się również dane kontaktowe wojewódzkich Centrów Obsługi Inwesto-

³⁴ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r., art. 24a. Wobec tego typu spółek stosowane jest więc kryterium podmiotowe (uniwersalne) lub neutralne dla eksportu kapitału, które nie zachęca do eksportu ZIB.

³⁵ Zob. www.kuke.com.pl; stan na dzień 26.03.2015 r.

rów i Eksporterów (COIE), które zajmują się promocją umiędzynarodowienia polskich firm na poziomie regionów, oraz dane kontaktowe WPHI, a także informacje o dostępnych instrumentach wsparcia dla eksporterów. MG uruchomiło też wyspecjalizowane portale dla kierunków, które charakteryzuje szczególnie duża dysproporcja między chłonnością rynku a obecnością polskich przedsiębiorstw w charakterze eksporterów i inwestorów. Są to, mające pomóc w realizacji strategii rozwoju eksportu i ZIB, portal Go China i portal Go Africa, w szczególności do Nigerii, Angoli, Kenii, Mozambiku oraz RPA. Oba zawierają informacje o warunkach prowadzenia działalności gospodarczej, o aktualnych wydarzeniach (np. targi i wystawy) i ofertach biznesowych. Oba programy uwzględniają też możliwości wyjazdów w ramach misji gospodarczych przy okazji wizyt polityków najwyższych szczebli. Przedsiębiorcy zainteresowani działalnością handlową lub inwestycyjną na rynku europejskim mogą natomiast korzystać z dostępnych na stronie MG: 1) systemu SOLVIT, który pomaga w nieformalnym rozwiązywaniu problemów pojawiających się w związku z niewłaściwym stosowaniem przepisów rynku wewnętrznego; 2) portalu EU GO, który jako Pojedynczy Punkt Kontaktowy umożliwia obecnym oraz przyszłym przedsiębiorcom dostęp do szczegółowych informacji o różnych dziedzinach działalności gospodarczej (regulacjach, instytucjach, procedurach).

PAIiZ została powołana głównie z myślą o przyciąganiu inwestorów do Polski, ale od pewnego czasu posiada również Wydział Polskich Inwestycji Zagranicznych. Dostarcza on m.in. informacji o wybranych rynkach i branżach w innych krajach, pomaga przy nawiązywaniu kontaktów, organizuje misje wyjazdowe, ułatwia wymianę doświadczeń między polskimi inwestorami. PAIiZ realizuje też na zlecenie MG pilotażowy projekt „Wspieranie polskich przedsiębiorstw na wybranych rynkach”, obejmujący sześciu najważniejszych partnerów handlowych Polski³⁶.

Z kolei PARP daje polskim firmom z sektora MSP możliwość uczestnictwa w organizowanych na całym świecie i dofinansowywanych przez państwo misjach gospodarczych, giełdach kooperacyjnych oraz targach i wystawach. Prowadzi też szkolenia dla przedsiębiorców, w tym eksporterów, i gromadzi oferty współpracy od firm zagranicznych. Działająca przy PARP Enterprise Europe Network łączy prawie 600 ośrodków afiliowanych przy instytucjach wspierających rozwój przedsiębiorczości w Unii Europejskiej i w krajach trzecich. Konsultanci sieci oferują małym i średnim przedsiębiorstwom usługi doradcze, które mają pomóc

³⁶ Szczegółowe działania wymienia **M. Wejtko**, *Wsparcie polskich firm na rynkach zewnętrznych*, PAIiZ 2012, s. 1–10.

rozwinąć ich zdolności konkurencyjne. Portal Twoja Europa, współpracujący z European Enterprise Network i finansowany przez UE zawiera informacje o warunkach prowadzenia przedsiębiorstwa w krajach europejskich, będąc częścią działań wspierających sektor MSP przez UE.

Ze względu na bieżącą znajomość warunków działania biznesu w innych krajach, szczególną rolę promocyjną pełni 49 WPHI. Ich głównym celem jest pomaganie, zwłaszcza podmiotom z sektora MSP, w nawiązywaniu kontaktów mających służyć rozwojowi polskiego eksportu i inwestycji zagranicznych. Pomoc polega na dostarczaniu aktualnych informacji o rynku i jego regulacjach, inicjowaniu i ułatwianiu kontaktów biznesowych oraz udziale w realizacji przedsięwzięć promocyjnych. Świadczone usługi są nieodpłatne, o ile nie generują po stronie WPHI żadnych dodatkowych kosztów jednostkowych³⁷.

Promowaniem eksportu ZIB oprócz władz centralnych zajmuje się także samorząd terytorialny. Program Polski Czempion jest realizowany na zlecenie Miasta Wrocławia od 2012 roku. Wśród uczestników znajduje się 12 tamtejszych firm, mimo że formalnie przystąpili do niego przedstawiciele niektórych innych województw i miast wojewódzkich. Program skierowano tylko do tych – przedsiębiorstw wielonarodowych, które mają strategię globalne w obszarach, które sami uczestnicy zdefiniowali jako kluczowe. Były to, jak dotychczas, zasoby ludzkie, promocja, badania i rozwój. Niestety, z opisu Programu nie wiadomo, na czym konkretnie polega wsparcie dla inwestycji w innych krajach (poza stworzeniem platformy do komunikacji)³⁸. Zaangażowanie władz lokalnych w promowanie eksportu ZIB polega ponadto na finansowaniu biur COIE.

