



Wydawnictwo
Uniwersytetu
Wrocławskiego

Katarzyna Witczyńska

Delokalizacja produkcji między Niemcami a Polską w procesie integracji europejskiej

Wrocław 2024

Delokalizacja produkcji
między Niemcami a Polską
w procesie integracji europejskiej



<https://doi.org/10.19195/978-83-229-4032-7>

Publikacja dostępna również w Bibliotece Cyfrowej

Uniwersytetu Wrocławskiego:

<https://www.bibliotekacyfrowa.pl/publication/158881>

Katarzyna Witczyńska
Uniwersytet Wrocławski
Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii
ORCID: [0000-0002-8021-3967](https://orcid.org/0000-0002-8021-3967)

Delokalizacja produkcji między Niemcami a Polską w procesie integracji europejskiej

Wrocław 2024

Kolegium Redakcyjne

prof. dr hab. Leonard Górnicki – przewodniczący

dr Julian Jezioro – zastępca przewodniczącego

mgr Aleksandra Dorywała – sekretarz

mgr Bożena Górna – członek

mgr Aleksandra Lassota – członek

Recenzenci

prof. zw. dr hab. Jan Rymarczyk, UE we Wrocławiu

prof. zw. dr hab. Janina Witkowska, UŁ

© Copyright by Katarzyna Witczyńska, Wrocław 2024

Korekta: *Sebastian Surendra, Aleksandra Dorywała*

Projekt okładki do serii e-Monografie: *Karolina Drozd*

Wykonanie okładki: *Agnieszka Buszewska*

Skład i opracowanie techniczne: *Maciej Torz*

Opracowanie redakcyjne i graficzne

E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa.

Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego

Wydawca

Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego

Wydawnictwo „Szermierz” sp. z o.o.

<https://doi.org/10.19195/978-83-229-4032-7>

ISBN 978-83-229-4032-7

Dane zostały zanonimizowane ze względu na ochronę danych.

W razie wątpliwości są one w posiadaniu autorki pracy.

Spis treści

Wstęp	7
Przedmiot pracy, cel oraz tezy badawcze.....	10
Struktura pracy	12
Zastosowane metody badawcze i wykorzystane materiały	13
Źródła informacji	13
Zakres pracy	14
 Rozdział I	
Delokalizacja produkcji w świetle teorii ekonomii	16
1.1. Pojęcie delokalizacji.....	16
1.2. Rodzaje delokalizacji.....	22
1.3. Wskaźniki świadczące o delokalizacji.....	34
1.4. Delokalizacja a bezpośrednie inwestycje zagraniczne	41
1.5. Przyczyny przenoszenia produkcji.....	46
1.6. Skutki przenoszenia produkcji	54
Podsumowanie.....	58
 Rozdział II	
Wpływ integracji europejskiej na delokalizację produkcji	59
2.1. Etapy europejskiej integracji gospodarczej	60
2.2. Wpływ wolnego handlu w unii celnej na delokalizację produkcji ..	64
2.3. Wpływ swobodnej migracji czynników produkcji na delokalizację ..	75
2.4. Wpływ jednolitego rynku europejskiego na delokalizację produkcji ..	88
2.5. Wpływ integracji monetarnej na delokalizację produkcji.....	107
Podsumowanie.....	125

Rozdział III

Delokalizacja produkcji z Niemiec do Polski w okresie liberalizacji handlu	129
3.1. Uwarunkowania napływu kapitału zagranicznego do Polski	130
3.2. Zachęty inwestycyjne przyciągające inwestorów do Polski	167
3.3. Inwestycje niemieckie w Polsce w okresie liberalizacji handlu	167
3.4. Przyczyny i skutki przenoszenia produkcji z Niemiec do Polski....	182
3.5. Studia przypadków delokalizacji z Niemiec do Polski	187
Podsumowanie.....	204

Rozdział IV

Delokalizacja produkcji z Niemiec do Polski po przystąpieniu do UE	207
4.1. Zmiany warunków handlu po przystąpieniu Polski do UE	207
4.2. Realizacja Polityki Spójności UE w Polsce.....	231
4.3. Czynniki zachęcające do przenoszenia produkcji z Niemiec do Polski	243
4.4. Inwestycje niemieckie w Polsce po przystąpieniu Polski do UE	252
4.5. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle motoryzacyjnym	273
4.6. Studia przypadków delokalizacji z Niemiec do Polski	284
4.7. Badanie empiryczne delokalizacji produkcji między Niemcami a Polską.....	295
Podsumowanie.....	305

Rozdział V

Delokalizacja produkcji z Polski do Niemiec	308
5.1. Kierunki polskich inwestycji w Niemczech.....	309
5.2. Bariery i perspektywy delokalizacji produkcji z Polski do Niemiec	322
5.3. Studia przypadków delokalizacji z Polski do Niemiec	327
5.4. Korzyści i zagrożenia delokalizacji produkcji z Polski do Niemiec .	348

Zakończenie	356
--------------------------	------------

Literatura	370
-------------------------	------------

Wykaz tabel	383
--------------------------	------------

Wykaz wykresów	388
-----------------------------	------------

Wykaz rysunków.....	390
----------------------------	------------

Wstęp

Przeobrażenia świata polegające na reformowaniu i modernizowaniu się procesu wytwarzania i gospodarowania w pierwszych swych etapach miały bardzo powolny charakter. Ponadto w sensie międzynarodowym zachodziły głównie na bardzo ograniczonych obszarach stosunków światowych. Dopiero wiek XIX przyniósł znaczące zmiany w życiu ekonomicznym Europy i całej reszty rozwiniętego świata, a i XX stulecie charakteryzuje w tym zakresie znaczny postęp. Zjawiska, których obecnie jesteśmy świadkami, w skali globalnej nie mogą być w najmniejszym stopniu porównywane z czymkolwiek, co wydarzyło się w ubiegłych stuleciach. Wydaje się przy tym oczywiste, że cała ludzkość w ciągu tysięcy lat zmierzała, w logiczny sposób, do osiągnięcia wysokiego stopnia wydajności, dobrobytu, a także mechanizmów politycznych względnej równości społecznej¹. Postępujący proces rozwoju globalizacji gospodarki światowej, prowadzący do umiędzynarodowienia gospodarek narodowych, wiąże się w znacznym stopniu z liberalizacją przepływu kapitału. Jego przemieszczanie stało się integralnym składnikiem procesów rozwoju produkcji i eksportu, wzrostu produktywności, transferu postępu technicznego.

Ogólnoświatowe przemiany gospodarcze doprowadziły do powstania zjawiska zwanego obecnie globalizacją, która to znajduje swój wyraz w ekspansji wymiany handlowej, przepływach czynników produkcji oraz powstawaniu korporacji transnarodowych.

Nie ulega wątpliwości, że ekonomiczne i prawne warunki dla procesów delokalizacji stworzyła liberalizacja międzynarodowych stosunków gospodarczych (liberalizacja ta zlikwidowała bariery celne i zapewniła swobodę przepływu towarów, ludzi i kapitału), deregulacja działalności gospodarczej oraz jej prywatyzacja. Z kolei techniczne warunki dla przenoszenia produkcji ukonstytuowały się na skutek rewolucji, jaka zaszła w informatyce oraz telekomunika-

¹ M. Dobraczyński, *Międzynarodowa dynamika rozwojowa współczesności*, „Sprawy Międzynarodowe” 2001, nr 6, s. 23.

cji, wspierającej tworzenie infrastruktury rynku globalnego oraz przyspieszającej jego rozwój jako swoistej cyberprzestrzeni rynkowej.

Nowe technologie umożliwiają błyskawiczny kontakt i przekaz informacji. W ogromnej mierze zmniejszają odległości. Prowadzenie działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych dzięki rozwojowi technologii spowodowało zwiększenie przepływów kapitałowych. Na miejsce produkcji i sprzedaży dowolnego towaru można wybrać dowolną lokalizację dzięki postępującej integracji rynków, internacjonalizacji handlu, rosnącej liczbie inwestycji, której to wzrost związany jest z zainteresowaniem lokowaniem bezpośrednich inwestycji kapitału zagranicznego w innych państwach. Dynamiczne zmiany w gospodarce światowej spowodowały dezintegrację procesu produkcyjnego i wymusiły na przedsiębiorstwach działania dostosowawcze takie jak: przeniesienie poszczególnych etapów produkcyjnych lub przesunięcie całej produkcji na obszary o niższych kosztach, tj. na rynki azjatyckie lub środkowoeuropejskie (mowa o rynkach Europy Środkowo-Wschodniej). Oczywiście, część działalności pozostaje w kraju pochodzenia, ale część jest przenoszona za granicę w celu wykorzystania przewag komparatywnych poszczególnych krajów. Proces ten nazywany jest specjalizacją wertykalną, w której kraje specjalizują się w poszczególnych etapach łańcucha wartości². Zmiany, jakie zachodzą w dezagregowanej międzynarodowej produkcji, stanowią podstawę zjawiska delokalizacji rozumianej jako „częściowe lub całościowe przenoszenie produkcji dóbr i usług między krajami, przejawiające się w formie międzynarodowych przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz międzynarodowych przepływów dóbr i usług w ramach jednej korporacji bądź przepływów określonych dóbr i usług między przedsiębiorstwami nie powiązanymi ze sobą kapitałowo”³.

Celem niniejszej pracy jest analiza zależności, jakie zachodzą pomiędzy procesem delokalizacji produkcji a procesami integracji gospodarczej w Unii Europejskiej. Zagadnienie to nie zostało jeszcze dostatecznie zbadane w literaturze, ale stałe pogłębianie tych procesów integracyjnych UE, a także dynamiczny rozwój delokalizacji wpływa zdecydowanie na zainteresowanie tą zależnością. Dotychczasowe badania procesów integracyjnych w Unii Europejskiej wskazują

² A. Odrobina, *Delokalizacja jako skutek globalizacji i integracji*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009, s. 81.

³ E. Gierańczyk, *Problematyka definiowania zmian w tendencjach lokalizacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w dobie globalizacji*, *Prace komisji geografii przemysłu*, Warszawa–Kra-ków 2008, s. 90.

na pozytywny wpływ oddziaływania integracji gospodarczej na przepływy kapitału w formie inwestycji zagranicznych, a co za tym idzie – na przenoszenie produkcji dóbr i usług. Jest to szczególnie istotne we współczesnej gospodarce europejskiej, gdyż konkurencja o napływ kapitału stale się nasila i zarówno państwa rozwinięte, jak i rozwijające się stają przed problemem stworzenia warunków sprzyjających napływowi inwestycji bezpośrednich. Polska, uczestnicząc w procesie integracji gospodarczej, zyskuje napływ kapitału z Niemiec, co otwiera możliwości dla znaczącego wzrostu gospodarczego.

Dodatkowo w pracy umieszczona została analiza ewolucji niemieckich BIZ w Polsce (w podziale na dwa podokresy – przed rozszerzeniem Unii Europejskiej i po tym wydarzeniu, które miało miejsce w 2004 r.), a także polskich inwestycji w Niemczech w tych samych przedziałach czasowych.

Proces delokalizacji przedsiębiorstw wzbudza wiele kontrowersji, dyskutowane są zarówno pozytywne, jak i negatywne strony tego procesu. Trudno jednak jednoznacznie stwierdzić, jakie przeważają efekty, ponieważ jest to uwarunkowane szeregiem czynników. Zależy m.in. od perspektywy, z jakiej ocenia się migrację przedsiębiorstw. W różny sposób to zjawisko będą oceniać pracownicy, regiony przyjmujące i tracące pracowników przedsiębiorstwa czy też poszczególne państwa. Istnieją obawy o utratę miejsc pracy i wzrost bezrobocia. Inny wreszcie punkt widzenia tego problemu będzie reprezentowany na poziomie Unii Europejskiej, gdzie podnosi się argumenty o blokowaniu przez Komisję Europejską funduszy unijnych dla firm, które przeniosły się do innego kraju UE lub znacząco ograniczyły tam swoją działalność i zwolniły pracowników⁴.

Zapoczątkowany w 1989 r. proces transformacji w Polsce, wstąpienie do NATO w 1999 r. oraz akcesja Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. spowodowały, że od lat nasz kraj korzysta z otwarcia gospodarczego i absorbuje strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych dzięki coraz większej liberalizacji postaw wobec kapitału zagranicznego. Często przy tym podejmowane są działania zachęcające do zwiększenia napływu tego kapitału. Publikowane raporty naukowe wskazują, że Polska jest postrzegana jako atrakcyjne miejsce lokowania kapitału i jest aktywnym uczestnikiem światowego rynku, coraz bardziej podlega trendom globalnym, do których należy m.in. przesuwanie produkcji. Delokalizacja produkcji z krajów Europy Zachodniej do Polski może określać przyszłe możliwości rozwoju rodzimej gospodarki. Trzeba tu bowiem podkre-

⁴ T. Kierkowski, A. Jankowska, R. Knopik, *Fundusze strukturalne oraz Fundusz Spójności*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 451.

ślić, że w I kwartale 2009 r. (kryzys gospodarczy) Polska była jedynym krajem Unii Europejskiej, w którym nastąpił wzrost PKB w stosunku do analogicznego okresu z roku ubiegłego⁵. Wydaje się więc, że omawiana problematyka ma duże znaczenie nie tylko dla teorii ekonomii, ale i dla polityki gospodarczej. Otwarcie mało nasyconych towarami rynków oraz korzystne ceny czynników produkcji to główne przyczyny, które spowodowały wzmożenie zainteresowania inwestorów zagranicznych, a w szczególności niemieckich, Polską. Chociaż skala lokowania inwestycji, przenoszenia produkcji jest w stosunku do nakładów w innych regionach świata niewielka, to coraz częściej pojawiają się pytania o konsekwencje dla rozwoju regionu, o determinanty napływu i perspektywy.

Podjęcie problematyki przenoszenia produkcji z Niemiec do Polski i z Polski do Niemiec jako przedmiotu prezentowanej pracy ma swoje uzasadnienie poznawcze. Napływ kapitału zagranicznego w formie inwestycji zyskał na znaczeniu już w latach poprzedzających akcesję Polski do Unii Europejskiej, stając się istotnym czynnikiem kształtującym gospodarczy krajobraz. Dlatego też problemy, wyzwania oraz perspektywy z nim związane jeszcze nie do końca zostały rozpoznane. Głównie działalność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego wymaga wyłożonego wysiłku badawczego. Szczególnie jeśli chodzi o kwestie związane z oczekiwaniami i perspektywami inwestorów, które dotąd w badaniach naukowych prowadzonych w Polsce nie znalazły odpowiedzi. A przecież to właśnie od perspektyw rozwojowych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym zależeć będzie w przeważającej mierze skala bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przyszłości.

Przedmiot pracy, cel oraz tezy badawcze

Przedmiotem badań podjętych w ramach pracy jest identyfikacja możliwych konsekwencji delokalizacji produkcji odbywającej się między Niemcami a Polską w latach 1990–2010. Granica dolna okresu badań została wybrana z uwagi na rozpoczęcie istotnych zmian w gospodarce Polski, związanych z napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych po 1989 r. Granicę górną wyznacza dostępność danych statystycznych z tego okresu, które były bardziej szczegółowe i spójne. Po 2010 r. zmieniająca się struktura gospodarcza oraz dynamiczny

⁵ J. Chojna (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Instytut Badań Rynku Konsumpcji i Konjunktury, Warszawa 2009, s. 104.

rozwój nowych technologii, a także zmiany w polityce handlowej, spowodowały, że dane dotyczące delokalizacji produkcji stały się mniej porównywalne z wcześniejszymi okresami. Z tego powodu zdecydowano się na ograniczenie badań do lat 1990–2010, aby skupić się na analizie procesów, które miały miejsce w tym specyficznym czasie transformacji gospodarczej, kiedy delokalizacja produkcji była szczególnie istotnym zjawiskiem. W pracy uwzględniono również pewne wnioski i dane z późniejszych lat, które wskazują na kontynuację omawianych procesów, niemniej jednak nie stanowią one głównego przedmiotu analizy.

Celem głównym jest zbadanie rozmiarów delokalizacji z Niemiec do Polski i z Polski do Niemiec, analiza procesów integracyjnych zachodzących w Unii Europejskiej, które mają wpływ na zjawisko delokalizacji, oraz próba odpowiedzi na pytanie, jakie determinanty mają znaczenie dla wielkości i struktury napływu, warunków działania inwestorów niemieckich oraz motywów, jakimi kierują się inwestorzy niemieccy przy wyborze lokalizacji inwestycji w Polsce oraz inwestorzy polscy, którzy przenoszą swą produkcję do Niemiec. Podkreślone zostaną elementy wspomagające przemiany, takie jak: globalizacja, liberalizacja, wolny handel, a przede wszystkim deregulacja rynków finansowych (przenoszenie firm tam, gdzie siła robocza jest tania), *outsourcing* (wynoszenie całych działów firm na zewnątrz).

