

WIESŁAWA GIERAŃCZYK
Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń

Wybrane aspekty konkurencyjności polskiego przemysłu w dobie globalnych wyzwań rozwoju

Jedną z głównych cech współczesnej gospodarki światowej jest postępujący proces jej globalizacji, przejawiający się m.in. znoszeniem kolejnych barier w przepływie towarów i usług oraz czynników produkcji. Próba przebudowy polskiej gospodarki po 1989 r. z myślą o dostosowywaniu jej do wymagań integrującego się rynku światowego oznaczała konieczność uruchomienia procesów gospodarczych prowadzących do zwiększenia zdolności konkurencyjnej naszej gospodarki. W warunkach gospodarki rynkowej proces ten w dużej mierze uzależniony jest od działań podejmowanych przez poszczególne przedsiębiorstwa. Jednakże w polskich realiach prowadzenie działalności gospodarczej nadal obwarowane jest wieloma barierami, m.in. natury organizacyjnej (np. brak zaplecza instytucjonalnego wspierającego rozwój przedsiębiorczości), administracyjnej (rozbudowane procedury, biurokracja, zmienność przepisów), finansowej i fiskalnej (zadłużony budżet ogranicza możliwości dostępu do kapitału, wysokie stopy podatkowe), co w znacznym stopniu ogranicza swobodę działania. Taka sytuacja pozwala wysnuć wniosek, iż prowadzona od ponad 10 lat restrukturyzacja polskich przedsiębiorstw, rozumiana jako radykalna zmiana w co najmniej jednym spośród trzech wymiarów organizacji, tj. w zakresie działania, strukturze kapitałowej lub organizacji wewnętrznej firmy, miała charakter wstępny. Istotą restrukturyzacji powinno być bowiem zwiększenie konkurencyjności.

Na temat pojęcia konkurencyjności, a zwłaszcza konkurencyjności gospodarki kraju, istnieje wiele kontrowersji oraz propozycji definicyjnych, zarówno w literaturze polskiej, jak i światowej. Np. w badaniach OECD konkurencyjność to zdolność kraju do wytwarzania dóbr i usług, które w warunkach wolnego i rzetelnego handlu są akceptowane na rynku światowym, przy jednoczesnym utrzymaniu i wzroście dochodów realnych ludności w długim okresie. Światowe Forum Ekonomiczne określiło konkurencyjność jako zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym. Według European Economy konkurencyjność krajów zależy od ich zdolności do zachowania na rynku krajowym równowagi między importem i produkcją wewnętrzną, która to równowaga pozostaje w harmonii z wynikami uzyskanymi w eksporcie. Różnorodność w definiowaniu konkurencyjności nastęrcza wiele problemów jej oceny. Bez względu na sposób jej mierzenia głównym celem oceny konkurencyjności jest przede wszystkim określenie kierunków i natężenia zmian, a nie poziomu absolutnego. Ocena

konkurencyjności jest zawsze miarą relatywną i jej określenie wymaga informacji nie tylko o gospodarce danego kraju, ale również o stanie otoczenia.

Pozytywna ocena konkurencyjności jest podstawą włączenia się danego kraju w międzynarodowy podział pracy i otwiera szanse na zapewnienie wysokiego standardu życia społeczeństwu. Zasadniczą rolę w kreowaniu satysfakcji społecznej odgrywa możliwość zarobkowania. Zatem w skali makroekonomicznej zapewnienie miejsc pracy w naszym kraju powinno dokonywać się poprzez rozwijanie tych działów gospodarki, na których produkty występuje wzmożone zapotrzebowanie na rynku globalnym.

Czy w tym kierunku zmierzają zmiany zachodzące w polskiej gospodarce? Czy skupiający 20,7% ogółu pracujących i tworzący 23,4% PKB polski przemysł jest konkurencyjny na rynku krajowym i międzynarodowym?

