

ANDRZEJ WIELOŃSKI  
AGNIESZKA BAZYDŁO

## Proces integracji z Unią Europejską a przemiany strukturalne w przemyśle Polski

W marcu 1992 roku weszła w życie tzw. Umowa Przejściowa, tj. ta część Układu o stowarzyszeniu Polski z Wspólnotami Europejskimi (podpisanego w grudniu 1991 roku), która bezpośrednio dotyczyła wzajemnej wymiany handlowej. Stanowi ona podstawę prawną do utworzenia strefy wolnego handlu wyrobami przemysłowymi. Procesy integracyjne uwiaryściły jednak znaczną lukę strukturalną między przemysłem polskim a zachodnioeuropejskim.

Dostosowanie struktury do skutecznego konkurowania na jednolitym rynku europejskim, stało się podstawowym celem strategii rozwoju przemysłu w Polsce.

Pierwsze lata transformacji systemu gospodarczego wykazały, że wewnętrzne źródła akumulacji kapitału, w odniesieniu do skali restrukturyzacji przemysłu, wobec relatywnie dużego udziału w produkcie krajowym brutto (PKB) wydatków na konsumpcję i niskiej stopie oszczędności, są dalece niewystarczające. Uzależnia to wzrost efektywności i innowacyjności, a w konsekwencji konkurencyjności polskiego przemysłu od napływu kapitału zagranicznego.

W latach 1990-2000 wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce zwiększyła się ze 105 mln USD do 49,4 mld USD, co stawia ją na pierwszym miejscu wśród krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Najwięcej, bo ponad 60% kapitału zainwestowali inwestorzy z krajów Unii Europejskiej.

Prawie 43% kapitału inwestorzy zagraniczni zainwestowali w przemyśle, w tym zwłaszcza w przemyśle spożywczym i motoryzacyjnym. Świadczy to o ich szczególnym zainteresowaniu tzw. przemysłami rynkowymi, głównie produkcją wyrobów o dużym i trwałym popycie, którymi bez wątpienia są artykuły spożywcze i samochody osobowe<sup>1</sup>.

Napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych towarzyszył wzrost eksportu. W latach 1990-2000 jego wartość zwiększyła się z 14,3 mld USD do 28,8 mld USD, natomiast udział w nim przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym – z 6% do 51,6%.

<sup>1</sup> W latach dziewięćdziesiątych Polska stała się jednym z najatrakcyjniejszych rynków motoryzacyjnych w Europie, o czym świadczy sprzedaż 630 tys. nowych samochodów osobowych w 1999 roku. Rosnące ceny pojazdów (wzrost stawki podatku akcyzowego), kredytów, ubezpieczeń i paliw oraz import 210 tys. samochodów używanych spowodowały, że w 2000 roku sprzedaż zmniejszyła się o 160 tys.