Główna teza badawcza, na której zbudowano konstrukcję prowadzonych badań, poświęcona jest pytaniu: **czy procesy integracyjne w ramach Unii Europejskiej przyczyniły się do wzmocnienia procesu delokalizacji między Niemcami a Polską?**

Dokładne rozpatrzenie głównej tezy odbywać się będzie za pomocą weryfikacji (lub falsyfikacji) innych tez pomocniczych i koncentrować się będzie na udzieleniu odpowiedzi na następujące pytania:

1. Czy procesy integracyjne w ramach Unii Europejskiej wpływają na bezpośrednie inwestycje zagraniczne?
2. Czy Polska ma sprzyjające warunki, aby aktywnie włączyć się w proces delokalizacji w okresie liberalizacji handlu?
3. Czy procesy delokalizacyjne wywołują negatywny wpływ na płace i zatrudnienie?
4. Czy delokalizacja produkcji między Niemcami a Polską jest korzystna pod względem gospodarczym dla obu krajów?
5. Czy delokalizacja produkcji, obok rezultatów pozytywnych, może generować także skutki negatywne?

Materiał empiryczny pochodzący z opracowań niemieckich instytutów badawczych, PAIiZ, Narodowego Banku Polskiego, Głównego Urzędu Statystycznego wykorzystano do weryfikacji pierwszych celów badawczych. Starano się w jak najszerszym stopniu uwzględnić publikowane w literaturze przedmiotu wyniki badań dotyczących analizowanych zagadnień. Były one szczególnie pomocne przy naświetlaniu zjawisk, które nie są objęte oficjalną statystyką.

Pozostałe cele zrealizowano na drodze badania empirycznego, którym objęto przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe (z wyłączeniem sektora finansowego, tj. banków i towarzystw ubezpieczeniowych).

Badanie przeprowadzono metodą ankietową. Celem ankietyzacji było zebranie materiału ilościowego (dotyczącego głównie posiadanych zasobów i prowadzonej działalności objętych tymże badaniem przedsiębiorstw) oraz danych charakteryzujących oceny i opinie inwestorów zagranicznych w zakresie wyznaczonym badaniem przedmiotu.

Badanie przeprowadzono w latach 2009–2010. Zwrócono się do 100 spółek, a udział w badaniu wzięło 40 firm.

Struktura pracy

Pierwszy rozdział ma charakter wprowadzający. Przedstawia wybrane aspekty teoretyczne. Określono pojęcie i formy delokalizacji ze szczególnym uwzględnieniem problematyki bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W rozdziale drugim skoncentrowano się na teorii międzynarodowej integracji gospodarczej, poświęcając szczególną uwagę aspektom odnoszącym się do bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Omówiono tu definicje, warunki i formy integracji gospodarczej, scharakteryzowano efekty funkcjonowania ugrupowań, akcentując związek z przepływem kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W dalszych punktach wskazano, jak procesy integracyjne mogą oddziaływać na specjalizację działalności gospodarczej. Poruszono również temat wpływu integracji gospodarczej na delokalizację. W rozdziale trzecim szczególną uwagę poświęcono inwestycjom niemieckim w Polsce. Szczegółowo przedstawiono rozmiary i strukturę napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych ulokowanych w Polsce w latach 1990–2010 w przekrojach geograficznym i branżowym, jak i zaangażowanie największych inwestorów indywidualnych. W rozdziale czwartym poruszono temat delokalizacji produkcji z Niemiec

do Polski. Omówiono wyniki badań ankietowych, które przeprowadzono w tych firmach niemieckich, które przeniosły produkcję do Polski. W ostatnim rozdziale zaprezentowano przypadki przenoszenia produkcji z Polski do Niemiec oraz wskazano korzyści i zagrożenia wynikające z przenoszenia produkcji zarówno dla kraju macierzystego, jak i w kraju przyjmującego.

W pracy uwzględniono dwa wymiary potencjalnego oddziaływania procesów integracyjnych zachodzących w UE na przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych: bezpośredni i pośredni. I tak oto bezpośredni wymiar przejawia się w oddziaływaniu tych aspektów integracji, które ujawniają się natychmiast (np. zniesienie kontroli granicznej, likwidacja ceł dająca m.in. możliwość osiągnięcia korzyści na większą skalę). Pośredni wymiar jest zaś emanacją efektów średnio- i długoterminowych związanych z postępowaniem technologicznym i wzrostem gospodarczym.

Zastosowane metody badawcze i wykorzystane materiały

Dla realizacji obranych celów pracy, a także dla weryfikacji tez badawczych wykorzystano jakościowe oraz ilościowe metody badawcze w postaci:

- metody opisowej,
- metody analizy porównawczej,
- metody analizy przyczynowo-skutkowej,
- metody analizy danych empirycznych (m.in. wyników przeprowadzonych badań ankietowych),
- metody *case study*.

Pomocniczo zastosowano technikę wywiadu w postaci ankiet. Skonstruowano również analizę SWOT mającą na celu zaakcentowanie zarówno słabych i mocnych stron, jak i szans oraz zagrożeń dla rynku polskiego i niemieckiego na skutek delokalizacji.

Źródła informacji

Praca została napisana na podstawie materiałów niemieckich oraz źródeł i statystyk polskich, danych publikowanych i niepublikowanych. Wśród źródeł publikowanych wykorzystano przede wszystkim literaturę polską oraz obcojęzyczną, akty prawa polskiego i międzynarodowego, w tym prawa wspól-

notowego, opracowania statystyczne: Ifo Institute for Economic Research (Ifo Institut für Wirtschaftsforschung), Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK), Deutsch-Polnische Industrie- und Handelskammer (AHK), Institut für System- und Innovationsforschung (ISI), Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (IBnGR), Główny Urząd Statystyczny (GUS), Narodowy Bank Polski (NBP), Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiZ), Agendy ONZ ds. Handlu i Rozwoju – UNCTAD, MFW, EBOiR itp., materiały z konferencji polskich i zagranicznych, artykuły naukowe, dokumenty i opracowania rządowe, regionalne i lokalne, wyniki badań ankietowych przeprowadzonych przez autorkę wśród niemieckich przedsiębiorców, którzy dokonali przeniesienia na rynek polski. Źródła niepublikowane zaś to przede wszystkim wywiady przeprowadzone z urzędnikami państwowymi oraz pracownikami, w tym prezesami firm niemieckich, które dokonały delokalizacji na rynek polski.

Pracę kończą wnioski autorki dotyczące delokalizacji produkcji, które obejmują zarówno analizę dotychczasowych tendencji, jak i ocenę przyszłych kierunków rozwoju tego zjawiska w kontekście polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej. Wnioski te zawierają również szczegółową identyfikację obszarów, w których Polska i Niemcy mogą efektywnie współpracować, by pogłębiać proces integracji europejskiej. Autorka wskazuje na znaczenie dalszej harmonizacji polityki gospodarczej i handlowej obu krajów, które są kluczowe dla zrównoważonego rozwoju oraz dalszej transformacji gospodarczej w regionie. Przedstawione wnioski mają na celu nie tylko analizę skutków dotychczasowych procesów, ale również wskazanie strategicznych działań, które mogą przyczynić się do umocnienia współpracy między krajami w kontekście wyzwań związanych z globalizacją i integracją w ramach Unii Europejskiej.

Zakres pracy

Zakres przestrzenny pracy obejmuje obszar całej Polski. W pracy zawarto również odniesienia porównawcze do innych gospodarek w okresie transformacji. Zakres czasowy badania obejmuje 20 lat (od 1990 do 2010 r.), tj. od początku transformacji, przez okres wprowadzenia wolnego handlu w latach 1993–1999, aż po pierwsze sześć lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Granica górna okresu badawczego została wyznaczona z uwagi na dostępność

danych statystycznych z tego okresu oraz specyficzne uwarunkowania gospodarcze, które były charakterystyczne dla tego czasu. W pracy uwzględniono także pewne wnioski i dane z późniejszych lat, które wskazują na kontynuację omawianych procesów.

Pragnę wyrazić wdzięczność wszystkim tym, którzy przyczynili się do publikacji tej książki. Pozwolę sobie szczególnie podziękować Pani prof. Janinie Witkowskiej i Panu prof. Janowi Rymarczykowi za trud włożony w przygotowanie recenzji wydawniczej. Wyrazy uznania kieruję do Dyrekcji Instytutu Nauk Ekonomicznych za wsparcie w realizacji tego projektu. Słowa podziękowania kieruję również do rodzimego Zakładu Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych oraz wszystkich osób zaangażowanych w ten proces. Wyrazy głębokiej wdzięczności składam Panu prof. Jarosławowi Kunderze za nieocenioną pomoc. Podziękowania kieruję także do Pani mgr Aleksandry Dorywały za troskliwą pieczę nad techniczną stroną przygotowania książki do druku.

ROZDZIAŁ I

Delokalizacja produkcji w świetle teorii ekonomii

Postępująca integracja rynków w dzisiejszych czasach spowodowana przez globalizację i procesy integracyjne osiągnęła rozmiary nieporównywalne z jakimkolwiek wcześniejszym okresem. Jednym z najbardziej spektakularnych przejawów internacjonalizacji i globalizacji w wymiarze ekonomicznym jest dezintegracja procesu produkcyjnego przejawiająca się w lokowaniu inwestycji zagranicznych wraz z poszczególnymi etapami łańcucha produkcji w różnych miejscach geograficznych na całym świecie. Wyjaśnienia tego zjawiska są rozproszone w ramach różnych koncepcji internacjonalizacji.

W niniejszym rozdziale skupiono się na przedstawieniu istoty i skali zjawiska delokalizacji we współczesnej gospodarce światowej, koncentrując się na dyskusji na temat zagrożeń, szans i wyzwań, jakie niesie ze sobą ten proces.

1.1. Pojęcie delokalizacji

Delokalizacja z punktu widzenia ekonomii jest naturalnym procesem towarzyszącym globalizacji, integracji regionalnej i międzynarodowej. Swobodny przepływ kapitału i wzmożona migracja (szczególnie w obrębie takich struktur jak Unia Europejska) w równym stopniu sprzyjają delokalizacji. Wynika to z faktu nierównomiernego stopnia rozwoju poszczególnych gospodarek i większej atrakcyjności inwestowania w krajach słabiej rozwiniętych o niższych kosztach produkcji. Ponadto fakt, że wzrost gospodarczy i wzrost konkurencyjności w gospodarkach rozwiniętych i rozwijających się jest silnie determinowany rozwojem gospodarki opartej na wiedzy, silnie potęguje procesy delokalizacyjne.

Zarówno definicja delokalizacji, jak i odnoszące się do niej dane wykazują poważne niedostatki informacyjne. Roger Briesch, wiceprzewodniczący Euro-

pejskiego Komitetu Społeczno-Ekonomicznego (EKES-u), przyznał w swoim wystąpieniu inauguracyjnym, że pomimo znaczenia tego zagadnienia nadal towarzyszą mu nieporozumienia, brak zgody i konsternacja. „Nie istnieje powszechnie przyjęta definicja tego procesu, ani też jedna uniwersalna metoda pomiaru jego zakresu i konsekwencji. Dlatego też potrzebna jest większa przejrzystość, bez której nie da się wypracować właściwej polityki”⁶.

Niebezpieczeństwo pojawienia się niejasności co do pojęcia delokalizacji wzrasta w wyniku częściowego pokrywania się stosowanej terminologii. Przykładowo, według Dalii Marin – kierownika Katedry na Wydziale Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych na Uniwersytecie w Monachium – to, co do niedawna uważano za *outsourcing* na rzecz Europy Wschodniej, jest obecnie nazywane delokalizacją. Wprawdzie podejmowano kolejne próby dokładnego umiejscowienia przenoszenia produkcji (w ramach szerszego kontekstu przeniesienia działalności) z obecnymi i wcześniejszymi procesami migracji przedsiębiorstw, niemniej pozostaje faktem, że obok działalności produkcyjnej przenoszona jest też działalność usługowa i w coraz większym stopniu działalność badawczo-rozwojowa (B+R).

Obecnie najwyższym stopniem integracji gospodarczej z uwzględnieniem ujednolicenia prawa, bliskości rynków, podobnych kultur jest Unia Europejska, która od lat 50. XX w. stwarza warunki dla dalszego pogłębiania integracji. Procesy delokalizacji związane z przenoszeniem działalności produkcyjnej czy usługowej z jednych krajów do drugich występują na całym świecie, ale są pogłębione w warunkach scalania rynków i harmonizacji polityki gospodarczej i walutowej. Likwidacja barier w przepływach ludzi, towarów, usług, kapitału oraz informacji na terenie Unii Europejskiej stała się m.in. przyczyną, iż obok wewnątrz krajowych przemieszczeń przedsiębiorstw nasiliło się zjawisko migracji międzynarodowej. Nasilenie tego procesu spowodowało ponowny wzrost zainteresowania relokacją przedsiębiorstw. Również wprowadzenie euro i likwidacja kosztów transakcyjnych, brak ryzyka kursowego oraz łatwość rozliczeń sprzyjały internacjonalizacji produkcji przedsiębiorstw. Prowadzone analizy i badania empiryczne w niniejszej pracy odnośnie do form delokalizacji dotyczą różnych aspektów tego procesu. Ta różnorodność podkreśla zasadność badań, zarówno z punktu widzenia przedsiębiorstw, jak i przestrzeni, w której ta delokalizacja zachodzi.

⁶ Na podstawie dokumentu Przesłuchanie z udziałem organizacji społeczeństwa obywatelskiego Wdrażanie strategii lizbońskiej 8–9 listopada 2005 r., ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/ces_05_121 [dostęp: 17.12.2024].

W opracowaniach polskich⁷ odnajdujemy zapisy, że termin delokalizacja⁸ został użyty po raz pierwszy przez E. Leamera w 1996 r. Wydaje się jednak, że pojęcie to funkcjonowało już wcześniej i po raz pierwszy pojawiło się w *Webster's Dictionary* już w 1961 r. Mimo że termin ten funkcjonuje od prawie 50 lat, nie pozostaje on jednak w literaturze jasno zdefiniowany. Pojawiają się często terminy zastępcze, takie jak: „międzynarodowe”, „interkontynentalne”, „globalne” przenoszenie produkcji bądź relokalizacja produkcji, internacjonalizacja, fragmentaryzacja czy dezindustrializacja (również deindustrializacja). Terminy te nie funkcjonują zamiennie, a w literaturze są wielokrotnie mylone ze względu na niejasność terminologiczną. I tak np. deindustrializacja to termin węższy od delokalizacji i dotyczy wyłącznie sektorów produkcyjnych (wyeliminowanie człowieka z wielu faz produkcji), podczas gdy delokalizacja może obejmować również usługi.

W literaturze anglojęzycznej delokalizacja widnieje pod nazwą *offshoring*. Pojęcie to nie jest wtedy tłumaczone na język polski. Pierwotnie rdzeń słowa *offshore* oznaczał wyspy dalekomorskie leżące poza obszarem wód państwowych kraju⁴. W ekonomii finansowej oznaczało to zatem oazy podatkowe przyciągające niskimi progami podatkowymi, charakteryzowane jako centra *offshore*⁹. Pojęcie *offshoringu* otrzymało znaczenie gospodarcze w latach 70. i 80., kiedy to przedsiębiorstwa amerykańskie rozpoczęły przenoszenie prostych usług związanych z zapisem danych w rejon leżących w pobliżu USA Wysp Karaibskich, które odtąd określane były jako regiony *offshore*¹⁰. Miało to na celu ekspansję i umacnianie swej pozycji na poszczególnych rynkach. Mniej więcej od połowy lat 70. XX w., najpierw w przemyśle komputerowym, a następnie w samochodowym, zaczął się pogłębiać nowy podział pracy. Wiodące firmy wspo-

⁷ Autorzy tych opracowań powołują się na prace Deardorffa z 1998, 2001 i 2005 r.: *idem*, *Fragmentation in simple trade models*, The University of Michigan, Research Seminars in International Economics, Discussion Paper 1998, no. 422; *idem*, *Fragmentation across cones*, [w:] S.W. Arndt, H. Kierzkowski (red.), *Fragmentation and International Trade*, Oxford University Press, Oxford 2001; *idem*, *A trade theorist's take on skilled labour outsourcing*, „International Journal of Economics and Finance” 2005, vol. 14.

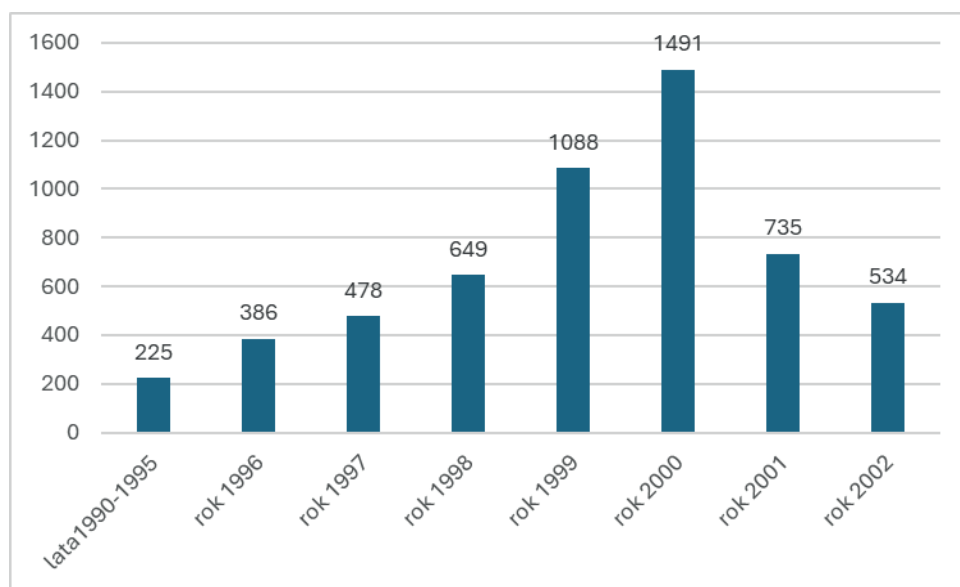
⁸ Według *Słownika wyrazów obcych* de- (łac. de-) – pierwszy człon wyrazów złożonych wskazujący na odwrótność, zaprzeczenie, redukcję, pozbawienie czegoś, a także na rozdzielenie, oderwanie, pochodzenie od czegoś.