Tabela 1. Udział polskiego handlu zagranicznego w świecie w %

	1988	1990	1993	1996	2000
Import	0,4	0,3	0,5	0,7	0,8
Eksport	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5

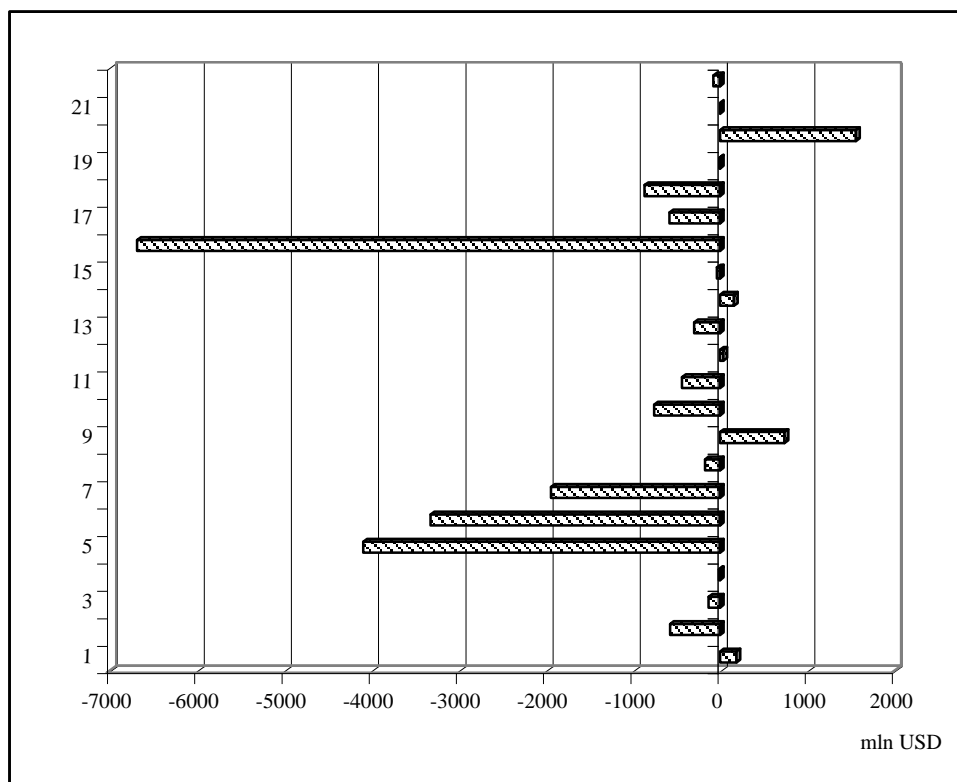
Źródło: Roczniki Statystyczne z lat 1991–2001, GUS, Warszawa

Jeżeli założyć, że miernikiem konkurencyjności w skali globalnej jest udział danego kraju w rynku światowym, to z analizy danych zawartych w tabeli 1 wyraźnie wynika, że w latach 1990–2000 atrakcyjność polskich produktów eksportowych nie uległa zasadniczej zmianie. Choć polski przemysł w przeważającym stopniu przeszedł już restrukturyzację, to w naszej ofercie eksportowej przeważają tzw. produkty dojrzałe, o niskich marżach i średniej jakości.

W 2000 r. eksport przewyższał import jedynie w zakresie produkcji mebli, prefabrykatów budowlanych, drewna i wyrobów z drewna oraz metali szlachetnych (ryc. 1). Taka oferta obciążona jest dużą niepewnością sprzedaży i silnym uzależnieniem od sytuacji gospodarczej kontrahentów. Przeciagający się kryzys obejmujący naszych głównych partnerów handlu zagranicznego powoduje, że polskim producentom coraz trudniej utrzymać się na zagranicznych rynkach zbytu.

Przeprowadzona wśród czytelników „Time’a” ankieta dowiodła, że z Polską nie kojarzy się żaden produkt przemysłowy. Skojarzenia mają raczej charakter sentymentalny: wojna, komunizm, Solidarność, Wałęsa, papież. Jeżeli głębiej się nad tym zastanowić, to trudno się temu dziwić. Liderami polskiego eksportu są renomowane firmy transnarodowe: Volkswagen, Thompson Polkolor, Fiat Auto Poland. Produkty tych firm z polskich zakładów trafiają do wielu krajów UE, ale dla tamtejszych odbiorców są produktami niemieckimi, francuskimi, włoskimi. Na rynki światowe trafiają również inne polskie wyroby przemysłowe, np. pralki, lodówki, odkurzacze, kuchenki, ale najczęściej jako anonimowy towar, który sprzedawany jest pod znakami firmowymi słynnych światowych producentów lub wielkich sieci sprzedaży. Ceny uzyskiwane za towary bezmarkowe są o wiele niższe – tracą przedsiębiorcy, traci Skarb Państwa, duże jest też ryzyko utraty tych rynków. Powszechnie wiadomo, że zagraniczni inwestorzy nie szukają w Polsce wartościowych marek, a zaplecza produkcyjnego i rynku zbytu.