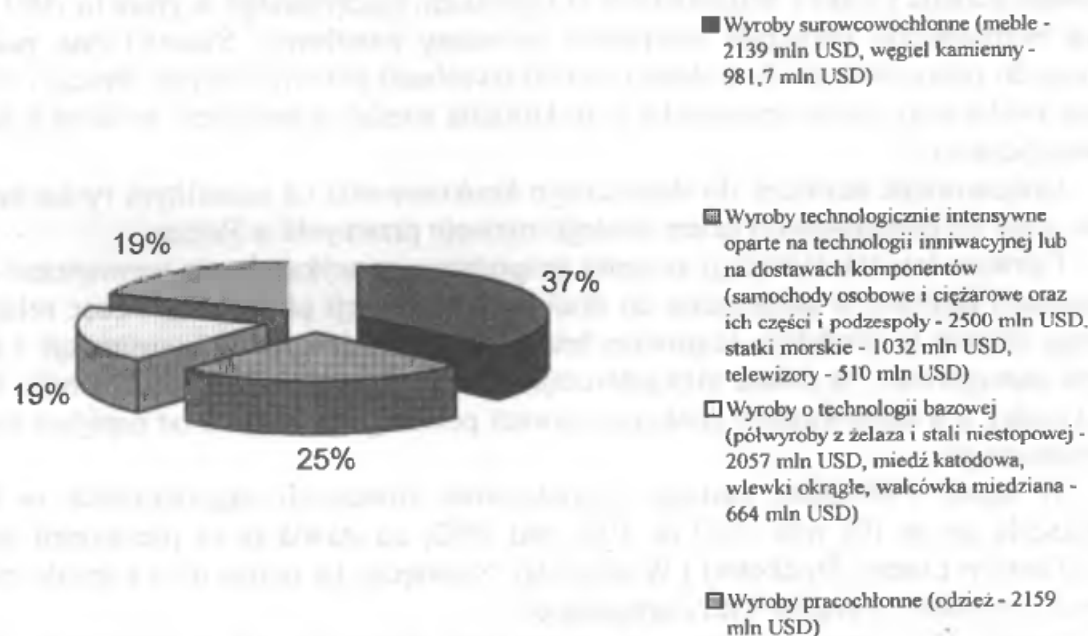


Znaczącej zmianie uległa struktura geograficzna eksportu. Udział krajów Unii Europejskiej przekroczył 70% (w 1985 roku – 21,6%), natomiast krajów Europy Środkowej i Wschodniej zmniejszył się do 17,3% (w 1985 roku – 49%).

Rzeczywistym miernikiem konkurencyjności polskiego przemysłu stała się wielkość i struktura eksportu.

W 2000 roku wartość polskiego eksportu w przeliczeniu na jednego mieszkańca wyniosła 730 USD i była znacznie niższa w porównaniu z analogicznym wskaźnikiem w krajach Unii Europejskiej (np.: Belgia – 17 560 USD, Irlandia – 17 479 USD, Hiszpania – 2 737 USD, Portugalia – 2 434 USD), jak i w niektórych krajach Europy Środkowej i Wschodniej (np.: Czechy – 2 561 USD, Węgry – 2 276 USD, Słowacja – 1 989 USD).

Strukturę towarową polskiego eksportu charakteryzuje 75% udział wyrobów: surowcowochołonnych, pracochłonnych i o technologii bazowej. Zaledwie 25% jego wartości stanowią wyroby technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej lub na dostawach komponentów.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki

Ryc. 1. Struktura polskiego eksportu (główne wyroby eksportowe i ich wartość)

Dzięki bezpośrednim inwestycjom zagranicznym, zaliczane do wyrobów technologicznie intensywnych, samochody osobowe i ciężarowe oraz ich części i podzespoły są głównym towarem eksportowym Polski, a w grupie przedsiębiorstw – największych eksporterów znalazły się: Fiat Auto Poland, Volkswagen Motor Polska Polkowice i Volkswagen Poznań. Łączne przychody z eksportu tych firm w roku 2000 wyniosły ponad 8 mld zł. Znaczące przychody z eksportu osiągają również firmy: Opel Polska Gliwice, który w 2000 roku wyeksportował 82 tys. samochodów osobowych i Isuzu Motors Tychy – producent silników do samochodów osobowych i łodzi motorowych.

Również dzięki bezpośrednim inwestycjom zagranicznym ważnym towarem eksportowym, zaliczanym do wyrobów technologicznie intensywnych, są telewizory, a ich producenci: Philips Consumer Electronics Industries Poland Kwidzyn i Thomson Polkolor Piaseczno należą do grupy największych eksporterów. Telewizory eksportują również: Daewoo EM Pruszków i LG Electronics Mława.

Tradycyjnie wysoką pozycję wśród towarów eksportowych zajmują, zaliczane do wyrobów technologicznie intensywnych, statki morskie. Polski przemysł stoczniowy, reprezentowany przez należące do grupy czołowych eksporterów – Stocznia Porta Holding Szczecin i Stocznia Gdynia, specjalizuje się w budowie kontenerowców. Konkurencja stoczni z Korei Południowej, które w 2000 roku przejęły większość światowych zamówień na budowę kontenerowców, spowodowała konieczność budowy w polskich stoczniach nowych typów statków, w tym wielu prototypowych. Należą do nich m.in. chemikaliowce, gazowce i masowce wielozadaniowe charakteryzujące się złożoną konstrukcją oraz wymagające zastosowania specjalnych materiałów.