⁹ J. Schaaf, *Globalisation wave reaches services sector*, Frankfurt am Main: Deutsche Bank Research 2004, No. 45.

¹⁰ Por. A. Boes, M. Schwemmler, *Herausforderung Offshoring-Internationalisierung und Auslagerung von IT-Dienstleistungen*, Edition der Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf 2004, nr 120, s. 17.

mnianych branż zaczęły zlecać produkcję zunifikowanych części dostawcom zewnętrznym, a w niektórych przypadkach także montaż finalny, pozostawiając dla siebie rolę lidera innowacji i postępu techniczno-organizacyjnego. O ile w latach 80. przedsiębiorstwa zamawiały głównie półprodukty i podzespoły za granicą, o tyle w latach 90. zamawiały również usługi. Postęp technologiczny, zwłaszcza w dziedzinie technologii informacyjnych i komunikacyjnych, pozwala obecnie rozbić usługi na części składowe i traktować je tak, jak od dawna traktuje się dobra materialne, tj. jako przedmiot obrotu handlowego¹¹.

Lata 90. XX w. charakteryzowały się niespotykaną dotąd dynamiką wzrostu przepływów inwestycyjnych – w okresie 1990–2000 średnia roczna wartość inwestycji wynosiła niemal 500 mld USD (zob. wykres 1), co doprowadziło do zwiększenia skumulowanej wartości zagranicznych inwestycji bezpośrednich w skali całego świata z 1,7 bln USD w 1990 r. do 6,6 bln w roku 2001¹².



Wykres 1. Wartość światowych przepływów inwestycyjnych w latach 90. (w mld USD)

Źródło: opracowanie na podstawie danych UNCTAD, World Investment Report 2001, s. 303.

¹¹ E. Gierańczyk, *Problematyka definiowania zmian w tendencjach lokalizacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w dobie globalizacji*, Prace Komisji Geografii Przemysłu, Warszawa–Kraków 2008, s. 90.

¹² E. Haliżak, R. Kuźniar, J. Simonides (red.), *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, Branta, Warszawa 2004, s. 36.

Efektem tych działań było tworzenie prawdziwie globalnych zależności i powiązań między gospodarkami poszczególnych państw. Objęły one swym zasięgiem prawie wszystkie, choć w nierównym stopniu, kraje świata. Zwiększył się także zakres oddziaływania tego procesu, który przestał ograniczać się tylko do sfery gospodarczej, lecz objął swym zasięgiem również sferę polityczną i społeczną. W sferze politycznej uwidaczniało się to poprzez narastanie współzależności, prowadzących do zbliżania stanowisk pomiędzy państwami i podejmowania współpracy w celu wspólnego rozwiązywania problemów, co w końcowym efekcie może prowadzić do powstania globalnych narzędzi politycznych, pozwalających na efektywne prowadzenie polityki w skali całego świata (jest to lansowana przez niektórych badaczy koncepcja tzw. globalnego zarządzania, ang. *global governance*).

Według D. Pajaka delokalizacja w praktyce oznacza przesuwanie całości lub części produkcji dóbr i usług z kraju do kraju, które może przyjmować różne formy. Jedną z nich są bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), w przypadku których zachowana zostaje własność i kontrola środków produkcji, a przesunięcie procesu wytwórczego odbywa się w ramach jednego przedsiębiorstwa. Jeżeli natomiast produkcja zlecana jest odrębnym, niezwiązanym kapitałowo podmiotom zewnętrznym, należałoby mówić o *outsourcingu* międzynarodowym (przedsiębiorstwa, nie będąc powiązane kapitałowo z przedsiębiorstwami zagranicznymi, zamawiają w nich produkty lub usługi)¹³.

Tabela 1. *Offshoring i outsourcing*

Eksternalizacja	Własność i kontrola	
	Ta sama firma	Inna firma
W ramach tego samego kraju macierzystego	Wewnętrzna relokalizacja <i>Onshoring</i>	<i>Outsourcing</i> Działania zlecane trzecim stronom w kraju macierzystym
Poza granice kraju macierzystego	<i>Offshoring</i>	<i>Offshoring i outsourcing</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: D. Pajak, *Konfliktfeld Offshoring*, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken 2006, s. 9 oraz World Investment Report 2004.

Jak wskazuje J. Kwiecieński, delokalizacja z punktu widzenia ekonomii jest naturalnym procesem towarzyszącym globalizacji, integracji regionalnej i mię-

¹³ D. Pajak, *Konfliktfeld Offshoring*, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken 2006, s. 9.

dzynarodowej. Swobodny przepływ kapitału i wzmożona migracja (szczególnie w obrębie takich struktur jak Unia Europejska) w równym stopniu sprzyjają delokalizacji. Wynika to z faktu nierównomiernego rozwoju poszczególnych gospodarek i większej atrakcyjności inwestowania w krajach słabiej rozwiniętych, o niższych kosztach produkcji. Ponadto fakt, że wzrost gospodarczy i wzrost konkurencyjności w gospodarkach rozwiniętych i rozwijających się jest silnie determinowany rozwojem gospodarki opartej na wiedzy, silnie potęguje procesy delokalizacyjne.

Komisja Europejska proces delokalizacji definiuje następująco: „proces przenoszenia aktywności gospodarczej za granicę, odzwierciedlający zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw wynikające z ich adaptacji do coraz bardziej konkurencyjnych środowisk oraz szybszych zmian technologicznych”¹⁴. Termin ten nie jest jednak pojęciem opisującym nowe zjawisko ekonomii, ale jest to raczej kolejny sposób określenia fragmentaryzacji produkcji, która oznacza podział procesu produkcji na części składowe wykonywane w różnych miejscach (lokalizacja), w tym również za granicą. Proces ten może zachodzić w różnych kierunkach (do i z danego kraju) oraz na różnych płaszczyznach (produkcja, usługi, działalność pracochłonna, kapitałochłonna itp.). Istotne znaczenie ma również otoczenie instytucjonalne, w jakich delokalizacja zachodzi, bowiem warunkuje zarówno jej tempo, jak i uciążliwość dla przedsiębiorców i pracowników¹⁵.

Z kolei R. Veugelers używa pojęcia delokalizacji, rozumianej jako zastępowanie produkcji krajowej zagraniczną, przy czym przyjmuje dwa możliwe typy zjawiska: bezpośrednie inwestycje zagraniczne i międzynarodowy *outsourcing*¹⁶.

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny (EKES) definiuje delokalizację w sposób następujący: „delokalizacja oznacza całkowite lub częściowe zaprzestanie działalności przedsiębiorstwa w jednym kraju, po to, by je ponownie otworzyć za granicą poprzez inwestycję bezpośrednią”¹⁷. Należy jedynie zwrócić uwagę na subtelne rozróżnienie pomiędzy „przenoszeniem produkcji” (delokalizacją) a inwestycjami bezpośrednimi. Pojęcie inwestycji bezpośrednich

¹⁴ Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie delokalizacji w kontekście rozwoju regionalnego, 2004/2254(INI).

¹⁵ T. Kalinowski, M. Nowicki, *Delokalizacja w rozszerzonej Unii Europejskiej – perspektywa wybranych państw członkowskich UE. Wnioski dla Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2006, s. 13.

¹⁶ J. Kwieciński, *Ekspertyza nt. delokalizacji*, Projekt współfinansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008, s. 15.

¹⁷ *Ibidem*.

jest znacznie szersze, natomiast delokalizacja to transfer poprzez BIZ produkcji bądź usług do innego kraju w poszukiwaniu jedynie obniżenia kosztów przedsiębiorstwa przy zachowaniu tej samej grupy klientów (w szerokim znaczeniu dotyczy to także podwykonawstwa międzynarodowego, które również wiąże się z przeniesieniem działalności, ale bez konieczności podejmowania inwestycji)¹⁸.

Interesującą definicję zjawiska delokalizacji przedstawia OECD¹⁹, według którego jest to wydzielenie części produkcji, usług biznesowych, IT i badawczo-rozwojowych, a następnie przekazanie ich do wykonania przedsiębiorstwom w krajach o niższych kosztach pracy lub większych zasobach kapitału intelektualnego²⁰. Pojęcie delokalizacji odnosi się wyłącznie do przypadku eksternalizacji zagranicznej i może przybrać dwie formy:

- delokalizacji *sensu stricto* (*offshore-inhouse-sourcing*),
- delokalizacji *sensu largo* (*offshore outsourcing*)²¹.

Na podstawie przeglądu różnych definicji delokalizacji można podjąć próbę sformułowania jednej spójnej definicji: **delokalizacja to częściowe lub całościowe przenoszenie produkcji dóbr i usług między krajami, przejawiające się w formie międzynarodowych przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz międzynarodowych przepływów dóbr i usług w ramach jednej korporacji bądź międzynarodowych przepływów określonych dóbr i usług między przedsiębiorstwami niepowiązanymi ze sobą kapitałowo.**

1.2. Rodzaje delokalizacji

Niejednoznaczność pojęciowa omawianych zagadnień (*offshoring, outsourcing etc.*) skłania do podjęcia próby ujednolicenia terminologii. W literaturze krajowej i zagranicznej można zauważyć, że pojęcie *offshoringu* jest często mylnie rozumiane jako specyficzna forma *outsourcingu*, co prowadzi do dwuznaczności pojęcia. „Outsourcing jest sztucznym słowem złożonym z *outside* (na zewnątrz), *resource* (zasoby) oraz *using* (używanie), które całkowicie ogólnie opisuje długoterminowe lub ostateczne przeniesienie usług na zewnątrz-

¹⁸ Polska jako miejsce lokowania inwestycji niemieckich. Przewagi lokalizacyjne w stosunku do Niemiec, Ekspertyza wykonana przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową Tomasz Kalinowski, Gdańsk 2005, s. 6.

¹⁹ Dalsze rozwinięcie podziału delokalizacji *sensu stricto* i *sensu largo* nastąpi w punkcie 1.2.

²⁰ OECD, *Offshoring and Employment. Trends and Impacts*, Danvers 2007, s. 15.

²¹ *Ibidem*, s. 9.

nych oferentów, które to usługi były dotychczas wykonywane samodzielnie”²². Istotną cechą tego podziału jest obce przeniesienie usługi na osobę trzecią. Jeśli to przeniesienie obce nastąpi na oferenta usług *outsourcingowych* za granicą, mówimy o *offshore-outsourcingu*. W przeciwieństwie do tego pozostaje wykonywanie usług w kraju w przypadku *onshore-outsourcingu*²³. *Outsourcing* zmierzając do tego, by obniżyć koszty poprzez redukcję zakresu usług oraz skoncentrować się na głównych kompetencjach przedsiębiorstwa.

Z przypadkiem *offshoringu* mamy do czynienia wówczas, gdy obniżenie kosztów następuje głównie poprzez przeniesienie usług wewnątrz przedsiębiorstwa. Decydująca różnica polega na samodzielnym świadczeniu usług poprzez firmy córki wewnątrz koncernu za granicą. Dlatego ta szczególna forma świadczenia usług jest często określana jako *outsourcing* wewnętrzny lub *captive-outsourcing*. Kolejne rozróżnienie dotyczy geograficznej odległości regionów *offshore*. Jeśli przeniesienie odbywa się za granicę, do kraju leżącego blisko, mówimy o *nearshoringu* (np. przenoszenie produkcji z Niemiec do Polski). W przeciwieństwie do niego *farshoringiem* nazywamy przeniesienie następujące do firmy córki na innym kontynencie. Z perspektywy Niemiec przykładowo przeniesienie do Europy Wschodniej stanowi *nearshoring*, a przeniesienie dostaw produkcji np. do Azji nazywane jest *farshoring*. Motywy mogą być przy tym bardzo różnorodne. Głównie chodzi „[...] o umiędzynarodowienie mocy produkcyjnych oraz o wykorzystanie zasobów światowego rynku pracy, aby dążyć do wielorakiego ustalenia celu międzynarodowej strategii przedsiębiorstwa”²⁴.

Ponadto *offshoring* jest często rozumiany jako specyficzna forma *outsourcingu*, co prowadzi do dwuznaczności pojęcia.

Offshoring należy rozumieć jako proces przenoszenia produkcji produktów lub usług za granicę, który może być realizowany na dwa sposoby:

- przez delokalizację produkcji dóbr i usług do zagranicznych filii lub oddziału przedsiębiorstwa i następnie import tych dóbr/usług,
- przez nabywanie wytwarzanych uprzednio produktów i usług od niezależnych firm zagranicznych (*outsourcing* międzynarodowy).

²² T. Allweyer, T. Besthorn, J. Schaff, *IT Outsourcing: Zwischen Hungerkur und Nouvelle Cuisine*, „Deutsche Research, Economics-Digitale Ökonomie und struktureller Wandel” 2004, nr 43.

²³ Dwa klasyczne przykłady tej formy przeniesienia obcego, gdzie wykonywanie usług pozostaje związane z miejscem, to przekazanie obsługi stołówek zakładowych oraz sprzątania specjalnym przedsiębiorstwom usługowym.

²⁴ A. Boes, M. Schwemmler, *Bangalore statt Böblingen?, Offshoring und Internationalisierung im IT-Sektor*, VSA-Verlag, Hamburg 2005, s. 9–12.

Procesy przenoszenia działalności mogą przybierać dwojaką postać. Jedną z form będą zatem stanowić bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które charakteryzuje zachowanie kontroli środków produkcji i ich własności, a transfer procesu wytwórczego odbywać się będzie w ramach jednego przedsiębiorstwa. Taki przypadek stanowić będzie niewątpliwie delokalizację. Drugą natomiast formą będzie proces polegający na zleceniu produkcji lub poszczególnych jej fragmentów odrębnym podmiotom gospodarczym, niezwiązanym kapitałowo. W tym przypadku należy jednak bardziej mówić o *outsourcingu* międzynarodowym, a nie o delokalizacji. *Outsourcing* oznacza nabywanie produktów lub/i usług, wcześniej wytwarzanych w ramach danego przedsiębiorstwa, od niezależnych kontrahentów – inaczej mówiąc, jest to zlecenie podwykonawstwa podmiotom gospodarczym w kraju lub za granicą – *outsourcing* międzynarodowy.

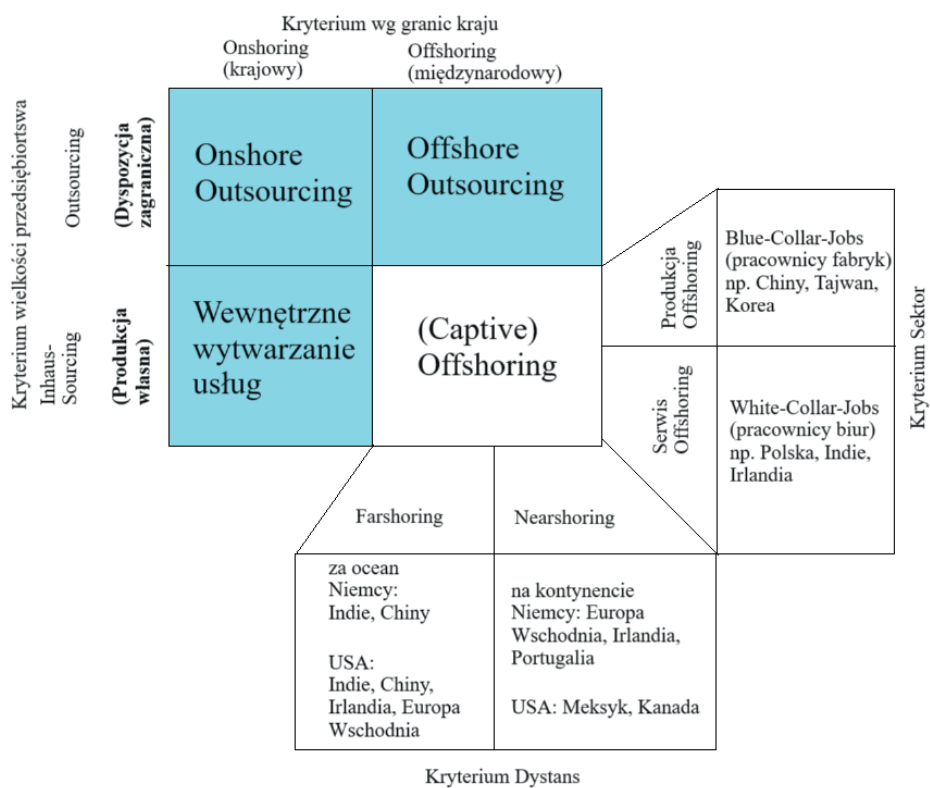
W tabeli 2 pokazane są różnice między bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi a formą offshoringu.