Inną barierą proeksportowej strategii naszego przemysłu jest mało aktywna postawa rządu. O ile np. rząd szwedzki tylko na promocję wódki Absolut przeznaczył w 1999 r. 100 mln \$, to polski rząd na promocję całego eksportu wydatkował w tym samym czasie 26 mln zł.



- | | |
|--------------------------------------|---|
| 1 – zwierzęta żywe | 12 – obuwie, nakrycia głowy |
| 2 – produkty pochodzenia roślinnego | 13 – wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło |
| 3 – tłuszcze i oleje | 14 – perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne |
| 4 – przetwory spożywcze | 15 – metale nieszlachetne i wyroby |
| 5 – produkty mineralne | 16 – maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny |
| 6 – produkty przemysłu chemicznego | 17 – sprzęt transportowy |
| 7 – tworzywa sztuczne i kauczuk | 18 – przyrządy i aparaty optyczne |
| 8 – skóry i wyroby z nich | 19 – broń i amunicja |
| 9 – drewno i wyroby z drewna | 20 – wyroby różne – meble, prefabrykaty budynków, zabawki |
| 10 – ścier drzewny, papier i tektura | 21 – dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, antyki |
| 11 – materiały i wyroby włókiennicze | 22 – inne produkty |

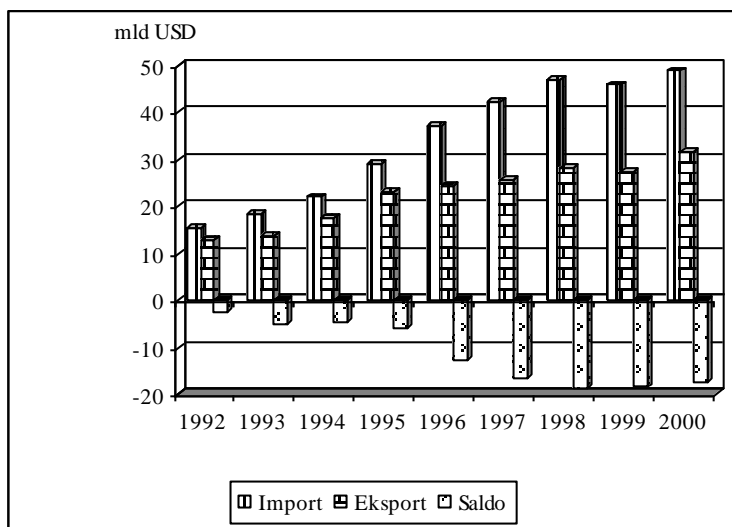
Ryc. 1. Saldo handlu zagranicznego Polski według nomenklatury PCN w 2000 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego, GUS, Warszawa 2001

Konkurencyjności polskiej oferty towarowej nie wzmacnia ponadto utrzymujący się wysoki kurs złotówki w relacji do euro i dolara. Polska należy ponadto do nielicznych krajów, w którym nie ma odrębnej instytucji wspierającej eksport.

Biorąc pod uwagę, że od kilku lat polski eksport pozostaje daleko za importem (ryc. 2) można wysnuć przypuszczenie, iż na rynku wewnętrznym polskie wyroby są również coraz mniej atrakcyjne dla rodzimych konsumentów.

Czy zatem są szanse na poprawę konkurencyjności polskich produktów?