Do kategorii „pozostałe instrumenty w dyspozycji kraju pochodzenia”, które mogą ułatwiać polskim firmom inwestowanie za granicą zalicza się międzyrządowe porozumienia o inwestycjach i opodatkowaniu podmiotów działających w skali międzynarodowej oraz wszelkie inicjatywy władz poprawiające wewnętrzny klimat dla inwestycji, np. redukcję formalności związanych z wchodzeniem na obce rynki. Polska podpisała umowy w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji z 60 państwami. Uwzględniając (z reguły) klauzulę narodową i klauzulę największego uprzywilejowania, określają prawa inwestorów oraz odpowiedzialność krajów goszczących. Zapewniają polskim przedsiębiorcom, ogólnie biorąc, sprawiedliwe traktowanie, pełną ochronę i bezpieczeństwo

³⁷ Szczegółowy wykaz tych usług i warunki ich świadczenia zawiera publikacja Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji dla polskich eksporterów i inwestorów, Ministerstwo Gospodarki, Departament Jednostek Nadzorowanych i Podległych, Departament Promocji i Współpracy Dwustronnej, czerwiec 2014 r. s. 4–6.

³⁸ Zob. www.polskiczempion.pl; stan na dzień 29.03.2015 r.

działalności, rekompensatę w przypadku wyłączenia, możliwość transferu kapitału i przychodów z inwestycji, arbitraż z państwem goszczącym. Polska jest też stroną 45 umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, mających znaczenie dla zyskowności ZIB.

Jeśli chodzi o warunki do prowadzenia działalności gospodarczej, Polska niewątpliwie poczyniła ostatnio duże postępy. W rankingu Banku Światowego Doing Business 2015³⁹ zajęła 32 miejsce (w 2011 roku była 70.). Ta poprawa nie dokonuje się jednak w sposób ciągły i w różnym stopniu dotyczy wartości składających się na wskaźnik ogólny. W rankingu dla 2014 roku Polska była już bowiem na 30 pozycji. Zmiany, które od tego czasu wprowadziły władze, nie pogorszyły położenia biznesu, a nawet je poprawiły. Niższa pozycja w 2015 roku nie jest więc kwestią absolutnego, ale relatywnego obniżenia lotów. W stosunku do innych krajów pozycja Polski spadła bowiem w 6 rankingach cząstkowych, w 2 uległa poprawie, a w 2 pozostała bez zmian. Sygnalizuje to, że tempo reform było w naszym kraju wolniejsze niż u konkurencji. Z punktu widzenia zmian bezpośrednio odnoszących się do internacjonalizacji przedsiębiorstw istotna jest poprawa wskaźnika ilustrującego warunki handlu z zagranicą i awans z 46 na 41 miejsce.

5. Wnioski i rekomendacje

Teoretyczne uzasadnienie dla wspierania przez państwo inwestycji bezpośrednich za granicą nie różni się od przytaczanego w odniesieniu przyciągania tychże inwestycji z zagranicy. Za interwencją przemawiają niedoskonałości rynku, takie jak: asymetria informacji na niekorzyść inwestora w obcym środowisku biznesowym⁴⁰; widoczne przejawy dyskryminacji, z jaką przedsiębiorstwa wielonarodowe z krajów wschodzących spotykają się w krajach rozwiniętych⁴¹ lub korzystne społecznie efekty zewnętrzne w postaci wyższej zagregowanej pro-

³⁹ Zob. <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/poland>; stan na dzień 4.04.2015 r.

⁴⁰ **G.H. Hanson**, *Should Countries Promote Foreign Direct Investment?*, G-24 Discussion Paper Series, UNCTAD, United Nations, New York and Geneva, February 2001.

⁴¹ **K. Held, N. Berg**, *Facing Discrimination by Host Country Nationals – Emerging Market Multinational Enterprises in Developed Markets*, w: **A. Verbeke, R. Van Tulder, S. Lundan**, *Multinational Enterprises, Markets and Institutional Diversity*, "Progress in International Business Research" Vol. 9, Emerald, Bingley 2014.

duktywności osiągananej w gospodarce dzięki wiedzy i technologii sprowadzonym przez inwestora na własny użytek⁴².

Wspieranie inwestorów kosztuje, a jeśli dotyczy ich wybranej kategorii może w dodatku naruszać warunki równej konkurencji. Stąd podstawowa wątpliwość ekonomistów dotyczy tego, czy ktokolwiek, nawet państwo, potrafi właściwie zidentyfikować niedoskonałości rynku i efekty zewnętrzne, a następnie zmierzyć je, aby zastosować prawidłowe instrumenty i uczynić to w uzasadnionej rachunkiem ekonomicznym skali⁴³. Preferencyjne traktowanie ZIB może więc w praktyce zupełnie niepotrzebnie obciążać gospodarkę nie przynosząc w zamian korzyści dobrobytowych⁴⁴.