Tabela 2. Podstawowe kryteria różnicujące poszczególne *offshoring* w formie bezpośredniej inwestycji zagranicznej od *outsourcingu*

Kryterium	Opis
Ryzyko strategiczne	Najmniejsze początkowe ryzyko strategiczne charakteryzuje model <i>outsourcingu</i> , największe jest związane z bezpośrednią inwestycją ze względu na wysoki poziom zaangażowania kapitałowego.
Koszty początkowe	Początkowy koszt bezpośredniej inwestycji jest wysoki. Jest to związane z poniesieniem nakładów na infrastrukturę. W przypadku innych form <i>offshoringu</i> zakładających współpracę z zewnętrzną organizacją usługobiorca nie ponosi kosztów związanych z rozpoczęciem inwestycji bądź następuje ich podział pomiędzy obie współpracujące ze sobą strony.
Opłacalność	Bezpośrednią inwestycją zagraniczną jest najbardziej opłacalna w długim okresie, co przyczynia się w znacznym stopniu do wzrostu popularności tej formy inwestycji.
Wiedza	Bezpośrednią inwestycją zagraniczną jest polecana, gdy otwiera się działalność, w której nie specjalizują się lokalne przedsiębiorstwa, oraz gdy firma ma doświadczenia i zna realia funkcjonowania na danym obszarze geograficznym. Jeżeli organizacja nie ma wystarczającej wiedzy dotyczącej sposobu świadczenia usługi oraz informacji o lokalnych warunkach rynkowych, wtedy zasadne wydaje się być skorzystanie ze współpracy z zagraniczną firmą.

Źródło: opracowanie własne na podstawie książki: D. Ciesielska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sferze usług*, [w:] A. Szablewski (red), *Migracja kapitału w globalnej gospodarce*, Difin, Warszawa 2009.

Istotną cechą tego podziału jest obce przeniesienie na osobę trzecią. Jeśli to przeniesienie nastąpi na oferenta usług *outsourcingowych* za granicą, mówimy o *offshore-outsourcingu*. W przeciwieństwie do tego pozostaje wykonywanie usług w kraju w przypadku *onshore-outsourcingu*. Dwa klasyczne przykłady tej formy przeniesienia obcego, gdzie wykonywanie usług pozostaje związane z miejscem, to przekazanie obsługi stołówek zakładowych oraz sprzątanía specjalnym przedsiębiorstwom usługowym. *Outsourcing* zmierza więc do tego, by obniżyć koszty poprzez redukcję zakresu usług oraz skoncentrować się na głównych kompetencjach przedsiębiorstwa.

Rysunek 1. Typy *offshoringu*

Źródło: na podstawie D. Pająk, *Konfliktfeld Offshoring*, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken 2006, s. 9.

Na rysunku 1 przedstawiono graficznie rozróżnienie omawianych pojęć. Obok kryterium odległości wprowadzono na nim dalsze kryteria podzielone na

cztery pola. Zgodnie z nim *offshoring* może być rozróżniany według sektora gospodarczego na *offshoring* produkcyjny (sektor przemysłowy) oraz *offshoring* usługowy (sektor usługowy). Ponieważ jednak okazuje się to w przypadku oddziaływania *offshoringu* na pracowników, czy chodzi o miejsca pracy zakładu usługowego (pracownicy biurowi tzw. *white-collar jobs*) lub produkcji przemysłowej (pracownicy fizyczni tzw. *blue-collar jobs*), wprowadzono kryterium sektora jako czwartego kryterium rozróżnienia *offshoringu*. Tym samym autor przyłącza się do poglądu Legge'a oraz Wensleya, żeby zdefiniować *offshoring* następująco: „[...] Offshoring jako praktyka transferu zatrudnienia do państw o niższych kosztach rozwinęła się jako ważna cecha zarówno sektora produkcyjnego jak i sektora usługowego”. Rozróżnienie na *white-collar jobs* i *blue-collar jobs* w odniesieniu do obydwu sektorów *offshoringu* odzwierciedla się również w pracach Bardhana i Krolla. Łącznie rozróżnienie na cztery kryteria pomaga opisać pojęcie *offshoringu* bardziej szczegółowo, a tym samym wyjaśnić kontrowersje wokół prowadzonej debaty na temat delokalizacji.

Delokalizacja dotyczy przede wszystkim trzech podstawowych typów:

- przenoszenia produkcji produktów,
- przenoszenia produkcji usług IT,
- przenoszenia szeroko pojętych usług biznesowych (w pewnej mierze następstw IT *offshoringu*).

Offshoring usług stał się popularny wśród międzynarodowych korporacji w latach 90. XX w., kiedy zaczęły one przenosić swoją działalność dotyczącą przede wszystkim IT. Rozwinął się on wówczas, gdy w wielu firmach udało się z sukcesem wdrożyć rozwiązania służące wydzieleniu specyficznych procesów wykonywanych do tej pory wewnętrznie przez departamenty IT oraz wykorzystać w tym celu wyspecjalizowane przedsiębiorstwa zewnętrzne²⁵. Delokalizacja działalności przedsiębiorstw wymusiła konieczność zmiany sposobu ich funkcjonowania, np. poprzez stworzenie centrów koordynacji funkcjonowania organizacji w skali globalnej. Centra te dążą do utrzymywania kontaktu z klientem oraz przekazywania informacji pomiędzy nim a rozproszoną geograficznie siecią współpracujących ze sobą jednostek organizacyjnych przedsiębiorstwa²⁶. Nową dynamicznie rozwijającą się formą zjawiska jest *offshoring* procesów biz-

²⁵ D. Ciesielska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sferze usług*, [w:] A. Szablewski (red.), *Migracja kapitału w globalnej gospodarce*, Difin, Warszawa 2009, s. 201.

²⁶ A. Mierau, *Strategic Importance of Knowledge Process Outsourcing*, Technical University of Kaiserslautern, 2007.

nesowych opartych na wiedzy, czyli *Knowledge Process Offshoring*. Dotyczy on usług, do których wytworzenia potrzebna jest specjalistyczna, ekspercka wiedza, np. analizy oraz badania rynku, porady prawne, usługi inżynierskie i projektowe, a także zbieranie i opracowywanie danych statystycznych. *Offshoring* procesów opartych na wiedzy obejmuje przede wszystkim usługi: finansowe, badawczo-rozwojowe, *business&market intelligence*, usługi prawne i badawcze. Podstawowym celem nie jest jednak w tym przypadku oferowanie klientom oszczędności, lecz tworzenie wysokiej wartości dodanej²⁷.

Offshoring procesów opartych na wiedzy jest związany z poszukiwaniem siły roboczej posiadającej nie tylko potrzebne umiejętności w jednej określonej dziedzinie. Bardzo często, ze względu na kompleksowość procesów podlegających *offshoringowi*, występuje zapotrzebowanie na specjalistów wykwalifikowanych w różnych dziedzinach. Właśnie dlatego w momencie podejmowania decyzji o lokalizacji inwestycji związanej z procesami opartymi na wiedzy istotne jest rozważenie różnorodności specjalizacji zawodowych dostępnych w danym państwie²⁸.

Prekursorem wykorzystania *offshoringu* procesów biznesowych w tworzeniu strategii rozwoju przedsiębiorstwa był koncern General Electric, który swoją pierwszą fabrykę wybudował już w 1902 r. Jako jeden z pierwszych w 1900 r. zaczął wyłączać z przedsiębiorstwa macierzystego różne funkcje usługowe. Obecnie General Electric posiada około 30 różnorodnych jednostek opartych na *offshoringu* usług działających w takich obszarach, jak IT, finanse, księgowość, obsługa klienta HR, logistyka czy marketing. Firma ta jako jedna z pierwszych na świecie rozpoczęła delokalizację działalności badawczo-rozwojowej.

Strategiczne podejście do wykorzystania *offshoringu* rozwoju korporacji znalazło swoje odzwierciedlenie w słynnej zasadzie poprzedniego szefa General Electric Jacka Welcha – „70:70:70”. Sprowadza się ona do założenia, że 100% określonej funkcji biznesowej powinno podlegać *offshoringowi*. Z tego 30% powinno być przekazane do wykonania wybranym, niezależnym dostawcom usług *offshoringowych*, a 70% powinno być wykonane wyłącznie w ramach zasobów kapitałowych dostawców usług, tak aby wykorzystać możliwości redukcji kosztów. Istotny jest fakt, że General Electric stosuje w swojej działalności zarówno

²⁷ D. Ciesielska, *Bezpośrednie inwestycje...*, s. 201.

²⁸ Ten czynnik wyraźnie odróżnia *offshoring* procesów opartych na wiedzy od *offshoringu* procesów biznesowych, w przypadku którego o wyborze lokalizacji bardzo często decyduje potencjał pracowników.

modele *offshoringu* oparte na bezpośrednich inwestycjach zagranicznych, *outsourcingu*, jak i *joint venture*.

Według Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego (EKES) wyróżniamy następujące typy delokalizacji przedsiębiorstw:

- międzyregionalną, wewnątrzregionalną lub międzynarodową,
- wewnętrzną, tj. całkowite lub częściowe przeniesienie działalności do jednego z innych państw członkowskich UE,
- zewnętrzną, tj. całkowite lub częściowe przeniesienie działalności do państw niebędących członkami UE,
- stałą, czasową (przedsiębiorstwo lub jego część przenoszone jest na inne miejsce na okres przebudowy, rozbudowy).

Poza tym migracje przedsiębiorstw są jednym z etapów cyklu życia firmy takich jak²⁹:

- tworzenie nowego zakładu,
- ekspansja istniejącego przedsiębiorstwa przez zwiększanie zasięgu jego oddziaływania,
- tworzenie filii przedsiębiorstwa, połączenie lub przejęcie innego przedsiębiorstwa lub jego części,
- ograniczanie (zmniejszanie) działalności przedsiębiorstwa, kurczenie się przedsiębiorstwa,
- likwidacja zakładu.

Kiedy mówi się o delokalizacji produkcji, należy rozróżnić jej dwa rodzaje:

- niewielka firma przenosi za granicę te fazy produkcji, w których koszt pracy ciąży najbardziej, a następnie towar zostaje sprowadzony z powrotem,
- przedsiębiorstwo planuje przenieść się z całą produkcją i spróbować spenetrować rynek lokalny lub sąsiednie³⁰.

Przesłanki dla zaistnienia zjawiska delokalizacji:

- nowe kraje członkowskie przyciągają inwestorów poprzez redukcję stawek podatkowych,
- korzystniejsze regulacje dla pracodawców w zakresie zatrudniania i zwalniania pracowników,
- niższe opłaty związane z nabywaniem nieruchomości.

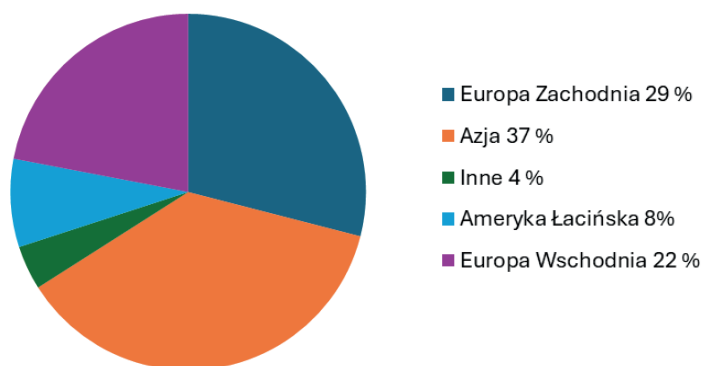
²⁹ E. Małuszyńska, *Delokalizacja przedsiębiorstw*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 3.

³⁰ K. Witczyńska, *Delokalizacja produkcji jako skutek integracji europejskiej. Materiały z międzynarodowej konferencji, Wrocław, 23–24 kwietnia 2010 r.*, Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2010.

W badaniach nad delokalizacją często poszukuje się odpowiedzi na pytanie: jakie formy są szczególnie podatne na przenoszenie produkcji za granicę? Institut für System- und Innovationsforschung z Karlsruhe (ISI) na podstawie badań ankietowych wyodrębnił firmy o szczególnych skłonnościach do delokalizacji, które charakteryzują się następującymi cechami³¹:

- wielkość firmy (firmy duże przenoszą się chętniej),
- niewysoki udział nakładów na B+R w obrotach,
- niewielkie regionalne powiązania kooperacyjne w macierzystej lokalizacji firmy,
- niewysoki stosunek kosztów kapitału do kosztów pracy,
- przeciętna kompleksowość oferty produktowej,
- duże serie produkcyjne.

Ponad połowa przenoszących się firm europejskich pozostaje w Europie. Drugim głównym kierunkiem delokalizacji na świecie jest obecnie Azja Południowo-Wschodnia, w tym przede wszystkim Chiny (wykres 2).



Wykres 2. Główne kierunki migracji przedsiębiorstw unijnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Wielgo, *Emigracja korporacji*, „Gazeta Wyborcza”, 16.06.2004 r.

W przypadku delokalizacji wewnętrznej, tj. zmian lokalizacyjnych dokonujących się wewnątrz Wspólnoty, głównym obszarem przyjmującym przenoszące się firmy są państwa rozszerzenia z 2007 r., nie tylko ze względu na niższe

³¹ S. Kinkel, G. Lay, *Produktionsverlagerungen unter der Lupe, Entwicklungstrends bei Auslandsverlagerungen und Rückverlagerungen deutscher Firmen*, Fraunhofer ISI, Oktober 2004.

koszty funkcjonowania firm w tych krajach, lecz również z uwagi na ich bliskie położenie geograficzne oraz duże podobieństwo kulturowe. Mimo ogólnie panującego zdania koszty siły roboczej nigdy nie są jedynym czynnikiem podjęcia decyzji o relokacji. Pod uwagę powinno się brać jej wydajność. Przy wyborze kraju docelowego uwzględniane są również takie czynniki, jak:

- umiejętności kadry,
- strefa czasowa,
- tempo „podążania za konkurencją”,
- promocja kraju,
- wewnętrzny lobbing ze strony zagranicznych oddziałów firm.

Delokalizacja przedsiębiorstw dotyczy firm różnej wielkości, należących do różnych sektorów gospodarki. Coraz częściej lokalizację zmieniają firmy małe i średnie, zwłaszcza te z wysoką technologiczną wartością dodaną, które zakładają filie w innych krajach lub zlecają wykonanie części swoich zadań poza krajem.

Spróbujemy teraz określić konkretne przypadki przenoszenia działalności gospodarczej, które w myśl przyjętej definicji można traktować jako delokalizację lub nie. Delokalizacja poprzez przeniesienie działalności produkcyjnej czy usługowej może następować w ramach jednej firmy, jak również w ramach jednej grupy kapitałowej, która obejmuje wiele spółek w różnych krajach. W pierwszym przypadku część albo całość działalności jest przenoszona (transferowana w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych). W drugim przypadku część albo całość działalności jest zamykana w jednej lub większej liczbie spółek w jednym kraju, a następnie przenoszona do innego kraju.

Delokalizacja może mieć charakter dwustronny, to znaczy, że przenoszenie działalności może się odbywać w obu kierunkach. W myśl przyjętej definicji tylko ten typ przenoszenia działalności nie może być wspierany, który skutkuje ubytkiem miejsc pracy w kraju „eksportera”, czyli w naszym przypadku kraju członkowskiego, który przenosi swoją działalność do Polski.

Transfer całości lub części działalności produkcyjnej czy usługowej z jednego kraju do drugiego, mający znamiona delokalizacji w myśl przyjętej definicji, może przyjąć jedną z następujących form³².

³² Opracowanie według *Ekspertyzy nt. delokalizacji* Centrum Przedsiębiorczości w ramach Narodowej Strategii Spójności – Innowacyjna Gospodarka – przygotowane na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008, s. 82.

Delokalizacja zupełna – firma przenosi się za granicę wraz z całą produkcją, zwalniając całą załogę i zachowując własność środków produkcji, w całości eksportując produkty tam wytwarzane do krajów trzecich. Przestankami takiej decyzji są zwykle wielkość, jakość oraz konkurencyjne ceny zasobów i zdolności wytwórczych, niższe ogólne obciążenia fiskalne lub ulgi i inne bodźce dla inwestycji, sprzyjające otoczenie biznesowe i infrastrukturalne w państwie goszczącym. Czynniki te oddziałują na poziom kosztów produkcji i konkurencyjność oferty przedkładanej na rynku przez przedsiębiorstwo. Jest to najbardziej oczywisty i przejrzysty przypadek delokalizacji.