Ryc. 2. Obroty handlu zagranicznego Polski w latach 1992-2000

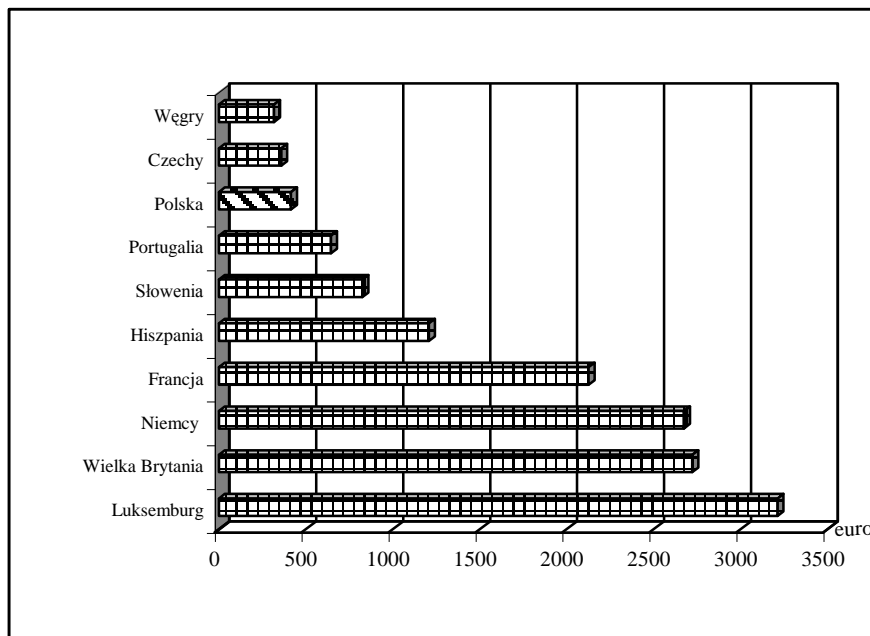
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego, GUS, Warszawa 2001

W dużym uproszczeniu można przyjąć, że poprawa konkurencyjności na rynku globalnym na poziomie przedsiębiorstw najczęściej dokonuje się poprzez przyjęcie strategii nakierowanej na zdobycie przewagi kosztowej bądź przewagi jakościowej. Doświadczenia krajów, których pozycja konkurencyjna w światowych rankingach rośnie wskazują, iż poprawa zdolności konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw, polskiego przemysłu, polskiej gospodarki dokonywać powinna się m.in. przez zmiany w ofercie produktów, podniesienie ich jakości, zmniejszenie kosztów własnych.

Polska charakteryzująca się obecnie stosunkowo wysokimi kosztami robocizny w grupie krajów Europy Środkowej i Wschodniej (ryc. 3) oraz niską, w porównaniu np. z krajami UE, wydajnością pracy w przeliczeniu na 1 pracującego (ryc. 4) przestaje być atrakcyjnym miejscem lokalizacji firm, które swoją ekspansję opierały na uzyskiwaniu przewagi kosztowej. W związku z powyższym tempo napływu kapitału zagranicznego do Polski maleje i coraz częściej przegrywamy konkurencję o inwestycje z innymi krajami z Europy Środkowej i Wschodniej, zwłaszcza Republiką Czeską i Węgrami, które ponadto dysponują lepszą i szybciej rozwijaną infrastrukturą oraz nowocześniejszą strukturą gospodarki i przemysłu. Inną niekorzystną cechą strukturalną polskiej gospodarki i handlu zagranicznego jest względnie niski i wolno rosnący udział produktów i sektorów gospodarki opartych na wiedzy. O ile bowiem w Polsce w 1999 r. produkty wysokiej techniki stanowiły 1,3% eksportu do krajów UE, to na Węgrzech udział ten był 10-krotnie wyższy i wyniósł 13,2%. Ze statystyk i analiz OECD wynika, że taki charakter węgierskiego handlu zagranicznego związany jest w znacznej mierze z dużą rolą sektora zagranicznego w gospodarce węgierskiej, który kontroluje ok. 70% obrotów w przemyśle przetwórczym oraz ze strategią inwestorów zagranicznych inwestujących w proeksportowy przerób uszlachetniający importowanych produktów wysokiej techniki. W 2001 inwestycje typu *venture capital** na