Tabela 1. Najwięksi eksporterzy w 2000 roku

Lp.	Nazwa przedsiębiorstwa, miejscowość	Przychody z eksportu ( w tys. zł)	Udział eksportu w sprzedaży (w %)
1	Fiat Auto Poland, Bielsko – Biała	3 443 638,67	51,77
2	KGHM Polska Miedź, Lubin	3 266 200,95	65,55
3	Volkswagen Motor Polska, Polkowice	3 189 901,99	97,15
4	Węglokoks, Katowice	3 005 018,97	82,12
5	Stocznia Gdynia, Gdynia	2 278 867,74	102,48*
6	Philips CEI Polska, Kwidzyn	1 639 415,80	91,47
7	Huta Katowice, Dąbrowa Górnicza	1 467 732,10	38,80
8	Thomson Polkolor, Piaseczno	1 438 672,51	65,93
9	Volkswagen Poznań, Poznań	1 384 208,34	51,18
10	Stocznia Szczecińska Porta, Szczecin	1 225 473,33	70,34
11	Rafineria Gdańska, Gdańsk	960 573,24	13,75
12	Frantschach Świecie, Świecie	775 049,77	62,17
13	Polski Koks, Katowice	751 328,12	55,17
14	International Paper, Kwidzyn	748 280,27	43,27
15	Police Zakłady Chemiczne, Police	721 979,27	52,96

\* Udział eksportu w sprzedaży jest to relacja eksportu do przychodów ze sprzedaży. Udział ten może być wyższy niż 100%, gdy przychody z działalności podstawowej są niższe od wartości eksportu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie - Rzeczpospolita, 2001, „Najwięksi w Rzeczpospolitej”, 8.05.2001

Inwestorzy zagraniczni mają też decydujący udział w eksporcie mebli. W latach 1999-2000 udział eksportu w produkcji przemysłu meblarskiego zwiększył się z 31% do 76,3%. Czołowymi eksporterami w tej branży są przede wszystkim: Mazurskie, Bydgoskie, Słupskie, Goleniowskie, Pomorskie, Czerskie i Gościnińskie Fabryki Mebli przejęte przez kapitał niemiecki, kontrolujący 70% produkcji mebli w Polsce<sup>2</sup>. W strukturze eksportu ponad

<sup>2</sup> Polska jest czołowym europejskim eksporterem mebli. Trzecia (po Włoszech i Niemczech) pozycja wśród europejskich producentów mebli i pierwsza wśród wytwórców mebli do siedzenia jest efektem



50% stanowią meble do siedzenia. Udział części do produkcji mebli stanowi 11% eksportu. Na podkreślenie zasługuje fakt, że coraz więcej fabryk zmienia strategię działania na rynku niemieckim, będącym największym odbiorcą polskich mebli (66,2% eksportu mebli do siedzenia i 49,9% eksportu pozostałych mebli i ich części). Dotychczasowy eksport mebli produkowanych na zlecenie i według wzorów niemieckich kontrahentów, zostaje zastępowany umowami z niemieckimi dystrybutorami, którzy pośredniczą w sprzedaży polskich mebli projektowanych przez producentów.

W latach dziewięćdziesiątych zmieniła się pozycja Polski na międzynarodowym rynku węgla kamiennego. W 1978 roku, z eksportem wielkości 40,1 mln ton, polski przemysł wydobywczy ustępował jedynie północnoamerykańskiemu. Konkurencja tańszego węgla z krajów pozaeuropejskich, spowodowała, że obecna pozycja Polski ze sprzedażą – 23 mln ton, nie jest uznawana za wiodącą. W listopadzie 2000 roku po raz pierwszy eksport węgla stał się opłacalny. Przyczynił się do tego wzrost cen węgla w portach Europy Zachodniej<sup>3</sup> przy równoczesnym zmniejszeniu kosztów wydobycia w Polsce. Wcześniej cena 1 tony węgla eksportowego była niższa o 28 zł od kosztów jej wydobycia, natomiast w listopadzie 2000 roku była wyższa o 1,6 zł.

Liczące się miejsce odzieży wśród towarów eksportowych wynika w dużej mierze z tzw. eksportu przerobowego, polegającego na szyciu odzieży z materiałów dostarczonych z zagranicy zgodnie z wzorami dostawcy i pod marką zleceniodawcy. W procesie tym uczestniczy większość przedsiębiorstw przemysłu odzieżowego, w tym notowane na giełdzie spółki: Bytom, Próchnik Łódź, Wólczanka Łódź, Vistula Kraków i Delia Zamość.

Tradycyjnie znaczącą pozycję wśród towarów eksportowych zajmują wyroby przemysłu metalurgicznego, zarówno hutnictwa żelaza, jak i hutnictwa miedzi. Znacznie lepiej rozbudowane od działów przetwórczych działy surowcowe hut powodują że, dominuje eksport półwyrobów z żelaza i stali niestopowej oraz miedzi katodowej, wlewki okrągłych i walcówki miedziowej. Ma to niekorzystny wpływ na relacje w handlu zagranicznym wyrobami hutniczymi. W 2000 roku za tonę wyrobów stalowych eksportowanych z Polski dostawcy otrzymywali średnio 250 USD, natomiast za tonę wyrobów importowanych – odbiorcy płacili 550 USD. Spośród przedsiębiorstw przemysłu metalurgicznego w grupie największych eksporterów znalazły się: KGHM Polska Miedź Lubin i Huta Katowice Dąbrowa Górnicza.