Delokalizacja wewnątrzkorporacyjna – firma w sposób zamierzony zamyka zakład lub jego część w jednym kraju, redukując miejsca pracy, i jednocześnie uruchamia tę samą działalność produkcyjną lub/i usługową (także w formie spółki w ramach grupy kapitałowej) w drugim kraju (w tym przypadku w Polsce). Jest to tzw. *Captive offshoring* – „*offshoring* na uwięzi”, czyli wymiana wewnątrzkorporacyjna. Według badań przeprowadzonych w 2004 r. w Niemczech przez Roland Berger Strategy Consultants wynika, iż 90% ankietowanych przedsiębiorstw planowało przeniesienie części swojego łańcucha wartości poza Niemcy w ciągu kolejnych pięciu lat. Występowanie tej tendencji potwierdzają badania obejmujące kompleksowo plany strategii rozwoju firm europejskich przeprowadzone w 2004 r. przez Economist Intelligence Unit. Prawie 1/3 firm objętych badaniem wytwarzała w krajach tzw. Piętnastki 75% lub więcej swojej produkcji. Zgodnie z deklaracjami wskazanymi w badaniach udział ten miał spaść do poziomu około 20% w ciągu kolejnych kilku lat. Ten rodzaj delokalizacji stanowi najbardziej powszechny sposób przenoszenia działalności gospodarczej poza wymienione kraje i jest powodowany chęcią poprawy swojej pozycji konkurencyjnej.

Delokalizacja reeksportowa – firma zamyka lub ogranicza działalność gospodarczą w kraju macierzystym, redukując miejsca pracy, i jednocześnie w ramach tej samej działalności zleca produkcję filiom lub innym spółkom zagranicznym w ramach grupy kapitałowej, w celu ich reeksportowania do kraju macierzystego i dalszego tam przetworzenia. Celem takiej fragmentacji produkcji jest zwiększenie zysku poprzez minimalizację kosztów produkcji, wynikających z niższych kosztów pracy w kraju lokalizacji określonego elementu łańcucha produkcji lub/i podniesienie jakości półproduktu dzięki wysokim kwalifikacjom ludzkim i technicznym umiejscowionym w innym kraju. Jest to sytuacja będąca pewnym przypadkiem delokalizacji wewnątrzkorporacyjnej z tą różnicą, iż nastawiona jest na reeksport.

Delokalizacja poprzez fuzje i przejęcia – firma zamyka jeden ze swych zakładów w jednym kraju lub ogranicza w nim działalność gospodarczą, redukując miejsca pracy, i jednocześnie otwiera nowy zakład w drugim kraju produkującym podobny produkt czy oferującym podobną usługę. Delokalizacja działalności gospodarczej dokonywana jest w tym przypadku poprzez wspólne przedsięwzięcia z partnerami z rynków trzecich, w formie fuzji i przejęć. Zakup/przejęcie innego działającego podmiotu gospodarczego, wyposażonego w maszyny, urządzenia i technologie skutkuje rozwojem produkcji dóbr lub usług o lekko zmodyfikowanych parametrach technicznych, użytkowych lub wizualnych. O przeniesieniu działalności świadczy w tym przypadku fakt skoncentrowania produkcji w nowym zakładzie (np. w Polsce) i jej zaprzestanie w starej lokalizacji połączone z redukcją miejsc pracy.

Delokalizacja restrukturyzacyjna – firma przeprowadza restrukturyzację swoich zakładów, w wyniku której część z nich jest zamykana lub działalność w nich jest ograniczana, a nowe zakłady w innych krajach przejmują ich zadania. Jest to przypadek podobny do opisanego w punkcie 2, z tą różnicą, że proces ten jest wymuszony przez złą ekonomiczną sytuację firmy. Jednocześnie podkreślenia wymaga fakt, iż zamknięcie jakiegokolwiek zakładu lub spółki w ramach jednej grupy kapitałowej i otwarcie nowego zakładu w innym kraju nie musi automatycznie być związane z przeniesieniem działalności. Definicji delokalizacji nie wyczerpują i tym samym nie stanowią delokalizacji m.in. następujące przypadki: a) nowe rynki odbiorców – rozpoczęcie produkcji tego samego lub podobnego produktu lub oferowanie tych samych lub podobnych usług w związku z ich adresowaniem do całkowicie nowego rynku odbiorców (wykluczając reeksport produktów, półproduktów lub usług do dotychczas obsługiwanych rynków), przy założeniu, że dotychczasowa produkcja czy oferowanie dotychczasowych usług w kraju macierzystym jest nadal kontynuowane i nie następuje znaczny ubytek miejsc pracy w kraju macierzystym; b) nowe produkty i usługi – rozszerzenie prowadzonej działalności gospodarczej poprzez otwarcie nowego podmiotu gospodarczego w drugim kraju, produkującego zupełnie nowy produkt czy oferującego zupełnie nową usługę w ramach tej samej lub podobnej działalności gospodarczej, przy założeniu, że produkcja „starych”, często podobnych produktów czy oferowanie podobnych usług w kraju macierzystym jest nadal kontynuowane i nie następuje znaczny ubytek miejsc pracy w kraju macierzystym; c) dywersyfikacja działalności gospodarczej – rozszerzenie prowadzonej działalności gospodarczej poprzez otwarcie nowego podmiotu gospodarczego

w drugim kraju, produkującym zupełnie nowy produkt czy oferującym zupełnie nową usługę w ramach nowej sfery działalności gospodarczej, przy założeniu, że dotychczasowa produkcja czy oferowanie dotychczasowych usług w kraju macierzystym jest nadal kontynuowane i nie następuje znaczny ubytek miejsc pracy w kraju macierzystym. Ten przypadek jest związany z dywersyfikacją prowadzonej działalności gospodarczej; d) *outsourcing* zewnętrzny – rezygnacja z określonej działalności w kraju i powierzenie jej wykonania przedsiębiorstwu mającemu siedzibę w innym kraju, niepowiązanemu kapitałowo z firmą – zlecniodawcą (strona trzecia), czyli tzw. *offshore outsourcing*, pomimo zakończenia prowadzenia określonej aktywności gospodarczej nie istnieje potrzeba budowy nowego zakładu produkcyjnego lub usługowego za granicą.

Jak wskazuje Sleuwaegen, natura delokalizacji zmienia się w czasie. Jeszcze kilka dekad temu delokalizacja produkcji wpisywała się w model cyklu życia produktu, w ramach którego produkcja określonych dóbr była transferowana za granicę po osiągnięciu szczytowej fazy wzrostu w cyklu³³. W ten sposób z państw lepiej rozwiniętych produkcja w sektorach schyłkowych i mniej zyskownych przepływała do państw słabiej rozwiniętych, przedłużając tym produktom długość życia i gwarantując zyskowność. W taki schemat wciąż wpisuje się np. delokalizacja produkcji w sektorze tekstylnym. Niemniej obecnie wskazany model coraz częściej traci na atrakcyjności z powodu rosnącego znaczenia efektów skali i większej przestrzennej elastyczności w działaniu przedsiębiorstw. Globalizacja intensyfikuje działania przedsiębiorstw, koncentrując się na tworzeniu międzynarodowych sieci, które integrują działania produkcyjne przedsiębiorstw ulokowanych w innych krajach. W takim nowym ujęciu delokalizacja w coraz mniejszym stopniu ma charakter jednostronnego przepływu z krajów rozwiniętych lepiej do rozwiniętych słabiej, a opiera się na dwustronnych przepływach realizowanych w dużym stopniu między krajami rozwiniętymi. Globalizację należy uznać za logiczne następstwo dotychczasowego rozwoju gospodarki rynkowej i naturalny etap jej ewolucji. Globalizacja wiąże się z pojęciem umiędzynarodowienia lub internacjonalizacji, która w kontekście gospodarki oznacza współpracę z zagranicą zorientowaną na uzyskiwanie korzyści z międzynarodowego podziału pracy, a zatem specjalizacji poszczególnych państw w produkcji tych towarów

³³ L. Sleuwaegen, E. Pennings, *International Relocation Of Production: Where Do Firms Go?*, „Scottish Journal of Political Economy” 2006, vol. 53(4), s. 430–446.

i usług, w których osiągają one najwyższą efektywność³⁴. Prawdopodobne jest, że korporacje transnarodowe będą dalej „mikromodularyzować” łańcuchy wartości, aby umożliwić łatwiejsze zastępowanie jednego modułu innym w sytuacji zakłóceń w dostawach³⁵.

1.3. Wskaźniki świadczące o delokalizacji

Paradoksalnie, zainteresowanie problemem delokalizacji nie spowodowało dotychczas wypracowania metodologii mierzenia tego zjawiska i do tej pory nie istnieją powszechnie akceptowane miary delokalizacji, co utrudnia obiektywną ocenę i badanie jej skutków. Próby zmierzenia zjawiska delokalizacji napotykają szereg trudności, ponieważ większość dostępnych statystyk nie jest dostosowana do mierzenia wartości tego zjawiska. Brakuje przede wszystkim bezpośrednich danych statystycznych, gdyż generalnie są dostępne statystyki w przekrojach sektorowych, podczas gdy decyzje o delokalizacji podejmowane są na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw³⁶.

Najbardziej ogólną miarą procesów realokacyjnych jest Transnationality Indeks (TNI) publikowany przez UNCTAD, który określa stopień umiędzynarodowienia działalności państwa lub przedsiębiorstwa na podstawie aktywów zagranicznych, sprzedaży zagranicznej i zatrudnienia w filiach zagranicznych³⁷. Poza tym do zmierzenia zjawiska delokalizacji często wykorzystuje się³⁸: dane handlu międzynarodowego, przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych, analizy przypadków, dane dotyczące poziomu zatrudnienia.

Delokalizacja może być również mierzona poprzez zebranie z firm danych o ich wydatkach na tę formę działalności – metoda ta jest najczęściej wykorzystywana przez firmy konsultingowe w celu oszacowania wartości rynku. Kolejną metodą jest analiza międzynarodowego eksportu i importu oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych³⁹.

³⁴ M. Gorynia, *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym. Aspekty ekonomiczne, finansowe i menedżerskie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2021.

³⁵ M. Gorynia, P. Trąpczyński, *Pandemia i wojna rwą łańcuchy wartości*, „Rzeczpospolita”, 31.05.2022 r.

³⁶ A. Odrobina, *op. cit.*, s. 87.

³⁷ E. Gierańczyk, *op. cit.*, s. 92.

³⁸ T. Kalinowski, M. Nowicki, *op. cit.*, s. 18–26.

³⁹ D. Ciesielska, *Offshoring usług*, Wolters Kluwer, Warszawa 2009, s. 27.

Sposób ten uniemożliwia jednak odróżnienie zjawiska eksternalizacji od innych form zagranicznej aktywności inwestycyjnej. Poza tym istnieje szereg charakterystycznych elementów, które mogą świadczyć, że w ramach danego projektu zachodzi proces migracji przedsiębiorstwa. Najbardziej reprezentatywne i jednocześnie najbardziej przydatne dla optymalnego rozpoznania cech tego zjawiska wydają się elementy, które mogą występować w projekcie, wskazujące na możliwość występowania delokalizacji. Wśród tych charakterystycznych elementów dla delokalizacji w projekcie możemy wyróżnić te stosunkowo łatwe do zaobserwowania.

1. Przepływy kapitałów

- maszyny i urządzenia – jest to element, który w sposób oczywisty wskazuje na przenoszenie działalności gospodarczej z jednego kraju do drugiego. Transfer części lub całości aparatu wytwórczego, tak charakterystyczny dla zjawiska delokalizacji, ma na celu przeniesienie procesu produkcyjnego do innego kraju i import dóbr wyprodukowanych tam po niższym koszcie do dotychczasowych odbiorców. Takim rozwiązaniem zainteresowane są zwłaszcza spółki borykające się z dużym udziałem kosztów pracy w kosztach całkowitych, a zatem te, które poszukują tańszej i wydajnej siły roboczej;
- technologie, licencje, patenty, *know-how*, B+R – o możliwości konkurowania na rynku każdej firmy świadczą wykorzystywane technologie i *know-how*, a także posiadane licencje i patenty. Należy podkreślić, że prowadzenie prac B+R (zwykle ich fragmentów) stało się grupą usług biznesowych przedsiębiorstw, których relokacja nabiera znaczenia i aktywizuje się. W tradycyjnym modelu biznesowym przenoszenie działalności badawczej do innego kraju towarzyszyło lokowaniu w nim inwestycji bezpośrednich i obejmowało ograniczony zakres prac adaptujących technologię transferowaną z centrali do wymogów rynku i warunków zaopatrzeniowo-produkcyjnych. Zasadnicza zmiana, jaka obserwowana jest od początku lat 90., polega na tym, że prace B+R służą coraz częściej kreowaniu nowych rozwiązań technologicznych i przekształcaniu ich w innowacje przeznaczone dla całego systemu korporacyjnego i na potrzeby rynku globalnego. W warunkach presji na podnoszenie efektywności i konkurencyjności, możliwość wykorzystania tych zasobów/zdolności po dużo niższych kosztach oraz często z efektem dobrej jakości, stało się ważną siłą napędową przenoszenia usług B+R do innych krajów. Tendencje te

ilustruje przykład korporacji pochodzących z USA, które w swych zagranicznych filiach zwiększyły wydatki B+R z 11,9 mld USD w 1994 r. do 21,2 mld USD w 2002 r. (ich udział w ogólnych wydatkach badawczych za granicą zwiększył się z 11% do 13%).

2. Przepływy produkcji – produkty (działalność produkcyjna) i usługi (działalność usługowa). Produkowanie tych samych produktów czy oferowanie tych samych usług może być przesłanką do przenoszenia miejsc pracy w ramach nowych siedzib tego samego przedsiębiorstwa lub w ramach grupy kapitałowej. Kluczowym kryterium identyfikującym delokalizację jest ubytek miejsc pracy w zakładach, a dokładniej zwalnianie z pracy lub przenoszenie osób zajmujących się dotychczas tą samą produkcją czy oferujących te same usługi, na rzecz nowych podmiotów powołanych do życia w innym kraju. Transfer „pakietu inwestycyjnego” zasobów i zdolności służących rozwijaniu produkcji i reeksportu produktów i/lub usług może przynieść różne korzyści ekonomiczne dla przedsiębiorstwa dokonującego delokalizacji. Jedną z nich jest możliwość międzykrajowych „przerzutów” półproduktów i wyrobów gotowych w ramach globalnej sieci, które umożliwiają takie kształtowanie cen transferowych i poziomów zysku, które skutecznie zminimalizuje całkowite zobowiązania podatkowe. Zjawisko to rodzi, oprócz wskazywanego już wielokrotnie w tym opracowaniu ryzyka ubytku miejsc pracy w kraju eksportera, także zagrożenie dla stabilności gospodarki państwa goszczącego.

3. Przepływy zatrudnienia w danym przedsiębiorstwie – w szczególności w stosunku do stanowisk kluczowych: kadra kierownicza i specjaliści, nowa inwestycja wiąże się z tworzeniem nowych miejsc pracy. Jednak największą rolę odgrywają osoby kluczowe w danym zakładzie. Są to kadra zarządzająca i kluczowi specjaliści, np. główny technolog, kontroler jakości itp. Pojawienie się takich osób wśród kadry w nowym zakładzie (przy jednoczesnej redukcji wskazanych stanowisk w dotychczasowym przedsiębiorstwie) może świadczyć o delokalizacji działalności. W niemieckiej publicystyce często omawiano problem wyprowadzania działalności „kwater głównych” firm do krajów przystępujących do Unii Europejskiej i utraty w ten sposób „dobrych” miejsc pracy w badaniach i rozwoju (B+R), pracy w zawodach IT itp., a nie stanowisk kojarzonych z niskim poziomem wykształcenia. Przenoszenie produkcyjnych miejsc pracy dotyczy tzw. *blue-collar jobs*, natomiast przenoszenie miejsc pracy w sferze usług obejmuje głównie tzw. *white-collar jobs*. Usługi o największym „nasyceńiu technologią” są bardziej podatne na

przenoszenie. Łatwiej nimi zdalnie sterować, przesyłać na odległość, jak również ukryć przed klientem, że usługa jest świadczona z zupełnie innego, często odległego kraju. Według danych Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej (DIHK) coraz więcej firm niemieckich rozważa przeniesienie za granicę części administracji, kierownictwa i prac badawczo-rozwojowych. Niektóre firmy wykorzystują *offshoring* do restrykcyjnej polityki wobec „miejscowych” pracowników, w stosunku do których wywierana jest presja związana z perspektywą zastąpienia ich przez pracowników z innych krajów. Pracownicy nisko wykwalifikowani w wielu krajach wysoko rozwiniętych (ale także rozwijających się) podkreślają brak możliwości konkurowania z równie wydajnymi, lecz znacznie tańszymi pracownikami z Chin lub Indii czy nowych krajów członkowskich UE. Występują również znacznie trudniej mierzalne i trudniejsze do skorelowania z delokalizacją efekty takie jak: zmiany zyskowności przedsiębiorstwa w dłuższym okresie, zmiany dynamiki rozwoju przedsiębiorstwa, zmiany strukturalne w otoczeniu gospodarczym, z którymi przedsiębiorstwo to jest powiązane, a które z powodu trudności w ich pomiarze nie są rekomendowane jako wyznaczniki delokalizacji.