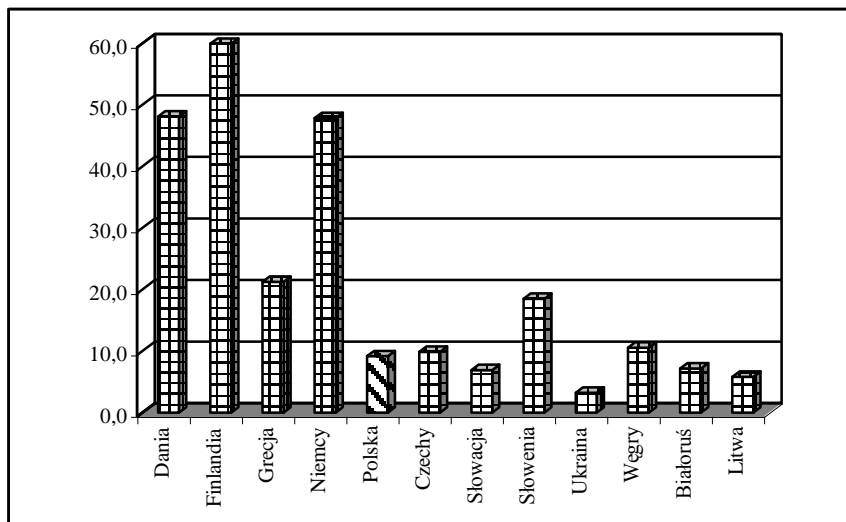
* *venture capital* – kapitał lokowany w przedsięwzięciach obciążonych wysokim ryzykiem, ale rokujących o wiele wyższą niż przeciętną rynkową stopę zwrotu inwestycji.

Węgrzech wyniosły 60 mln USD, podczas gdy w Polsce niespełna 31 mln USD. Niepokojący jest fakt, iż skala inwestycji o podwyższonym ryzyku obniża się. W 2001 r. zainwestowano w Polsce w przedsięwzięcia tego typu trzykrotnie mniej niż rok wcześniej (w 2000 r. 89 mln USD).



Ryc. 3. Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto w przemyśle i usługach w euro w wybranych krajach w 1999 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://www.gazeta.pl/ue>.

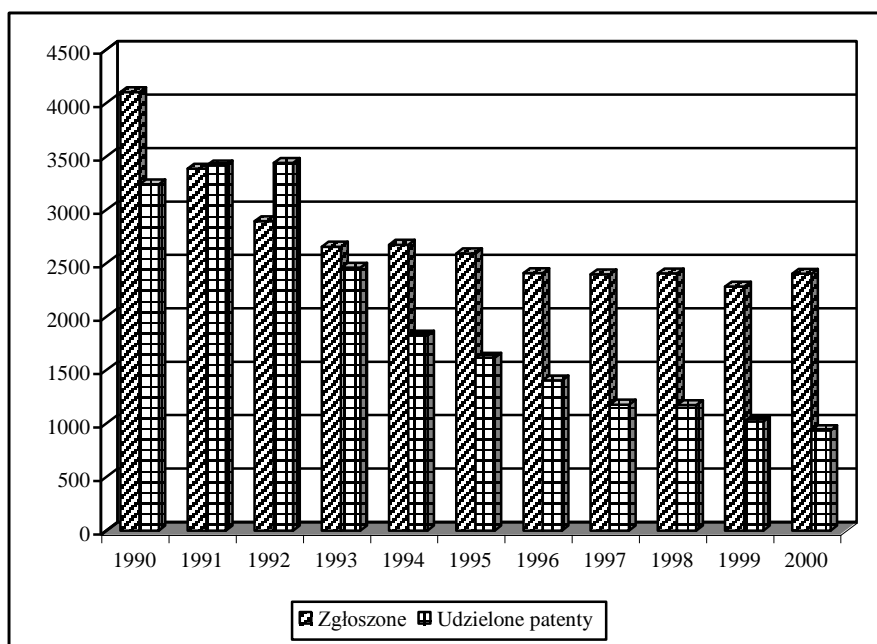


Ryc. 4. Wydajność pracy w przemyśle w wybranych krajach w 2000 r. (w tys. USD/1 pracującego)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznik Statystyczny, GUS, Warszawa 2001

Napływ kapitału zagranicznego w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce pozostaje w ścisłej korelacji z prywatyzacją polskich przedsiębiorstw, co oznacza, że firmy zagraniczne inwestowały w rozwijanie produkcji dla istniejących linii produkcyjnych, opracowanych na bazie już istniejących technologii. Nakłady kapitału zagranicznego w działalność badawczo-rozwojową w Polsce należą do najniższych w grupie krajów OECD. Niższy udział inwestorów zagranicznych w całości nakładów na innowacje niż ich udział w handlu zagranicznym czy nakładach inwestycyjnych ogółem oznacza, że do Polski przynosi się raczej gotowe rozwiązania technologiczne.