Od efektów całościowych nie jest wcale łatwiej wyliczyć efekty odcinkowe, jakie kraj macierzysty osiąga dzięki inwestycjom bezpośrednim, jeśli chodzi o stopę inwestycji, wzrost eksportu i poziom zatrudnienia. Lektura przeglądów wielu różnych badań empirycznych dotyczących gospodarek rozwiniętych pozwala stwierdzić jedynie tyle, że inwestowanie za granicą nie przynosi im strat, a może nawet dawać korzyści⁴⁵. Również na poziomie przedsiębiorstwa badania wpływu wielonarodowości (stopnia internacjonalizacji) na jego wyniki ekonomiczne dostarczają niespójnych ocen tej zależności. Może ona przybierać „zarówno kształt litery U, odwróconej litery U, litery S, jak również postać pozytywnego i negatywnego związku liniowego”⁴⁶.

Tak więc ekonomiści nie potrafią dostarczyć rządów przekonujących argumentów za wyborem polityki wobec swoich inwestorów bezpośrednich. Dotyczy to również polskich autorów. Na przykład P. Trąpczyński zestawiał 31 empirycznych publikacji o PIB, wykazując, że dominuje w nich pogłębiony opis takich cech jak m.in. wielkość, dynamika, kierunki, formy, motywy, determinanty, ba-

⁴² **M. Blomström, A. Kokko**, *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives*, Working Paper 168, Bundesbank Conference, January 2003.

⁴³ **D. Lal**, *Reviving the Invisible Hand. The Case for Classical Liberalism in the Twenty First Century*, Princeton University Press, Princeton 2006.

⁴⁴ **G.H. Hanson**, *Should Countries...*, s. 23–24.

⁴⁵ Zob. **A. Kokko**, *The Home Country Effects of FDI In Developed Economies*, Working Paper No. 225, 2006 April, European Institute of Japanese Studies Stockholm School of Economics; **E. Sunesen, S. Jespersen, M. Thelle**, *Impacts Of EU Outward FDI*, Copenhagen Economics Final Report 20 May 2010; **S. Globerman**, *Canadian Outward Foreign Direct Investment and Its Implications for the Canadian Economy*, The Conference Board of Canada, Report May 2012; **W. Wiliński**, *Polityka gospodarcza...*, s. 24–34.

⁴⁶ **T. Hutzschenreuter, J. Horstkotte**, *Performance effects of international expansion processes: moderating role of top management team experiences*, *International Business Review* 2013/1, s. 259.

riery, oczekiwania. Jedynie w dwóch znalazły się elementy oceny skutków PIB dla polskiej gospodarki, choć były na marginesie głównych rozważań⁴⁷. Wydaje się, że szczególnym tego powodem jest niezrozumiałe – w świetle praktyki w wielu innych krajach – zamykanie dostępu do systematycznej informacji do celów naukowych o podmiotach, które się internacjonalizują, w szczególności o tych, które zainwestowały za granicą⁴⁸. Obowiązujące przepisy o tajemnicy statystycznej uniemożliwiają zatem prowadzenie pogłębionych badań naukowych nad tą problematyką. W tej sytuacji badaczom pozostaje korzystanie z informacji wycinkowych, a więc niepełnych, które nie pozwalają na formułowanie zbyt daleko idących uogólnień.

Dotychczasowy stosunek rządu do PIB różnił się wyraźnie w zależności od sektora własnościowego. Politykę w stosunku do sektora prywatnego niektórzy badacze określali jako *laissez-faire*⁴⁹ albo jako „brak realizacji oficjalnej polityki wspierania ZIB”⁵⁰. Natomiast zupełnie inne reguły obowiązywały wobec inwestycji przedsiębiorstw państwowych lub kontrolowanych przez państwo⁵¹. Tu polityka była aktywna, a wychodzenie za granicę niejednokrotnie akceptowali lub inspirowali sami politycy, jak np. przejęcie przez KGHM producenta miedzi Quadra w Kanadzie⁵² albo zakup przez PKN Orlen rafinerii w Możejkach na Litwie⁵³. Jak łatwo się domyślić, decyzje te nie zawsze były powodowane kalkulacjami ekonomicznymi. Dlatego ich efekty każą zachować ostrożność w ocenach skuteczności bezpośredniej interwencji państwa. Na przykład, z uwagi na sposób zarządzania, giełdowa wycena KGHM jest relatywnie niższa od wyceny kon-

⁴⁷ P. Trąpczyński, *Determinants of foreign direct investment performance in the internationalization of Polish companies*, niepublikowana rozprawa doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2014, s. 141–146.

⁴⁸ W. Karaszewski (red.), *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą. Czynniki i skutki*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2013, s. 3.

⁴⁹ Z. Zimny, *Outward FDI...*, s. 7.

⁵⁰ A. Wąsowska, *State-controlled multinationals from transition economies: evidence from Poland*, w: M. ThiThnh Thai, E. Turkina, *Internationalization of Firms from Economies in Transition*, Edward Elgar, Cheltenham 2014, s. 30.

⁵¹ W 2010 r. na liście 25 największych polskich przedsiębiorstw wielonarodowych znajdowało się 5 przedsiębiorstw państwowych lub kontrolowanych przez państwo. Ich zagraniczne aktywa stanowiły prawie 70% całości aktywów tej grupy przedsiębiorstw. Zob. E. Kaliszuk, M. Błaszczuk-Zawiła, A. Wancio, *Polish Multinationals Go Beyond Europe*, IBRKK, Vale Columbia Center, Warsaw – New York 2012.