Sposobów mierzenia procesów delokalizacji jest wiele. Pomiar tego zjawiska może być prowadzony zarówno na poziomie makro, jak i w odniesieniu do pojedynczych projektów biznesowych. Opiera się on głównie na statystykach handlu zagranicznego oraz statystykach przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorach produkcyjnych i usługowych. Miary opierające się na statystykach handlu zagranicznego mogą się odnosić do *offshoringu*, jeśli analizie podda się przepływy między firmami powiązanymi kapitałowo. W przypadku tych ostatnich można zauważyć, iż nie wszystkie inwestycje zagraniczne danego przedsiębiorstwa należy uznać za *offshoring*, gdyż produkty wytwarzane w filiach zagranicznych nie muszą być reeksportowane do kraju w celu ich dalszego przetworzenia.

Zbyt wąskie definiowanie *offshoringu* w przypadku analizy delokalizacji w całej gospodarce wydaje się jednak dość sztuczne, bo jeśli przedsiębiorstwo przenosi za granicę całą produkcję i zachowuje własność środków produkcji, w całości eksportując produkty tam wytwarzane do krajów trzecich, to również mamy do czynienia z delokalizacją produkcji w ramach jednej korporacji. Nie ma tu wprawdzie fragmentacji produkcji, rozumianej jako podział łańcucha wartości na kolejne etapy realizowane w różnych krajach, niemniej wciąż jest to fragmentacja produkcji wytwarzanej w ramach określonej korporacji.

Z analizowanych dokumentów wynika, że dobór odpowiednich wskaźników i miar delokalizacji naraża wiele trudności. Autorzy opracowań naukowych skłaniają się niejednokrotnie ku metodom statystycznym, które jednak wymagają stosowania dogłębnych analiz, a ich wyniki okazują się często nie odzwierciedlać rzeczywistości. Stosując bowiem metody statystyczne, można mierzyć delokalizację, odnosząc się do bezpośrednich inwestycji zagranicznych i handlu zagranicznego, trudno jednak określić, które z nich stanowią rzeczywiście omawiane zjawisko, nawet gdyby starać się wyodrębnić te, które znamionuje restrukturyzacja zatrudnienia związana z delokalizacją. Inną, proponowaną i uzupełniającą, metodą jest prowadzenie sondaży wśród przedsiębiorców, którzy wskazują, jaka część ich działalności gospodarczej jest efektem delokalizacji. Stosowane w nauce miary i analizy statystyczne prowadzić mogą jednak do zobrazowania rzeczywistości w sposób wybiórczy lub nieprawdziwy. Wynika to z faktu, że do wiarygodnych badań należałoby dysponować rzetelnymi, pełnymi danymi statystycznymi, gromadzonymi w odpowiednio długim okresie. Takich często brakuje. W każdym przypadku dane statystyczne wymagają dokonania stosownych przeliczeń celem wyodrębnienia z nich tych wielkości, które rzeczywiście opisują zjawisko delokalizacji, choć w większości wypadków nie da się tego zrobić ze stuprocentową dokładnością, a to z powodu braku wyróżnienia danych obrazujących tylko proces delokalizacji. Dodatkowo, w analizie procesu delokalizacji należy brać pod uwagę uwarunkowania dokonujące się na trzech płaszczyznach:

- makroekonomicznej, a zatem dotyczącej gospodarek poszczególnych państw i w powiązaniu ze strukturą integrującej się Unii Europejskiej,
- sektorowej – w tym przypadku należy brać pod uwagę m.in. wielkie rozbieżności w rozmiarach i trendach w delokalizacji dla poszczególnych sektorów,
- delokalizacji w skali mikro, a zatem przypadki poszczególnych przedsiębiorstw dokonujących delokalizacji.

W raporcie końcowym Europejskiego Komitetu Społeczno-Ekonomicznego dotyczącym badania sektorowego delokalizacji przeprowadzonego przez Reckon LLP w 2006 r. zwrócono uwagę, że istnieje niespójność lub niekompletność gromadzonych danych na temat rozmiarów lub wartości działalności będącej przedmiotem delokalizacji w obrębie państw Unii Europejskiej, co uniemożliwia dokonanie rzetelnej analizy omawianego zjawiska. W przytaczanym badaniu wyodrębniono szereg wskaźników, które powiązane ze sobą umożliwiły analizę zjawiska delokalizacji w poszczególnych sektorach, przy czym pod-

kreślono brak związku między poszczególnymi wskaźnikami a delokalizacją. Wśród analizowanych wskaźników znalazły się:

- produkcja krajowa pod względem wartości i udziału PKB; zatrudnienie w wartościach absolutnych i jako udział całkowitego krajowego wskaźnika zatrudnienia;
- produkcja krajowa jako udział we wskaźniku konsumpcji państw OECD; wskaźnik penetracji importu definiowany jako stosunek przywozu do konsumpcji krajowej;
- wskaźnik samowystarczalności, czyli stosunek produkcji krajowej do konsumpcji krajowej;
- wąski i szeroki wskaźnik przepływów wewnątrzgałęziowych (odpowiednio: stosunek przywozu półwyrobów z zagranicznego sektora X do wartości dodanej krajowego sektora X oraz stosunek przywozu półwyrobów przez krajowy sektor X do wartości dodanej krajowego sektora X);
- bilans handlowy – wywóz netto, przy uwzględnieniu grup: wszystkich krajów UE, krajów „Piętnastki” UE, krajów „Dziesiątki”, krajów rozwijających się;
- bezpośrednie inwestycje zagraniczne z odpowiednim rozróżnieniem;
- inwestycje w krajowe środki trwałe oraz liczba zlikwidowanych miejsc pracy na skutek delokalizacji (posłużono się danymi Europejskiego Monitora Restrukturyzacji), z odpowiednim podziałem na kraje, do których przeniesiono działalność w ramach delokalizacji, na kraje „Piętnastki”, kraje „Dziesiątki”, kraje OECD, kraje spoza Unii Europejskiej i kraje rozwijające się.

Ogólnie rzecz biorąc, w wyniku przeprowadzonej wyżej analizy możemy stwierdzić, że następujące wskaźniki są najbardziej charakterystyczne i mogą świadczyć o delokalizacji produkcji pomiędzy Niemcami a Polską:

- ubytek miejsc pracy w zakładzie macierzystym przedsiębiorcy (Niemczech, Polsce);
- przeniesienie produkcji tego samego produktu, półproduktu, usługi z Niemiec do Polski;
- przeniesienie maszyn i urządzeń ze starej do nowej lokalizacji w Polsce;
- znaczący udział sprzedaży eksportowej w sprzedaży ogółem niemieckiego zakładu/oddziału/filii w Polsce;
- udział zagranicznej inwestycji w Polsce (zwykle powyżej 60%) będącej przedmiotem projektu;

- przewaga eksportu nad importem w nowym przedsiębiorstwie w Polsce;
- odsetek osób z wyższym wykształceniem do ogółu zatrudnionych w zakładzie, oddziale lub filii w Polsce przewyższa wskaźnik w spółce matce w kraju macierzystym.

Próby zmierzenia przybliżonej wartości światowego rynku delokalizacji napotykają na szereg trudności. Paradoksalnie zainteresowanie tym problemem nie spowodowało dotychczas wypracowania metodologii mierzenia tego zjawiska i do tej pory nie istnieją powszechnie akceptowane miary delokalizacji, co utrudnia obiektywną ocenę i badanie jej skutków. Trudności przejawiają się już w braku bezpośrednich danych statystycznych, gdyż generalnie są dostępne statystyki w przekrojach sektorowych, podczas gdy decyzje o delokalizacji podejmowane są na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw⁴⁰. Większość informacji dotyczących przybliżonej wielkości przenoszenia produkcji pochodzi z opracowań eksperckich i z tego powodu trudno jest zintegrować istniejące informacje w celu stworzenia całościowego obrazu.

Do zmierzenia zjawiska delokalizacji często wykorzystuje się⁴¹:

- statystyki poziomu zatrudnienia,
- dane handlu międzynarodowego,
- przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych,
- analizy przypadków.

Metody pomiaru delokalizacji, bazujące na statystykach handlu międzynarodowego, opierają się na tablicach *input-output* dla importu i produkcji krajowej. Dane te pokazują import dokonywany przez każdą branżę pochodzący z różnych sektorów (także zza granicy), a dla każdej branży produkcji krajowej dane te określają wartość dodaną. Na tej podstawie próbuje się zmierzyć poziom delokalizacji. Dla każdego rodzaju działalności gospodarczej można zbadać wielkość importu z przedsiębiorstw tego samego rodzaju działalności oraz wielkość importu ze wszystkich sektorów znajdujących się za granicą.

Należy zaznaczyć, że mierzenie zjawiska utrudnia szereg różnych czynników. Najbardziej istotne z nich to⁴²: problem poufności danych; firmy obawiają się udzielania informacji dotyczących przepływów wewnątrzfirmowych, co jest czynnikiem bardzo utrudniającym i w znacznym stopniu uniemożliwiającym dokładne oszacowanie wielkości zjawiska delokalizacji; częstokroć mała

⁴⁰ *Ibidem*, s. 89.

⁴¹ T. Kalinowski, M. Nowicki, *op. cit.*, s. 18–26.

⁴² Na podstawie: D. Ciesielska, *Offshoring...*, s. 31.

skala zjawiska; przenoszenie produkcji może dotyczyć relokowania niewielkich oddziałów firm, których wpływ na utratę miejsc pracy i wielkość eksportu jest tak niewielki, że jest niemożliwy do wychwycenia przez analizę ogólnych danych sektorowych.

1.4. Delokalizacja a bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Za podstawową przyczynę zwiększenia liczby bezpośrednich inwestycji zagranicznych należy uznać delokalizację produktów. Same procesy przenoszenia działalności mogą przybierać dwojaką postać. Jedną z form będą stanowić bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które charakteryzuje zachowanie kontroli środków produkcji i ich własności, a transfer procesu wytwórczego odbywać się będzie w ramach jednego przedsiębiorstwa. Taki przypadek stanowić będzie niewątpliwie delokalizację.

Stąd też dla celów niniejszej książki istotne jest wyjaśnienie pojęcia i charakterystyki bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także ukazanie połączeń i ukazanie „zakotwiczenia” delokalizacji w BIZ oraz ich wzajemnego działania na gospodarkę.

Według definicji opracowanej przez Wspólnotę Europejską inwestycje bezpośrednie to: „wszelkiego rodzaju inwestycje dokonywane przez osoby fizyczne, przedstawicielstwa handlowe, przemysłowe lub finansowe, które służą do stworzenia lub podtrzymania stałych i bezpośrednich stosunków między dostarczycielem funduszy a szefem przedsiębiorstwa lub przedsiębiorstwem, dla którego fundusze są przeznaczone w celu wykonania działalności ekonomicznej”⁴³. Precyzyjnej ujmuje to OECD, podkreślając, że BIZ występują w przypadku, gdy pojedynczy inwestor zagraniczny ma pod swoją kontrolą dziesięć lub więcej procent akcji zwykłych lub głosów w firmie korporacyjnej, bądź też posiada efektywny wpływ na decyzje firmy⁴⁴.

W literaturze prezentowanej przez U. Brolla, J. Dunninga, F. Hennenbergera i S. Graafa wyszczególnia się najczęściej cztery motywy podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich:

⁴³ Bilateral Investment Treaty, Ministry of Commerce, Industry and Energy Republic of Korea, 2024, <https://www.shinkim.com/attachment/8119> [dostęp: 12.10.2024].

⁴⁴ A. Stępnia, S. Umiński, *Możliwość wykorzystania swobodnego transferu kapitału przez polskie firmy na obszarze Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s. 7.

- ukierunkowane na zasoby (*resource seeking*);
- ukierunkowane na rynek (*market seeking*);
- ukierunkowane na skuteczność (*efficiency seeking*);
- ukierunkowane na kapitał (*strategic seeking*).

Podejmowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich ukierunkowanych na zasoby przedstawia klasyczny motyw inwestycji międzynarodowych przedsiębiorstw. Przez uzyskanie dostępu do surowców i produktów bądź usług umożliwia się produkcję krajową.

Pozostałe trzy strategie motywacyjne są możliwe do przełożenia na obszar inwestycji horyzontalnych i wertykalnych. I tak inwestycje horyzontalne charakteryzują się tym, że przedsiębiorstwa krajowe, jak i zagraniczne produkują podobne dobra⁴⁵. Ten rodzaj inwestycji zagranicznych służy głównie zapewnieniu, połączeniu i rozszerzeniu rynku i jest określany jako *market seeking*, czyli ukierunkowany na rynek.

Inwestycje wertykalne służą zaś przedsiębiorstwu do rozbicia łańcuchów produkcyjnych, aby je przenieść do krajów z niższymi kosztami produkcji tzw. ukierunkowane na skuteczność (*efficiency seeking*). Inwestycje wertykalne służą również dostępowi do źródeł wiedzy w kraju bogatym w ten kapitał, czyli ukierunkowane na kapitał (*strategic seeking*).

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie wertykalne ukierunkowane na skuteczność przedstawiają klasyczne przenoszenie produkcji. Priorytetem w tym przypadku jest realizacja ekonomii skali i związanych z nią efektami⁴⁶. Poprzez wykorzystanie niskich kosztów dla zasobów pracy, ziemi, jak i korzyści związanych z transportem, podatkami i różnicami kursowymi będzie można osiągnąć wzrost skuteczności. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne ukierunkowane na kapitał (*strategic seeking*) mają przewidziane długoterminowe cele strategiczne, aby czerpać profity z dojścia do zagranicznej wiedzy i *know-how*. Dość często firmy wykorzystują współpracę z lokalnymi szkołami wyższymi i instytucjami naukowymi, aby korzystać z lokalnej wiedzy. Przez tę działalność mogą powstawać tzw. *Innovative Clusters*, centra kompetencji.

Kraje rozwijające oczekują w związku z napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych korzystnych zmian w lokalnym rynku pracy. W oddzia-

⁴⁵ J. Deuster, *Internationale Standortverlagerungen deutscher Unternehmen. Systematisierung – Bestimmungsfaktoren – Auswirkungen*, Gabler Verlag, Deutscher Universitäts Verlag, Wiesbaden 1996.

⁴⁶ M. Kutschker, S. Schmid, *Internationales Management*, München: Oldenburg 2005, s. 10.

ływaniu tych inwestycji na rynek pracy kraju przyjmującego uwzględnia się pierwotne (bezpośrednie) i wtórne (pośrednie) efekty występujące w sferach: ilości, jakości i lokalizacji (tabela 3).

Tabela 3. Pozytywne i negatywne efekty oddziaływania BIZ

Strefa oddziaływania	Efekty bezpośrednie pozytywne	Efekty bezpośrednie negatywne	Efekty pośrednie pozytywne	Efekty pośrednie negatywne
Ilość	BIZ zwiększają kapitał netto oraz tworzą miejsca pracy w przemysłach rozwojowych.	BIZ dokonywane drogą przejścia istniejących firm mogą prowadzić do racjonalizacji zatrudnienia i utraty miejsc pracy.	BIZ tworzą miejsca pracy poprzez powiązania kooperacyjne z lokalnymi firmami, wywołując efekty mnożnikowe w gospodarce kraju goszczącego.	Inwestorzy wykorzystują import jako źródła zaopatrzenia lub zastępują miejscowe firmy (wypieranie z rynku), co prowadzi do utraty miejsc pracy.
Jakość	W firmach z udziałem kapitału zagranicznego są wyższe płace i wyższa wydajność.	Inwestorzy zagraniczni wprowadzają niepożądane praktyki w zakresie zatrudnienia.	Przenikanie do miejscowych firm i rozprzestrzenianie się wśród nich dobrych wzorców organizacji i zarządzania pracy.	Może wystąpić erozja poziomu płac, gdy firmy lokalne przystępują do konkurencji z inwestorami zagranicznymi.
Lokalizacja	BIZ tworzą nowe oraz prawdopodobnie lepsze miejsca pracy w regionach charakteryzujących się wysoką stopą bezrobocia.	BIZ przyczyniają się do dalszego zatłoczenia zurbanizowanych obszarów, pogarszają regionalne nierównowagi.	BIZ zachęcają kooperujące firmy dostawcze do przenoszenia się do obszarów, w których występuje podaż siły roboczej.	BIZ wypierają miejscowości producentów, przyczyniając się do regionalnego bezrobocia, jeżeli dochodzi do substytucji miejscowej produkcji lub gdy źródłem zaopatrzenia staje się dla nich import.

Źródło: J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne*, „Ekonomista” 2000, nr 5, s. 651.

Do pozytywnych efektów jakościowych występujących na rynku pracy kraju goszczącego należą lepsze warunki pracy, umożliwiające uzyskiwanie większej wydajności, świadczenia socjalne, dodatkowa wiedza i umiejętności, którą wykorzystują pracownicy danego przedsiębiorstwa (efekt bezpośredni), jak również cała gospodarka kraju inwestycji (efekt pośredni). Skala tych efektów zależy w głównej mierze od zdolności absorpcji miejscowych przedsiębiorstw. Ważnym elementem jest także poprawa kwalifikacji pracowników w firmach z udziałem kapitału zagranicznego, która jest następstwem m.in. różnego rodzaju programów szkoleniowych czy też rotacji kadr kierowniczej⁴⁷.