Z badań GUS wynika, iż również polski sektor MSP charakteryzuje się niezwykle niskim poziomem innowacyjności, nie tylko w stosunku do krajów UE, ale również regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Nowo tworzone prywatne firmy po 1989 r. operowały przede wszystkim w sektorach i działach zaniedbanych w okresie gospodarki centralnie sterowanej, tj. w usługach lub produkcji względnie prostych dóbr o niewielkiej wartości dodanej. Według znawców problematyki funkcjonowania MSP dynamiczny wzrost liczby firm prywatnych miał charakter nierównoważony, co oznacza, że powstała zbyt duża liczba zbyt małych firm o niewielkim potencjale wzrostowym. Wskaźnikiem otwartości na innowacyjność może być korzystanie z licencji i patentów. W grupie mikroprzedsiębiorstw niespełna 5% polskich firm korzystało w 2000 r. z licencji i patentów i tyle samo przeznaczało środki na B+R. W grupie zakładów dużych i średnich otwartość na innowacje wykazywało ok. 15% przedsiębiorstw.



Ryc. 5. Wynalazki krajowe – zgłoszone i udzielone – w latach 1990–2000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych z lat 1991–2001, GUS, Warszawa

ryc. 6

rzc. 7

Biorąc pod uwagę stagnację w liczbie wdrażanych licencji i patentów (ryc. 5) oraz coraz mniejsze wydatki na inwestycje ogółem (ryc. 5) można stwierdzić, że budowanie konkurencyjności Polski i polskich produktów poprzez osiągnięcie przewagi technologicznej jest bardzo trudnym wyzwaniem. Znikome zasoby kapitałowe rodzimych przedsiębiorców oraz kosztowa strategia większości inwestorów zagranicznych spowodowały poważne zaniedbanie sfery badawczo-rozwojowej w naszym kraju. Udział wydatków na tę sferę w PKB sukcesywnie się zmniejsza. O ile w 1990 r. B+R pochłaniały 0,96% PKB, to w 2000 r. niespełna 0,7% PKB. Dla wielu firm nieekonomiczne wydaje się przeznaczanie większych nakładów na działalność badawczo-rozwojową i podejmowanie większego ryzyka działalności gospodarczej – tzw. ryzyka technologicznego w celu wytwarzania wyrobów lepszych jakościowo, bardziej zaawansowanych technologicznie, o większej wartości dodanej, dlatego poprzestają na wytwarzaniu dojrzałych, często surowcochłonnych wyrobów. Fundamentów do budowy długoterminowej konkurencyjności polskiej gospodarki nie wspiera polityka kolejnych rządów. Długotrwała ochrona ariegardy, czyli gałęzi i działalności schodzących, nie mających perspektyw efektywnego, konkurencyjnego rozwoju w warunkach współzawodnictwa ekonomiczno-finansowego o charakterze globalnym nie prowadzi do realokacji zasobów ze schyłkowych do perspektywicznych dziedzin działalności gospodarczej.

Brak dynamicznych działań ze strony sektora prywatnego i publicznego pobudzających działalność innowacyjną doprowadza do stałego spadku konkurencyjności polskiej gospodarki (firm) na rynkach światowych. Spadek wydatków na sferę badawczo-rozwojową przekłada się wyraźnie na osłabienie wzrostu gospodarczego (ryc. 7). W latach 1994–1997 średnie roczne tempo wzrostu wynosiło 6,3%, w latach 1998–2000 było już tylko na poziomie 4,3 % rocznie, w 2001 r. wzrost wyniósł 1,1%.