⁵² A. Wąsowska, *State-controlled...*, s. 30.

⁵³ A. Grzeszak, *Co można w Możejkach*, *Polityka* 2010/11; eadem, *Co można w Możejkach?*, *Polityka* 2014/31.

kurentów z branży⁵⁴. Z kolei inwestycja w Możejkach za 4,5 mld zł po 8 latach została wyceniona na zero złotych, a wynikłymi stąd stratami inwestor obciążył nabywców paliw w Polsce⁵⁵.

Powyższe dwa negatywne przykłady oraz wspomniane wcześniej ograniczenia poznawcze, wynikające z braku dostępu do informacji, utrudniają krytykowanie względnej powściągliwości władz w pomaganiu polskim inwestorom bezpośrednim w sektorze prywatnym. W tej sytuacji jest to być może racjonalne podejście. Polega ono na niestosowaniu (w zasadzie) restrykcji i na ułatwianiu raczej niż wspieraniu inwestycji za granicą. Do takiego stwierdzenia upoważnia brak typowych instrumentów finansowych (dotacje, pożyczki) czy fiskalnych przeznaczonych specjalnie w tym celu. Pomoc polega na: 1) zawieraniu międzynarodowych umów o inwestycjach i opodatkowaniu, z których istnienia i roli zapewne wielu przedsiębiorców nawet nie zdaje sobie sprawy; 2) stworzeniu możliwości ubezpieczenia transakcji eksportowych i części projektów od ryzyka politycznego i ekonomicznego; 3) prowadzeniu wielołątkowej działalności informacyjnej i promocyjnej, która nie jest instytucjonalnie wydzielona z myślą o inwestujących za granicą, lecz stanowi uboczną część aktywności skierowanej przede wszystkim do polskich eksporterów i do zagranicznych inwestorów w Polsce.

Połączenie pomocy dla różnych kategorii podmiotów ma w warunkach polskich racjonalne uzasadnienie. Jak wskazuje cały szereg badań⁵⁶, z jednej strony inwestycje polskich przedsiębiorstw bardzo często spowodowane są chęcią rozwijania dotychczasowego eksportu (przez budowę za granicą placówek zajmujących się sprzedażą, a nie zakładów produkcyjnych). Z drugiej strony przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym utworzone w Polsce dzięki ZIB nierzadko same potem inwestują, powiększając zasób inwestycji bezpośrednich, zaliczanych na konto naszego kraju.

Informowanie o warunkach biznesowych za granicą i promowanie tam inwestycji bezpośrednich jest niewątpliwie potrzebne. Czynią tak chyba wszystkie

⁵⁴ A. Wąsowska, *State-controlled...*, s. 33–34.

⁵⁵ A. Grzeszak, *Co można w Możejkach?*, *Polityka* 2014/31.

⁵⁶ Np. E. Maleszyk, *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw handlowych*, *Gospodarka Narodowa* 2007/9, s. 79–98; W. Karpińska-Mizielińska, T. Smuga, *Determinanty bezpośrednich inwestycji polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, *Gospodarka Narodowa* 2007/9, s. 31–53; *Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw. Skala i charakter umiędzynarodowienia na podstawie działalności spółek giełdowych*, MDDP Business Consulting, Warszawa, styczeń 2014.

kraje⁵⁷, a niektóre duże polskie przedsiębiorstwa wielonarodowe są wyraźnie zainteresowane intensywniejszą ekonomiczną dyplomacją, wskazując na wzory do naśladowania z innych państw⁵⁸. Kwestią do dyskusji jest natomiast skuteczność różnych narzędzi i form organizacyjnych temu służących.

Źródłem wiedzy na ten temat są w Polsce jedynie nieliczne badania bezpośrednie opinii przedsiębiorstw. Są one generalnie mało pochlebne dla państwa⁵⁹. Po pierwsze, zdaniem respondentów rozproszenie zadań pomiędzy wiele instytucji, przy braku jednostki odpowiedzialnej za całą strategię, utrudnia uzgadnianie działań pomiędzy resortami, co zwiększa koszty transakcyjne internacjonalizacji⁶⁰. Po drugie, krytycznie jest oceniana jakość oferowanej pomocy. Zastrzeżenia dotyczą kompetencji pracowników większości placówek dyplomatycznych i konsularnych, którzy są w stanie udzielać jedynie ogólnych, mało przydatnych informacji, a poza tym boją się współpracy z przedsiębiorcami. Dlatego ich zdaniem bardziej pożyteczne są kontakty z placówkami innych krajów. Podobne uwagi dotyczą również stylu pracy i profesjonalizmu krajowej administracji rządowej i samorządowej. Po trzecie, za praktycznie mało pomocny w ekspansji na rynki zagraniczne biznesmeni uważają udział w misjach towarzyszących rządowym wizytom oficjalnym. Co jednak ciekawe, za najmniej przydatne uznają działalność w bilateralnych izbach handlowych oraz udział w misjach organizowanych przez izby branżowe i gospodarcze. Tak niska ocena zaangażowania własnych samorządów pozwala więc w nieco innym świetle widzieć narzekania przedsiębiorców na pracę administracji państwowej.