Z podanych przykładów wynika, że nie zawsze bezpośrednio inwestycje zagraniczne są zgodne z interesem krajów goszczących. Najczęściej inwestycje zagraniczne kierowane są głównie do tych gałęzi, w których eksporterzy kapitału oczekują uzyskania najwyższej jego efektywności, a nie do tych, które w najwyższym stopniu dynamizowałyby rozwój gospodarczy kraju lokaty. Z reguły cele i strategie krajów przyjmujących i korporacji międzynarodowych są całkowicie rozbieżne. Rządy krajów lokaty poszukują sposobów, by pobudzić rozwój w kontekście narodowym, natomiast korporacje transnarodowe starają się wzmacniać własną konkurencyjność w kontekście międzynarodowym. Konflikt polityki tworzenia silnych firm krajowych z interesem międzynarodowych jest najbardziej widoczny, gdy kraj goszczący poszukuje nowych technologii, a zagraniczna spółka zamierza wykorzystywać technologie przestarzałe. W interesie kraju przyjmującego jest alokacja BIZ, która prowadzi do intensyfikacji gospodarczej regionów słabo rozwiniętych o wysokiej stopie bezrobocia, a przez to do likwidacji dysproporcji rozwojowych.

Poziome inwestycje bezpośrednie

Poziome inwestycje bezpośrednie charakteryzują się tym, „[...] że przedsiębiorstwo w kraju i za granicą produkuje identyczne lub pod względem swych zasadniczych cech funkcjonalnych podobne dobra tego samego poziomu produkcyjnego przy zastosowaniu takich samych lub podobnych czynników”⁴⁸. Ten rodzaj inwestycji bezpośrednich służy głównie zabezpieczeniu rynku, jego otwarciu i rozszerzeniu i jest zatem określany również jako „Market-seeking

⁴⁷ E. Oziewicz, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej, ASEAN*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s. 120.

⁴⁸ J. Deuster, *op. cit.*, s. 32.

FDI⁴⁹. Jeśli struktura spółki córki powstanie z pobudek ukierunkowanych na zbyt, można wyjść z założenia, że będzie to miało neutralny wpływ na zatrudnienie w kraju. Ponadto może dojść nawet do powstania pozytywnych skutków na rodzimym rynku pracy. Inwestycje zagraniczne prowadzą nierzadko do „[...] zwiększonych dostaw ze spółki matki do spółki córki [...]” oraz „[...] potrzebne do inwestycji dobra wyposażeniowe [...]” pochodzą często z ojczystego kraju spółki matki, tak że poprzez wzrost eksportu powstaje pozytywny efekt zatrudnienia⁵⁰.

Bezpośredni związek z podaną definicją delokalizacji nie jest na pierwszy rzut oka rozpoznawalny. Ale właśnie poziome inwestycje bezpośrednie stanowią podstawę do późniejszego *Concession-bargaining* wokół inwestycji następnych oraz oszczędności kosztów w ramach rywalizacji między lokalizacjami wewnątrz koncernu. „Również przeniesienia, które początkowo służyły rozszerzeniu działalności i nie okazywały się bezpośrednim zagrożeniem dla miejsc pracy, mogą się powoli stać instrumentami redukcyjnymi. Zdarza się to wtedy, gdy *offshoring* lub *nearshoring* zadomowią się, a spadnie zapotrzebowanie na personel: wiele przedsiębiorstw nie redukuje w czasie kryzysu mocy zewnętrznych, lecz personel w lokalizacji rodzimej”⁵¹.

Pionowe inwestycje bezpośrednie

Pionowe inwestycje bezpośrednie służą przedsiębiorstwom do rozbicia łańcucha tworzonych wartości, aby je przenieść w ramach międzynarodowego podziału pracy do tych przedsiębiorstw przynoszących korzyści odnośnie do kosztów (BIZ ukierunkowane na ekonomiczność – *Efficiency-seeking*). Z drugiej strony mogą one służyć jako dostęp do źródeł wiedzy w danym przedsiębiorstwie (BIZ ukierunkowane na strategię – *Strategic-asset-seeking*). Od początku lat 90. obu tym formom BIZ, określanym również strategiami sieciowymi, przypisuje się rosnące znaczenie⁵². **Bezpośrednie inwestycje zagraniczne ukierunkowane na ekonomiczność stanowią przy tym klasyczne przeniesienie**

⁴⁹ P. Nunnenkamp, *Relocation, Offshoring and Labour Market Repercussions: The Case of the German Automobile Industry in Central Europe*, Working Paper-Kiel Institute for World Economics, 2006, s. 16.

⁵⁰ K. Witczyńska, *Znaczenie korporacji transnarodowych w handlu międzynarodowym*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie” 2018, z. 130, s. 50.

⁵¹ K. Witczyńska, *Delokalizacja produkcji jako skutek integracji europejskiej*, Biblioteka Cyfrowa Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2011, s. 422.

⁵² R. Jungnickel, D. Keller, *Deutsche Direktinvestitionen im europäischen Integrationsprozess*, „Wirtschaftsdienst” 2003, 83. Jg., Nr. 10, s. 670–674.

produkcji. Głównym ich celem jest realizacja korzyści płynących z wielkości skali (*economies of scale*) oraz efektów z tym związanych. Poprzez wykorzystanie niższych kosztów, zasobów pracy i zasobów naturalnych oraz korzyści transportowych, podatkowych, kursów wymiany walut należy osiągnąć wzrost ekonomiczności. BIZ ukierunkowane na strategię mają natomiast osiągać długoterminowe cele oraz korzystać z dostępu do istniejącej wiedzy zagranicznej oraz *know-how*⁵³. Ta forma bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyraża się w przeniesieniu działalności badawczej i rozwojowej (działalność B&R). Często korporacje transnarodowe – KTN – współpracują z miejscowymi szkołami wyższymi oraz instytucjami badawczymi, aby lepiej wykorzystać wiedzę miejscową. W wyniku tego powstają centra kompetencyjne („*innowacyjne cluster*”)⁵⁴, które znów służą innym KTN jako bodziec do założenia zarówno spółki córki, jak i posterunku podsłuchowego w danym kraju. Chociaż delokalizacja przybrała na sile również w zakresie B&R, nie można znów jednoznacznie wyjaśnić efektu zatrudnienia dotyczącego BIZ ukierunkowanego na strategię. W krótkim czasie może dojść do przeniesienia miejsc pracy. Jeśli uwzględni się wzrastający brak fachowców w Niemczech, działalność B&R za granicą może doprowadzić również do zabezpieczenia rodzimych miejsc pracy. Ponieważ nowo zdobyta wiedza zostanie przeniesiona do spółki córki, mogą tam powstać nowe bardziej konkurencyjne produkty, a tym samym mogą powstać również miejsca pracy w kraju rodzimym.

1.5. Przyczyny przenoszenia produkcji

Przedsiębiorstwa podejmują bezpośrednie inwestycje zagraniczne dla zapewnienia rozwoju, który należy traktować jako podstawowy cel tych przedsięwzięć. Jest on osiągany w wyniku realizacji szeregu celów częściowych, których rozpoznanie stanowiło i w dalszym ciągu stanowi nurt wielu prac naukowo-badawczych. Wśród celów częściowych coraz częściej na czołowym miejscu stawia się cele związane z rynkiem zbytu (zdobycie, utrzymanie, rozszerzenie rynku). Inwestycje podejmowane dla realizacji celów rynkowych dzieli się na ofensywne i defensywne. Pierwsze ukierunkowane są na zdobycie nowych lub

⁵³ *Ibidem*, s. 671.

⁵⁴ A. Roldán-Ponce, U. Broll, *Cluster Approach and Policymaking: Clustering in Dresden*, „Poznań University of Economics Review” 2009, vol. 9, s. 25–43.

rozszerzenie istniejących rynków zbytu, drugie na utrzymanie posiadanej pozycji na rynku zbytu⁵⁵.

Według J. Witkowskiej wśród czynników motywujących inwestorów na pierwszym miejscu znajdują się względy rynkowe (marketingowe), rozumiane jako zdobycie, utrzymanie i rozszerzenie rynku zbytu w kraju lokaty. Na drugą pozycję wysuwają się motywy kosztowe, które wynikają z korzystniejszej relacji kosztów. Kolejną grupą czynników są te związane z zaopatrzeniem. Inwestycje takie podejmowane są w celu stworzenia bazy surowcowej, zapewnienia niezawodności dostaw lub dostępu do technologii w kraju lokaty⁵⁶.

Według J.H. Dunninga przedsiębiorstwa przy wyborze miejsca swoich inwestycji zagranicznych kierują się następującymi czynnikami:

- czynniki rynkowe, takie jak: wielkość i chłonność rynku, utrzymanie pozycji rynkowej lub jej rozszerzenie, zwiększenie eksportu firmy, utrzymanie bliskich kontaktów z klientami, baza eksportowa na sąsiednie rynki;
- czynniki kosztowe, takie jak: bliskość źródeł zaopatrzenia, dostępność czynnika pracy, surowców, kapitału i technologii, niższe koszty pracy oraz transportu, system rządowych bodźców finansowych oraz generalnie bardziej korzystny poziom kosztów;
- czynniki związane z klimatem inwestycyjnym, takie jak: stosunek do inwestycji zagranicznych, stabilność polityczna, ograniczenia własnościowe, regulacje wymiany walut oraz stabilność systemu walutowego, system podatkowy i przyjazne stosunki z krajem przyjmującym;
- inne: oczekiwanie wyższego zysku, szeroko rozumiana infrastruktura, system bankowy.

W gospodarce rynkowej podstawowym kryterium lokalizacji działalności gospodarczej jest maksymalizacja zysku, jaki zakłada inwestor. Musi on wziąć pod uwagę nie tylko analizę ekonomiczną opłacalności inwestycji, ale także szereg czynników składających się na poziom ryzyka i atrakcyjności danego rynku zagranicznego. Coraz większego znaczenia nabierają nowe czynniki lokalizacji o niekosztownym charakterze, np. poziom kwalifikacji, sprawność administracji, przejrzystość reguł działania biznesu.

⁵⁵ W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Dom Organizatora, Toruń 2001, s. 49.

⁵⁶ W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996, s. 55–56.

Do czynników, które bezpośrednio decydują o podjęciu inwestycji za granicą, zaliczyć można m.in.: różnice w stopach zysku, ceny czynników wytworzonych, dostęp do surowców i nowoczesnych technologii, niskie podatki, tanie kredyty, zwiększenie popytu na wytwarzane dobra⁵⁷.

W otwartej gospodarce, przy swobodnej konkurencji powinni wygrywać ci, którzy mają to, co najcenniejsze dla gospodarki światowej: wiedzę, innowację, wysoką kulturę produkcji. Ponieważ na świecie jest jednak około 1 mld bezrobotnych, okazało się, że tania, zdyscyplinowana praca tworzy dodatkowe zasoby, który można wykorzystać w konkurencji rynku globalnego jako liczący się element przy migracji przedsiębiorstw. W Chinach jest około 700 mln ludzi w wieku produkcyjnym, duże bezrobocie i duża konkurencja pracobiorców. Można tam znaleźć pracowników zatrudnianych od 25 amerykańskich centów za godzinę⁵⁸. Nie miały wpływu na możliwość wykorzystywania przez chińskie przedsiębiorstwa przewagi konkurencyjnej opartej na niskich kosztach pracy wywiera niekompletny proces globalizacji. W konsekwencji warunki lokalne krajów dyktują poziom płac i sankcjonują istnienie dużych różnic między nimi. W praktyce blokowanie przepływu siły roboczej powoduje utrzymywanie dużych różnic płac i kosztów, a w konsekwencji zwiększa mobilność kapitału, który szuka największych zwrotów z inwestycji. Niekompletna globalizacja, utrudniając dopływ taniej pracy i innych czynników wpływających na niskie koszty do tradycyjnych miejsc produkcji i miejsc pochodzenia kapitału, jest przyczyną nasilania się procesu odwrotnego – przepływu kapitału do nowych miejsc taniej produkcji. Upraszczając – jeżeli kraje rozwinięte gospodarczo nie chcą się zgodzić na nadmierny wpływ dopływu taniej siły roboczej z krajów biednych, to z logiki rynku działającego ponad granicami wynika, że musi zgodzić się na odpływ kapitału i produkcji tam, gdzie są niskie koszty⁵⁹.

Dane z tabeli pokazują jednak, że pod względem delokalizacji ze względu na tanią siłę roboczą najatrakcyjniejszymi krajami na świecie były Indie i Chiny. Ale za tymi krajami, na czołowych miejscach, znalazły się w 2006 r. nowe kraje członkowskie UE, w tym Polska sklasyfikowana na piątej pozycji. Warto podkreślić, że do tych krajów przenoszona jest nie tylko produkcja pracochłonnych towarów, lecz także usługi w sektorze IT i w sektorze B+R. W tym kontekście

⁵⁷ A. Stępnia, S. Umiński, *op. cit.*, s. 9.

⁵⁸ W. Szymański, *Źródła sukcesów przedsiębiorstw chińskich*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2007, nr 2 (3).

⁵⁹ *Ibidem*.

trudno rozważać problemy gospodarcze poszczególnych gospodarek, w tym Polski, w oderwaniu od czynników oddziałujących na poziomie międzynarodowym czy wręcz globalnym, choć oczywiście reakcje poszczególnych krajów i podjęte działania mogą być odmienne⁶⁰.

Tabela 4. Ranking krajów atrakcyjnych pod względem delokalizacji ze względu na tanią siłę roboczą

Lp.	Kraj
1.	Indie
2.	Chiny
3.	Czechy
4.	Singapur
5.	Polska
6.	Kanada
7.	Hongkong
8.	Węgry
9.	Filipiny
10.	Tajlandia

Źródło: EIU – *The new face of offshoring: closer to home*, Report 2006, London 2006.

Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa (IHK) również wymienia jako główne przyczyny przenoszenia produkcji przede wszystkim niskie koszty pracy i podatki. To właśnie koszty pracy zostały wymienione przez aż 45% przedsiębiorstw jako decydujący czynnik delokalizacji. Do takiego zjawiska dochodzi, ponieważ wiele przedsiębiorstw nie może udźwignąć znacznie wzrastających kosztów pracy w krajach macierzystych. Jednak porównując dane z roku 2000 i z 1999 r., motyw kosztów pracy nie występuje tak często. W 2003 r. aż 57% wskazywało na wysokie podatki⁶¹ jako główny czynnik powodujący przeno-

⁶⁰ Q. Hu, Y. Liu, *Crisis management and national responses to COVID-19: Global perspectives*, „Public Performance & Management Review” 2022, vol. 45 (4), s. 737–750.

⁶¹ Przystąpienie do Unii Europejskiej tych państw, które mają niskie stawki podatkowe, spowodowało, że ponownie zaczęto domagać się zharmonizowania narodowych systemów podatkowych we Wspólnocie. Wskazanie na „wykorzystywanie” czynnika niskich podatków w migracjach przedsiębiorstw spowodowało, że przenoszące się firmy proszone są o wykazywanie związku delokalizacji z innymi czynnikami niż skala opodatkowania. Wykorzystywanie tego czynnika może być postrzegane jako niekorzystne dla reputacji firmy.

szenie przedsiębiorstw. Różnice kursowe stanowią przeszkodę dla około 7% małych i średnich przedsiębiorstw. Czynniki te zyskuje jednak na znaczeniu w związku z globalizacją, która wymusza przeprowadzanie transakcji w różnych walutach z wielu krajów. Jeżeli chodzi o inne czynniki, to na podobnym poziomie około 5% jako przyczynę przenoszenia wymienia się utrudnienia związane z biurokracją oraz inne czynniki. W Niemczech co dwudzieste przedsiębiorstwo przenosi swoją produkcję właśnie z powodu nadmiernej biurokracji.

Poza przyczynami związanymi z kosztami nie bez znaczenia dla delokalizacji produkcji pozostają inne motywy, takie jak: zewnętrzne warunki techniczne, ekonomiczne i polityczne w otoczeniu firm oraz wewnętrzne warunki techniczne i organizacyjne. Ustalane zmiany w motywach zagranicznych inwestycji bezpośrednich umożliwiają głębszą analizę ewolucji kierunków firm, które zamierzają przenosić produkcję. Podejmowanie lub rozszerzanie zaangażowania inwestycyjnego następuje pod wpływem czterech zasadniczych grup motywów, którymi są⁶²:

- poszukiwanie zasobów (*resource seeking*),
- poszukiwanie rynków (*market seeking*),
- podnoszenie efektywności (*eficiency seeking*),
- ukierunkowanie na kapitał lub zdolności (*strategic seeking*).

Należy zaznaczyć, iż aspekt niskich kosztów robocizny nie jest już w najnowszej literaturze dotyczącej delokalizacji określany jako najważniejszy czynnik. Przede wszystkim w przypadku przenoszenia procesów związanych z intensywną wiedzą coraz bardziej decydującą rolę odgrywa również pozyskanie dostępu do nowych rynków, możliwość osiągnięcia korzyści skali, obniżenie kosztów transportu, rozwój postępu technicznego, mocy produkcyjnych, obniżenie innych kosztów produkcji.