Nawet gdyby sprawdziły się prognozy oczekiwanego ok. 2% wzrostu gospodarczego na 2003 rok, to jest to o wiele za mało, aby szybko zmniejszyć dystans ekonomiczny Polski do krajów UE (ryc. 7). Z badań wynika, że Polsce potrzebne są co najmniej 33 lata, aby PKB *per capita* był na poziomie 3/4 PKB *per capita* w krajach UE.

Istnieją więc przesłanki, aby twierdzić, że w dzisiejszym stanie polskiej gospodarki możliwości ekstensywnego wzrostu i rozwoju opartego na oddolnym rozwoju sektora prywatnego oraz napływie BIZ zostały wyczerpane. Dlatego w długookresowych strategiach rozwoju należy uwzględnić konieczność tworzenia przez państwo lepszego klimatu dla proinnowacyjnych przekształceń struktury produkcji i obrotów handlowych z zagranicą, m.in. przez pobudzanie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych sprzyjających budowie gospodarki opartej na wiedzy, rozwojowi eksportu produktów wysokiej techniki i tworzeniu trwałych więzi inwestycyjno-produkcyjno-handlowych z partnerami bardziej zaawansowanymi pod względem ekonomicznym. Polska powinna zwrócić baczniejszą uwagę na zastosowanie wiedzy w swojej gospodarce m.in. poprzez stymulowanie innowacyjności tak, by wiedzę można było przekształcać w technologię, a technologię w produkty i usługi. Niezbędne jest wspomaganie współpracy, jaką podjęły w naszym kraju z ośrodkami uniwersyteckimi takie firmy, jak Intel, ABB, Philips, Lucent Technologies czy Siemens

i wspieranie badań zarówno ze źródeł prywatnych, jak i publicznych tak, by globalny potencjał wiedzy przełożyć na znajdowanie nowych sposobów zaspokajania potrzeb lokalnych i globalnych. Niezbędne w tym względzie są aktywne działania zwłaszcza w sferze polityki gospodarczej, w tym fiskalnej. Wzorem mogłaby być Irlandia, która w stosunkowo krótkim czasie potrafiła stworzyć dobre warunki rozwoju dla swoich oraz lokujących się

tam firm zagranicznych. A może inną szansą podniesienia konkurencyjności polskiego przemysłu jest produkcja artykułów rolno-spożywczych, m.in. ekologicznej żywności. O ile bowiem towary przemysłu elektromaszynowego, chemicznego są zazwyczaj wszędzie podobne, to produkty regionalne są dziś poszukiwanym towarem. Może to być także szansą na rekonstrukcję polskiego rolnictwa i mniejszych firm.

Literatura

- Balicka M., 2002, *Ogon, dawniej tygrys*, „Polityka” nr 3, 19 stycznia
- Bogdanowicz A., Kosiedowski W. red., 2000, *Konkurencyjność regionów w państwach przechodzących do gospodarki rynkowej*, Toruń
- Grzeszak A., 2001, *Pod dobrym znakiem*, „Polityka” nr 51/52, 22/29 grudnia
- Kowalczewski W. red., 2000, *Gospodarka Polski wobec globalnych wyzwań rozwoju*, Warszawa
- Markiewicz W., 2002, *Eurokoszyk 2001*, „Polityka” 1, 5 stycznia
- Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski*, 1995, Raporty – studia nad konkurencyjnością, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa
- Ostrowski M., Szostkiewicz A., 2002, *Rok 2004*, „Polityka” 12, 23 marca
- Zioło Z. red., 2000, *Problemy transformacji struktur przemysłowych w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG nr 1, Warszawa–Kraków
- Raport z badania „wskaźniki innowacyjności przedsiębiorstw w Polsce” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości*, Warszawa 2001, <http://www.parp.gov.pl/innowacje.php>
- Rochnowski H., 2000, *Niektóre cele i uwarunkowania przemysłu Polski w okresie transformacji*, [w:] *Problemy transformacji struktur przemysłowych w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej*, red. Z. Zioło, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG nr 1, Warszawa–Kraków
- Stańczyk A., 2002, *Innowacyjność polskiej gospodarki w warunkach globalizacji*, [w:] *Geograficzne uwarunkowania rozwoju Małopolski*, Kraków