Dotychczasowe zaangażowanie się kapitału zagranicznego w proeksportową restrukturyzację polskiego przemysłu należy uznać za niedostateczne<sup>4</sup>.

Dominujący udział w strukturze eksportu wyrobów surowcowo-chłonnych, pracochłonnych i o technologii bazowej świadczy o cenowym charakterze konkurencyjności polskiego przemysłu, co powoduje wrażliwość eksportu na wahania koniunktury gospodarczej na rynkach zagranicznych.

---

kompleksowej modernizacji przemysłu meblarskiego w Polsce, głównie poprzez zaangażowanie kapitału zagranicznego.

<sup>3</sup> Ceny węgla na rynkach Europy Zachodniej są ustalane na linii Amsterdam – Rotterdam – Antwerpia przez eksporterów pozaeuropejskich, w tym zwłaszcza przez Republikę Południowej Afryki.

<sup>4</sup> Niewystarczające zaangażowanie inwestorów zagranicznych w proeksportowe dziedziny polskiej gospodarki po części wiąże się z motywami ich inwestowania w Polsce. Dla większości firm zagranicznych podstawowym motywem do rozpoczęcia działalności stała się chłonność dużego rynku wewnętrznego.

Zarówno w produkcji samochodów osobowych, jak i telewizorów zaliczanych do wyrobów technologicznie intensywnych, oprócz kapitału inwestorzy zagraniczni wnieśli własne technologie i rozwiązania konstrukcyjne. Również pomimo postępującego procesu „polonizacji”, zwłaszcza produkcji samochodów osobowych, większość komponentów pochodzi z zagranicy. W efekcie, przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym ponoszą odpowiedzialność za ponad 62% deficytu polskiego handlu zagranicznego, który w 2000 roku wyniósł 15,9 mld USD.

Dużą rolę w proeksportowej restrukturyzacji przemysłu odgrywa polityka państwa, w tym zwłaszcza regulacje prawne warunkujące zainteresowanie potencjalnych inwestorów. Uwarunkowania prawne motywujące kapitał zagraniczny do lokowania się w priorytetowych dziedzinach gospodarki, promujące działalność proeksportową powinny stanowić filar polskiej polityki przemysłowej.

Obecnie możliwość udzielania pomocy dla inwestorów regulowana jest ramowo przez Ustawę o pomocy publicznej oraz szczegółowo przez Ustawę o specjalnych strefach ekonomicznych. Jednak powyższe regulacje prawne wymagają zmiany, gdyż nie zapewniają wzmożonego zainteresowania potencjalnych inwestorów<sup>5</sup>.

Niezbędne jest również stworzenie systemu wspierania eksportu, obejmującego: ubezpieczenia kredytów eksportowych, dopłaty do nich, poręczenia i gwarancje, pomoc związaną (udzielanie zagranicznym odbiorcom celowego kredytu na zakup polskich towarów), uproszczenie procedur celnych i promocja eksportu.

#### Literatura

- Apanowicz P., 2001, *Gotówka za miejsca pracy*, 14.02.01, Rzeczpospolita.  
Apanowicz P., 2001, *Polska – liderem w regionie*, 23.02.01, Rzeczpospolita.  
Durka B. (red.), 2000, *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Instytut Koniunktur i Handlu Zagranicznego, Warszawa.  
Ners K. J., 2000, *Popieranie eksportu*, Nowe Życie Gospodarcze 12/252.  
Rzeczpospolita, 2001, *Najwięksi w Rzeczpospolitej*, 8.05.01.

<sup>5</sup> Typowym przykładem efektu motywującej polityki gospodarczej jest budowa fabryki kineskopów Philipsa w Czechach. Decyzję o tej lokalizacji ułatwiła oferta dziesięcioletniego zwolnienia z podatku od osób prawnych, preferencyjna cena sprzedaży ziemi oraz bezpośrednie wsparcie czeskiego rządu w wysokości 40 mln EURO. z przeznaczeniem na rozbudowę lokalnej infrastruktury.