Oczekiwania respondentów generalnie różnią się w zależności od składu badanej grupy (np. od wielkości przedsiębiorstw, doświadczenia, uzależnienia od rynków zagranicznych, branży)⁶¹. Dlatego trudno tu o uogólnienia, zwłaszcza wobec małej liczby podobnych badań. Potrzebna byłaby też weryfikacja uzyskiwanych odpowiedzi, np. metodami statystycznymi, a także ocena efektów, jakie przynoszą konkretne działania rządu i instytucji otoczenia biznesu⁶². Choć akcenty

⁵⁷ K. Sauvart, P. Economou, K. Gal, S. Lim, and W. Wilinski, *Trends in FDI...*, Annex Table I.

⁵⁸ J. Solska, *Czy można państwu pomóc?*, *Polityka* 2013/25, s. 38–40.

⁵⁹ M. Bonikowska, P. Rabiej, A. Turkowski, K. Żurek, *Obudzić uspiętego olbrzyma. Jak wesprzeć średniej wielkości przedsiębiorstwa w ekspansji zagranicznej?*, *Magazyn THINKTANK* 2013/19, s. 10, 12.

⁶⁰ Drobnym przykładem braku porządku jest np. to, że Centra Obsługi Inwestorów i Eksporterów na stronie www.paiz.gov.pl (stan na dzień 31.03.2015 r.) nadal figurowały jako Centra Obsługi Inwestora.

⁶¹ Zob. W. Karpińska-Mizelińska, Smuga T., *Determinanty...*

⁶² Takich badań ilościowych jest niewiele. Np. zob. A. Rose, *The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion*, Working Paper 11111, <http://www.nber.org/papers/>

w odpowiedziach, co zaznaczyliśmy, różnie się rozkładają, jest dość oczywiste, że respondenci chcieliby lepszej pracy instytucji zajmujących się promowaniem i informowaniem na temat otrzymania bezpośredniego wsparcia finansowego (dotacji, ulg podatkowych, hojniejszego dofinansowania udziału w targach i wystawach zagranicznych), bezpłatnego doradztwa prawnego i finansowego dla firm, które dopiero zamierzają wchodzić na obce rynki oraz możliwości konsultowania propozycji rozwiązań przygotowywanych przez państwo w zakresie wspierania internacjonalizacji⁶³.

Można zatem przypuszczać, że kwestią czasu jest przejście do bardziej aktywnych form wspierania polskich inwestorów, które będą angażować środki publiczne w sposób lepiej widoczny i kosztowniejszy niż informowanie i promocja ich przedsięwzięć kanałami administracyjnymi, politycznymi i dyplomatycznymi. Dobrym uzasadnieniem dla zmiany polityki byłyby nie naciski ze strony różnych lobby i emocjonalne czasem argumenty, ale chłodna analiza kosztów i korzyści. W tym celu pomocne byłyby badania porównujące ekonomiczne wyniki polskich przedsiębiorstw wielonarodowych z wynikami zbliżonych wielkością konkurentów nieinwestujących za granicą. Ich przedmiotem może być poziom produktywności, wysokość płac, wielkość eksportu, konkurencyjność, innowacyjność itp.

Gdyby okazało się, że wyniki tych analiz przemawiają na korzyść polskich inwestorów bezpośrednich⁶⁴, to szersza interwencja powinna spełniać kilka warunków. Pierwszym jest uwzględnienie ograniczeń skali dofinansowania wynikających z przepisów o pomocy publicznej UE. Drugim jest stopniowanie zaangażowania państwa. Ostrożność jest tu wielce wskazana, gdyż z badań wynika, że polscy inwestorzy bezpośredni nie stosują poprawnego rachunku ekonomicznego w podejmowaniu decyzji⁶⁵. Trzecim jest ewentualne sformu-

w11111; stan na dzień 14.03.2015 r.; **K. Head, J. Ries**, *Do trade missions increase trade?*, Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économie 2010/3.

⁶³ **M. Bonikowska, P. Rabiej, A. Turkowski, K. Żurek**, *Obudzić uśpionego...*, s. 8; **W. Karpńska-Mizielińska, Smuga T.**, *Determinanty...*, s. 46–47.

⁶⁴ Np. tylko 54% ankietowanych uważa, że dokonanie ZIB zwiększyło ich potencjał konkurencyjny w stosunku do rywali krajowych, a 56% – że do rywali zagranicznych. Przewaga osiągnięta dzięki ZIB jest więc znikoma. Zob. **M. Szalucka**, *Zagraniczna aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw a ich konkurencyjność*, w: **W. Karaszewski** (red), *Aktywność inwestycyjna...*, s. 129–130.

⁶⁵ **M. Jaworek**, *Ocena ekonomicznej efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w praktyce polskich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2013, s. 276.

lowanie i stosowanie kryteriów wsparcia⁶⁶. W przypadku inwestycji za granicą preferencje mogą mieć projekty zapewniające np. dostęp do surowców i do nowoczesnych technologii albo dokonywane w krajach, które państwo uważa za ważne dla swoich interesów. Wątpliwe jest natomiast szczególne wspieranie ekspansji małych przedsiębiorstw, gdyż upadek filii groziłby bankrutem całej firmie⁶⁷. Czwartym jest wybór właściwej formy wsparcia. Bezpieczniejsze dla budżetu i efektywniejsze wydają się pożyczki (o niskim bądź zerowym oprocentowaniu) niż dotacje i udziały kapitałowe. Piątym jest warunkowość pomocy, podobnie jak przyjęto w *Programie wspierania*. Jej przyznanie powinno zależeć od przewidywanych skutków dla polskiej gospodarki, np. dla wielkości eksportu i zatrudnienia. Tylko wpływ pozytywny lub neutralny upoważniałby do ubiegania się o wsparcie projektu. Szóstym jest stałe monitorowanie stosowanych form wsparcia i ich ocena w celu eliminowania tych, które są mało efektywne.

Na zakończenie warto zauważyć, że wspieranie polskich inwestycji bezpośrednich nie jest wcale koniecznym warunkiem ich wzrostu. Przemawiają za tym przynajmniej dwa argumenty. Po pierwsze, przykład Chile, które w latach 2001–2011 było w krajach wschodzących w pierwszej dziesiątce największych eksporterów ZIB, ograniczając się, tak jak Polska dotychczas, do działalności informacyjnej i w dodatku stosując mniej korzystne dla inwestorów podmiotowe kryterium opodatkowania⁶⁸. Po drugie, jeśli koncepcja ścieżki rozwoju inwestycyjnego J. Dunninga⁶⁹ dobrze modeluje rzeczywistość, to wzrost PKB wygeneruje też polskie inwestycje bezpośrednie. Wobec tego wszystkie polityki kreujące ten wzrost, tzn. sprzyjające inwestycjom podmiotów krajowych i zagranicznych oraz stwarzające im dogodne warunki do działania przez poprawę jakości instytucji (rozumianych funkcjonalnie), rozbudowę infrastruktury i lepszą edukację, będą także wspierać powstawanie i rozwój polskich przedsiębiorstw wielonarodowych.

⁶⁶ K. Sauvant, P. Economou, K. Gal, S. Lim, and W. Wilinski, *Trends in FDI...*, s. 37–42. Zrobiono to w *Programie wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2020*, Ministerstwo Gospodarki (tekst jednolity na dzień 27 października 2014 r.), dalej: *Program wspierania*. Mimo powszechnego zasięgu, jest on w praktyce adresowany do zagranicznych inwestorów w Polsce.

⁶⁷ F. De Beule D. Van Den Bulcke, H. Zhang, *Impact of Outward Foreign Direct Investment Promotion Policy: Evidence from Newly Industrialized, Emerging, and Developing Asian Economies*, w: A. Verbeke, R. Van Tulder, S. Lundan, *Multinational Enterprises, Markets and Institutional Diversity*, Volume 9 Progress in International Business Research, Emerald, Bingley 2014, s. 298.

⁶⁸ K. Sauvant, P. Economou, K. Gal, S. Lim, and W. Wilinski, *Trends in FDI...*, s. 91.

⁶⁹ R. Narula, J. Dunning, *Industrial development...*

Bibliografia

Akty prawne:

- Prawo dewizowe ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. (Dz.U. z 2002 r., nr 141 poz. 1178).
Program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki polskiej na lata 2011–2020, Ministerstwo Gospodarki (tekst jednolity na dzień 27 października 2014 r.).
Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.04.2009 r. w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych (Dz.U. z 2009 r., nr 69, poz. 597 z dnia 7.05.2009 r.).
Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1219/2012 z dnia 12 grudnia 2012 r. ustanawiające przepisy przejściowe w zakresie dwustronnych umów inwestycyjnych między państwami członkowskimi a państwami trzecimi (Dz.U. UE L.2012.351.40).
Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 1992 r., nr 21 poz. 86, Kancelaria Sejmu, wersja ujednolicona 12.02.2015 r.).

Opracowania:

- A golden opportunity, Special report Poland, *The Economist* 2014, June 28th.
Barcz J., Kawecka-Wyrzykowska E., Michalowska-Gorywoda K., *Integracja europejska w świetle Traktatu z Lizbony. Aspekty ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2012.
Bernard A., Bradford J., Schott P., *Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods*, <http://www.nber.org/chapters/c0500>; stan na dzień 15.03.2015 r.
Blomström M., Kokko A., *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives*, Working Paper 168, Bundesbank Conference, January 2003.
Bonikowska M., Rabiej P., Turkowski A., Żurek K., *Obudzić uspiętego olbrzyma. Jak wesprzeć średniej wielkości przedsiębiorstwa w ekspansji zagranicznej?*, Magazyn THINK-TANK 2013/19, s. 1–12.
Buczkowski B. i in., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw. Doświadczenia regionu łódzkiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego (w druku).
Cass F., *Attracting FDI to Transition Countries: The Use of Incentives and Promotion Agencies*, *Transnational Corporations* 2007/16/2 (August), s. 77–122.
De Beule F., Van Den Bulcke D., Zhang H., *Impact of Outward Foreign Direct Investment Promotion Policy: Evidence from Newly Industrialized, Emerging, and Developing Asian Economies*, w: A. Verbeke, R. Van Tulder, S. Lundan, *Multinational Enterprises, Markets and Institutional Diversity*, Volume 9 Progress in International Business Research, Emerald, Bingley 2014, s. 281–302.
Ease of Doing Business in Poland, World Bank Group, 2015, <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/poland>; stan na dzień 21.04.2015 r.
Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw. Skala i charakter umiędzynarodowienia na podstawie działalności spółek giełdowych, MDDP Business Consulting, Warszawa, styczeń 2014.
Gabrielczak P., Serwach T., *Produktywność a ekspansja międzynarodowa przedsiębiorstw. Przypadek województwa łódzkiego*, *Ekonomia Międzynarodowa* 2014/5, s. 5–25.
Globerman S., *Canadian Outward Foreign Direct Investment and Its Implications for the Canadian Economy*, The Conference Board of Canada, Report May 2012.

- Golebiowski T., Witek-Hejduk M.**, *Formy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, Marketing i Rynek 2007/2, s. 16–22.
- Gorynia M., Nowak J., Trapczyński P., Wolniak R.**, *Overview and Evaluation of Policy Measures Supporting Outward FDI: The Case of Poland*, w: E. Kaynak, T. Karcar (red.), *Flexibility, Innovation, and Adding Value as Drivers of Global Competitiveness: Private and Public Sector Challenges*, IMDA Press, Hummelstown 2013, s. 108–115.
- Gorynia M., Nowak J., Trapczyński P., Wolniak R.**, *The internationalization of Polish firms: evidence from a qualitative study of FDI behavior*, w: M. ThiThanh Thai, E. Turkina, *Internationalization of Firms from Economies in Transition*, Edward Elgar, Cheltenham 2014, s. 39–68.
- Gorynia M., Nowak J., Wolniak R.**, *Investment Development Paths Of Central European Countries: a Comparative Analysis*, Argumenta Oeconomica 2010/1/24, s. 65–87.
- Greenaway D., Kneller R.**, *Firm Heterogeneity, Exporting And Foreign Direct Investment*, The Economic Journal 2007 (February).
- Grzeszak A.**, *Co można w Możejkach*, Polityka 2010/11;
- Grzeszak A.**, *Co można w Możejkach?*, Polityka 2014/31.
- Hanson G.H.**, *Should Countries Promote Foreign Direct Investment?*, G-24 Discussion Paper Series, UNCTAD, United Nations, New York and Geneva, February 2001.
- Head K., Ries J.**, *Do trade missions increase trade?*, Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique, 2010/3, s. 754–775.
- Held K., Berg N.**, *Facing Discrimination by Host Country Nationals – Emerging Market Multinational Enterprises in Developed Markets*, w: A. Verbeke, R. Van Tulder, S. Lundan, *Multinational Enterprises, Markets and Institutional Diversity*, “Progress in International Business Research” Vol. 9, Emerald, Bingley 2014, s. 417–442.
- Hutzschenreuter T., Horstkotte J.**, *Performance effects of international expansion processes: moderating role of top management team experiences*, International Business Review 2013/1, s. 259–277.
- Investment Incentives: The good, the bad and the ugly. Assessing the benefits and options for policy reform*, Background Paper for the Eighth Columbia International Investment Conference, November 13–14, 2013, Draft as of November 8, 2013, s. 21–23, http://ccsi.columbia.edu/files/2014/01/VCC_conference_paper_-_Draft_Nov_12.pdf; stan na dzień 20.11.2013 r.
- Jaworek M.**, *Ocena ekonomicznej efektywności bezpośrednich inwestycji zagranicznych w praktyce polskich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2013.
- Kaliszuk E.** (red. nauk.), *Dziesięć lat Polski w Unii Europejskiej*, IBRKK, Warszawa 2014.
- Kaliszuk E., Blaszczyk-Zawila M., Wancio A.**, *Polish Multinationals Go Beyond Europe*, IBRKK, Vale Columbia Center, Warsaw – New York 2012.
- Karaszewski W.** (red.), *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą. Czynniki i skutki*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2013.
- Karpińska-Mizielińska W., Smuga T.**, *Determinanty bezpośrednich inwestycji polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, Gospodarka Narodowa 2007/9, s. 31–53.
- Kępką H.**, *Polskie inwestycje bezpośrednie zagranicą w latach 2003–2012*, w: E. Kaliszuk (red. nauk.), *Dziesięć lat Polski w Unii Europejskiej*, IBRKK, Warszawa 2014, s. 287–305.
- Kokko A.**, *The Home Country Effects of FDI In Developed Economies*, Working Paper No. 225, 2006 April, European Institute of Japanese Studies Stockholm School of Economics.

- Lal D.**, *Reviving the Invisible Hand. The Case for Classical Liberalism in the Twenty First Century*, Princeton University Press, Princeton 2006.
- Maleszyk E.**, *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw handlowych*, Gospodarka Narodowa 2007/9, s. 79–98.
- Moran T.**, *What Policies should developing country government adept toward outward FDI? Lessons from the experience of developed countries*, w: K.P. Sauvant (red.), *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets. Threat or Opportunity?* Edward Elgar, Cheltenham 2008, s. 272–298.
- Narula R., Dunning J.**, *Industrial development, globalization and multinational enterprises: New realities for developing countries*, Oxford Development Studies 2000/28/2, s. 141–167.
- Ono M.**, *Examining the “Balance of Payments Stages” Hypothesis*, Global Economy Journal 2014/14/3–4, s. 373–397.
- Overesch M., Wamser G.**, *Who Cares About Corporate Taxation? Asymmetric Tax Effects on Outbound FDI*, The World Economy 2009/12, s. 1657–1684.
- Polskie inwestycje bezpośrednie w 2011 roku*, Ministerstwo Gospodarki Departament Strategii i Analiz, marzec 2013.
- Roaf J., Atoyan R., Joshi B., Krogulski K.** and an IMF staff team, *25 years of transition: post-communist Europe and the IMF*, D.C.: International Monetary Fund, Washington 2014.
- Sauvant K., Chen V.**, *China’s regulatory framework for outward foreign direct investment*, China Economic Journal 2014/7/1, s. 141–163, http://works.bepress.com/karl_sauvant/105; stan na dzień 31.03.2015 r.
- Sauvant K., Economou P., Gal K., Lim S., Wilinski W.**, *Trends in FDI, home country measures and competitive neutrality*, w: Bjorklund A.K. (red.), *Yearbook on International Investment Law & Policy 2012–2013*, Oxford University Press, New York 2014, s. 5–117.
- Sauvant K.**, *The regulatory framework for investment: where are we headed?*, w: *The Future of Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*, Research in Global Strategic Management, Volume 15, Emerald Publishing, Bingley, s. 407–433.
- Solska J.**, *Czy można państwu pomóc?*, Polityka 2013/25, s. 38–40.
- Sunesen E., Jespersen S., Thelle M.**, *Impacts Of EU Outward FDI*, Copenhagen Economics Final Report 20 May 2010.
- Szałucka M.**, *Zagraniczna aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw a ich konkurencyjność*, w: W. Karaszewski (red), *Aktywność inwestycyjna polskich przedsiębiorstw za granicą. Czynniki i skutki*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 2013, s. 103–132.
- Towards a comprehensive European international investment policy*, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM(2010)343 final.
- Trąpczyński P.**, *Determinants of foreign direct investment performance in the internationalization of Polish companies*, niepublikowana rozprawa doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2014.
- Wąsowska A.**, *State-controlled multinationals from transition economies: evidence from Poland*, w: M. ThiThnh Thai, E. Turkina, *Internationalization of Firms from Economies in Transition*, Edward Elgar, Cheltenham 2014, s. 17–38.
- Wawrzyniak D.**, *Opodatkowanie przedsiębiorstw jako determinanta bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej*, Gospodarka Narodowa 2013/3, s. 37–55.
- Wejtko M.**, *Wsparcie polskich firm na rynkach zewnętrznych*, PAiIZ 2012, s. 1–10.

Wiliński W., *Polityka gospodarcza państw wysoko rozwiniętych i rozwijających się w zakresie wspierania krajowych spółek inwestujących poza granicami kraju*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013.

World Investment Report, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, United Nations New York and Geneva 2006.

World Investment Report, Investing in the SDGs: an Action Plan, United Nations New York and Geneva, 2014.

Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji dla polskich eksporterów i inwestorów, Ministerstwo Gospodarki, Departament Jednostek Nadzorowanych i Podległych, Departament Promocji i Współpracy Dwustronnej, czerwiec 2014 r.

Zbiorcze zestawienie dostępnych instrumentów wsparcia (według stanu na 1 stycznia 2015 r.), Ministerstwo Gospodarki Departament Innowacji i Przemysłu, Warszawa 2015.

Zimny Z., *Outward FDI from Poland and its policy context 2012*, Columbia FDI Profiles, Vale Columbia Center on Sustainable International Investment December 28, 2012.

Strony internetowe:

<http://www.bgk.com.pl/fundusz-ekspansji-zagranicznej>; stan na dzień 24.03.2015 r.

<http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/poland>; stan na dzień 4.04.2015 r.

www.bgk.pl; stan na dzień 25.03. 2015 r.

www.kuke.com.pl; stan na dzień 26.03.2015 r.

www.polskiczempion.pl; stan na dzień 29. 03. 2015 r.

<http://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDcQFjAB&url=http%3A%2F%2Fisap.sejm.gov.pl%2;> stan na dzień 27.03.2015 r.

Janusz ŚWIERKOCKI

POLICY MEASURES SUPPORTING OUTWARD FDI IN POLAND

(Summary)

It is much more difficult to justify why a State would like to offer preferential conditions to OFDI than in the case of IFDI. Such doubts are raised in particular in countries like Poland which, differently from many other emerging economies, suffer from shortages in their own savings. However, more and more Polish enterprises locate their economic operations abroad. Although the scale of expansion is still not very impressive, in the light of the idea proposed in the Investment Development Path by J. Dunning, we should expect its intensification in the years to come. Therefore the question is whether supporting OFDI from public resources would be a reasonable policy. The government intervention must remain within the framework of Polish foreign currency law and common EU competition rules. Instruments available under the two regimes are numerous and versatile. Nevertheless, their application in Poland has so far been more than modest. It could be justified by the lack of knowledge about the effects of OFDI for Poland's economy. The paper aims at presenting the measures applied so far to support the OFDI in Poland and at formulating recommendations for such policy.

Keywords: Polish OFDI; economic policy; FDI home country measures