Wyodrębnia się trzy rodzaje motywacji zasobowych, poszukiwanie zasobów fizycznych, siły roboczej i zdolności produkcyjnych. Pierwszy rodzaj tworzą głównie motywy poszukiwania zasobów naturalnych: surowców mineralnych, paliw oraz artykułów rolnych. Motywy związane z zasobami naturalnymi lub z określonym środowiskiem geograficznym występują również w przedsiębiorstwach usługowych, np. turystyce, hotelarstwie. Przy ogólnie rosnącym zapotrzebowaniu na usługi oraz przy ograniczonych możliwościach międzynarodowej wymiany usługami (m.in. ze względu na ich niematerialny

⁶² U. Broll, *Direktinvestitionen und Multinationale Unternehmen*, Peter Lang, Frankfurt a. Main 1990, s. 17.

charakter istnieją ważne motywy typu zasobowego i terytorialnego dla inwestycyjnego angażowania się firm w produkcję niektórych usług na obcych rynkach). Drugim rodzajem motywów zasobowych jest poszukiwanie siły roboczej. Chodzi tu o nisko wykwalifikowaną siłę roboczą, która jest nadal chętnie poszukiwana przez firmy przemysłowe i usługowe. Motyw taniej siły roboczej uważany jest za główną siłę napędową przemieszczania pracochłonnej produkcji przemysłowej z krajów rozwiniętych do rozwijających się. Trzecim rodzajem motywów zasobowych jest poszukiwanie zaawansowanych zdolności technologicznych. Poszukiwanie zaawansowanych zasobów za granicą ma za zadanie skrócenie czasu potrzebnego na ich wypracowanie. Jest to „podłączenie się” do zagranicznych zasobów wiedzy. Wśród motywów rynkowych duże znaczenie ma dążenie firm do ustanowienia bliskich i stałych kontaktów z odbiorcami towarów na najbardziej znaczących rynkach zbytu. Chodzi o bezpośrednie kontakty z lokalnymi klientami, znajomość ich potrzeb. To właśnie skłania firmy do angażowania się w krajach większych, bardziej rozwiniętych. Przykładowo można podać tu motywy lokowania filii japońskich firm samochodowych w krajach Europy Zachodniej. Realizując globalne strategie, uznawano za konieczną stałą obecność na rynkach najważniejszych dla danej firmy, a także dla jej głównych konkurentów. Tego rodzaju strategiczne motywy zostały określone jako „obecność na rynku” (*market presence*). Wśród rynkowych motywów zaangażowania firm za granicą wymienia się też dążenie do niwelowania skutków zmian kursów walut. Pozwala to na skuteczne niwelowanie efektów wahań kursowych, czyniąc ich działalność „walutowo neutralną”. Motywy efektywnościowe skłaniają do międzynarodowego zaangażowania, które służy racjonalizacji istniejącej struktury korporacyjnej w sposób prowadzący do podniesienia zyskowności w wyniku wspólnego zarządzania geograficznie rozproszoną działalnością produkcyjno-handlową. Zyskowność wzrasta dzięki korzyściom płynącym ze skali i zakresu działania, a także dywersyfikacji ryzyka na różnych rynkach. Podstawą korzyści jest specjalizacja wybranych jednostek organizacyjnych w wytwarzaniu określonych produktów w dużej skali. Jednocześnie są wykorzystywane różnice cen i kosztów w wielu miejscach działania. Ponadto umiędzynarodowienie produkcji może służyć pozyskiwaniu strategicznych aktywów lub zdolności. Motywy te są bezpośrednio związane z realizacją długofalowych, strategicznych celów, za które najczęściej uznaje się utrzymanie lub podniesienie konkurencyjności danej firmy oraz jej pozycji na rynku. Zasadniczą przesłanką nie jest tu dążenie do

wykorzystywania za granicą posiadanych atutów własnościowych, lecz raczej dążenie do uzyskania dostępu – opierając się na inwestycjach lub kontraktach – do nowych zasobów i umiejętności innych firm, które są potrzebne do realizacji ponadgranicznych strategii. Należy zaznaczyć, iż firmy angażują się w zagraniczne inwestycje bezpośrednie, jeżeli spełnione są trzy warunki – jest to tzw. paradygmat OLI: *ownership+location+internalisation*.

1. Przewaga własnościowa. Firma musi mieć na własność pewne zasoby, które dają korporacji przewagę nad innymi firmami na rynku zagranicznym. Zaistnienie przewagi własnościowej jest możliwe tylko na rynku niedoskonałym, gdyż zagraniczne inwestycje bezpośrednie muszą być dla korporacji transnarodowych bardziej korzystne niż eksport lub licencję. Zasoby dające tę przewagę można podzielić na materialne (kapitał, siła robocza, surowce) i niematerialne (technologie, informacje, metody zarządzania, organizacja, marketing). W kreacji przewagi własnościowej rośnie znaczenie wiedzy technicznej (innowacyjności technologicznej) wysokich kwalifikacji i metod zarządzania międzynarodowymi systemami kooperacyjnymi.

2. Przewaga lokalizacyjna. Lokalizacja firmy na rynku zagranicznym nastąpi wtedy, gdy istnieje większa dostępność przynajmniej jednego zasobu na rynku. Ważnym elementem jest polityka państwa goszczącego; w interesie państwa jest zatrzymanie przenośnych czynników krajowych i przyciągnięcie przenośnych czynników zagranicznych oraz podniesienie jakości i dostępności krajowych czynników nieprzenośnych, takich jak infrastruktura i szkolnictwo.

3. Przewaga internalizacyjna. Danej firmie musi się bardziej opłacać utworzenie filii niż działanie rynkowe polegające na zakupie danej usługi lub produktu u niezależnego kontrahenta. Przewaga internalizacyjna odnosi się do sytuacji, w której przedsiębiorstwo decyduje się na samodzielne wykorzystanie posiadanych przewag, takich jak technologie, *know-how*, zasoby ludzkie czy unikalne procesy produkcyjne, w ramach własnej organizacji, zamiast odstępować je niezależnym firmom w postaci licencji. Kluczowym elementem tej strategii jest to, że samodzielne zarządzanie i eksploatacja tych przewag przynoszą większe korzyści ekonomiczne i strategiczne niż alternatywne formy ekspansji, takie jak licencjonowanie czy *franchising*. Przykładem może być ochrona technologii i *know-how*, gdzie kontrola nad wiedzą jest istotna, ponieważ przekazanie licencji wiąże się z ryzykiem wycieku technologii lub *know-how*, co może prowadzić do powstania konkurencji. Internalizacja pozwala firmie zachować pełną kontrolę nad swoimi innowacjami, a także zarządzać jakością, co jest klu-

czowe dla reputacji marki. Samodzielne wykorzystywanie technologii umożliwia firmie utrzymanie wysokich standardów jakości⁶³.

Obok zagranicznych inwestycji bezpośrednich coraz ważniejszym czynnikiem działania korporacji transnarodowych stają się powiązania sieciowe między firmami w postaci joint ventures, licencji, podwykonawstwa i franchisingu oraz wspólnego marketingu, produkcji i R&D (*Research and Development*).

Według Vernona i Dunninga decyzja dotycząca miejsca podjęcia przez inwestora zagranicznego działalności gospodarczej, zwłaszcza o charakterze produkcyjnym, poza krajem macierzystym zależna jest od kosztów czynników produkcji, jakości tych czynników (w szczególności od ofert wykwalifikowanej siły roboczej) oraz szeroko rozumianej infrastruktury. Kraje rozwijające się są interesujące jako miejsca lokalizacji procesów produkcyjnych produktów normalizowanych, które w znacznej części mogą być produkowane przez niewykwalifikowaną siłę roboczą⁶⁴. Poziom infrastruktury danego kraju wyrażony jest nie tylko przez skalę możliwości zaopatrzenia w energię elektryczną, gaz i wodę, sieć i stan dróg oraz szeroko rozumianą komunikację, lecz także przez ofertę mieszkaniową, możliwość kształcenia oraz istnienie i stopień rozwoju instytucji socjalnych. Czynniki te bowiem w dużym stopniu decydują o atrakcyjności kraju z punktu widzenia pracowników pochodzących z kraju przedsiębiorstwa macierzystego⁶⁵.

Przyczyną międzynarodowych różnic w cenach surowców, produktów pośrednich i czynników produkcji jest ich ograniczona mobilność. Z jednej strony powodem jej są wysokie koszty transportu, z drugiej zaś może ona występować w przypadku dóbr, którymi obrót w skali międzynarodowej jest utrudniony lub ograniczony. Ponadto mobilność dóbr i czynników produkcji może być ograniczana przez uregulowania państwowe, np. krajowy rynek pracy mogą ograniczać postanowienia imigracyjne i regulacje dotyczące pobytu obcokrajowców w danym kraju. Tym sposobem powstają międzynarodowe różnice w kosztach pracy, które przy wyborze miejsca lokalizacji produkcji mają duże znaczenie.

⁶³ Podsumowując, przewaga internalizacyjna polega na tym, że samodzielne wykorzystanie posiadanych zasobów i przewag przez firmę przynosi większe korzyści niż odstępowanie ich innym podmiotom. Decyzja o internalizacji jest strategiczna i zależy od wielu czynników, takich jak charakterystyka branży, specyfika rynków zagranicznych oraz cele strategiczne firmy. Internalizacja umożliwia firmom lepszą ochronę technologii, efektywność operacyjną oraz elastyczność strategiczną, co często przekłada się na długoterminowy sukces na rynkach międzynarodowych.

⁶⁴ W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje...*, s. 53.

⁶⁵ *Ibidem*.

Do krajów, w których poziom płac jest w relacjach międzynarodowych niski, przenosi się z reguły szczególnie pracochłonne procesy produkcyjne⁶⁶.

Przeprowadzone badania empiryczne doprowadziły do wyodrębnienia czterech głównych grup motywowania lokowania za granicą kapitałów w postaci inwestycji bezpośrednich: rynku i zbytu, kosztów lub przychodów, zaopatrzenia, motywów politycznych.

Na ostatnią grupę motywów politycznych składają się m.in. państwowe systemy wspierania inwestycji zagranicznych, mniejsze obciążenia podatków, niższe obciążenia opłatami socjalnymi, korzystniejsze normy w zakresie ochrony środowiska itp. Ta grupa motywów, wraz z motywami kosztów lub przychodów, zaliczana jest do grupy „czynników lokalizacji”. Aktualnie prowadzone prace dotyczą głównie rozpoznania ważności poszczególnych motywów⁶⁷.

1.6. Skutki przenoszenia produkcji

Zjawisko delokalizacji może różnorodnie oddziaływać na gospodarki zarówno kraju, z którego działalność gospodarcza jest przenoszona (kraj pochodzenia), jak i kraju, w którym ta produkcja zostaje zlokalizowana (kraj delokalizacji). Dla przejrzystego przedstawienia skutków przenoszenia produkcji dla dwóch stron tego procesu zaprezentowano je w tabeli 5.

Bez wątpienia delokalizacja korzystna jest z punktu widzenia konsumenta. Dzięki delokalizacji dochodzi do obniżenia kosztów produkcji, co umożliwia zakupienie dóbr i usług po niższych cenach. W ten sposób następuje wzrost realnych dochodów konsumentów, który przekłada się na wzrost konsumpcji lub wzrost oszczędności. Obniżenie kosztów produkcji powoduje w przypadku firm, że stają się one bardziej konkurencyjne, zwiększając tym samym udział w rynku i zyski z działalności gospodarczej. W efekcie przedsiębiorstwo może zainwestować te zyski w kraju w sektorze zaawansowanych technologii.

Do negatywnych skutków delokalizacji można zaliczyć zmniejszenie zatrudnienia w kraju, z którego działalność została przeniesiona. Z tego faktu wynikają najczęściej obawy i oskarżenia związane ze zjawiskiem *offshoringu*. Ogromne skutki społeczne, z którymi musi zmierzyć się kraj pochodzenia, leżą u podstaw krytyki przedsiębiorstw, które decydują się na przeniesienie działal-

⁶⁶ *Ibidem*.

⁶⁷ *Ibidem*, s. 55.

ności gospodarczej za granicę, a także niejednokrotnie oskarżeń pod adresem krajów delokalizacji o „kradzież” miejsc pracy poprzez stosowanie dumpingu socjalnego czy fiskalnego⁶⁸.

Tabela 5. Potencjalne skutki delokalizacji

KRAJ POCHODZENIA	
Efekty pozytywne	Efekty negatywne
Wzrost zatrudnienia w innych sektorach Wzrost dochodu konsumentów Poprawa konkurencyjności i wydajności przedsiębiorstw Wzrost eksportu Ograniczenie inflacji Wyższe zyski z kapitału	Redukcja zatrudnienia Spadek realnych wynagrodzeń Pogorszenie <i>terms of trade</i> Osłabienie zdolności innowacyjnych Spadek wpływów z podatków Wzrost importu Efekty regionalne i lokalne
KRAJ DELOKALIZACJI	
Efekty pozytywne	Efekty negatywne
Wzrost zatrudnienia Wzrost gospodarczy Wzrost eksportu Wzrost dochodów fiskalnych Dostęp do nowych technologii i możliwość modernizacji gospodarki	Niewielkie bodźce rozwojowe Degradacja środowiska naturalnego Eksploracja siły roboczej Eksploracja zasobów naturalnych Wzrost importu

Źródło: opracowanie własne.

Proces delokalizacji jest często krytykowany w Niemczech. Pojawiają się opinie, że to właśnie delokalizacja przyczynia się głównie do zamykania niemieckich fabryk i likwidacji miejsc pracy. Tymczasem badania dublińskiej agencji UE–Eurofound wykazują, że tylko w 8–10% procesy związane z delokalizacją odpowiedzialne są za redukcję zatrudnienia w Europie. Głównym „winowajcą” wydaje się postęp technologiczny, postępująca automatyzacja wielu procesów i zastosowanie nowoczesnych technologii, które czynią pracę ludzką za częściowo zbędną i przyczyniają się w głównej mierze do redukcji zatrudnienia w rozwiniętych gospodarkach.

Delokalizacja jest zatem dynamicznym procesem towarzyszącym współczesnej ekonomii i jako taki, rodzi kolejne zmiany w strukturach gospodarek narodowych. Biorąc pod uwagę gospodarkę europejską jako całość, należy za-

⁶⁸ A. Odrobina, *op. cit.*, s. 87.

uważyć głębokie przemiany, którym podlega od kilku dziesięcioleci. Od roku 1970, kiedy udział przemysłu wytwórczego w całości produkcji UE wynosił 30%, nastąpił spadek do 18% w 2001 r. Jednocześnie udział sektora usług wzrósł w omawianym okresie z 52 do 71%⁶⁹. Potwierdzeniem tej tendencji są dane dotyczące udziału sektora usług w ogólnym zatrudnieniu w krajach OECD, który w latach 1994–2004 wzrósł z 63 do 69%⁷⁰.

Chociaż delokalizacja dotyczy wciąż w dużej mierze działalności produkcyjnej charakteryzującej się wysokim wykorzystaniem siły roboczej przy stosunkowo niskim wykorzystaniu nowoczesnych technologii, można zauważyć wzrost procesów delokalizacji wśród przedsiębiorstw sektora usług. Trzecia rewolucja przemysłowa – gwałtowny rozwój technologii informatycznych w ostatnich latach – stanęła u podstaw kolejnego etapu w procesie globalizacji gospodarczej. Już nie tylko produkcja przemysłowa, ale również produkcja usług może zostać podzielona na poszczególne etapy czy zadania i wykonana w krajach, które mają przewagę komparatywną w danej dziedzinie. Dotyczy to w szczególności usług niematerialnych, obejmujących np. księgowość, tworzenie oprogramowania itp. Ze względu na specyfikę świadczenia usług tego typu delokalizacja usług w znacznie większym stopniu niż delokalizacja działalności produkcyjnej dotknęła białe kołnierzyki⁷¹. Głównym motywem delokalizacji produkcji usług według autorów *World Investment Report* jest redukcja kosztów. Motyw kosztowy jest istotnie najważniejszym czynnikiem delokalizacji, ale rzadko jest on jedynym bodźcem decydującym o przeniesieniu działalności. Tym samym początkowa delokalizacja zorientowana na ograniczenie kosztów produkcji zmienia swój cel i zakres, który najczęściej się poszerza.

Przenoszenie miejsc pracy z jednego kraju do drugiego oznacza zamykanie miejsc pracy w jednym kraju i jednocześnie otwieranie nowych miejsc pracy w drugim kraju przy prowadzeniu tej samej działalności gospodarczej. Zamierzone działanie oznacza, że jest ono w pełni zaplanowane i realizowa-

⁶⁹ Komitet Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego, *Pewne zasadnicze zagadnienia w zakresie konkurencyjności europejskiej – w stronę zintegrowanego podejścia*, COM (2003) 704, wersja ostateczna.

⁷⁰ OECD in Figures 2005, OECD, Paryż 2005.

⁷¹ M.J. Radło, *Globalizacja, inwestycje bezpośrednie, delokalizacja, offshoring, outsourcing: podstawowe definicje*, [w:] *Delokalizacja w rozszerzonej UE. Perspektywa wybranych państw UE: wnioski dla Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową i Uniwersytet Wrocławski, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Analiz i Strategii, Warszawa 2006, s. 33.

ne przez kierownictwo firmy. Przedłożona definicja jest konsekwencją analizy kilkuset definicji publikowanych na całym świecie i traktujących zjawisko delokalizacji jako odzwierciedlenie zmian w funkcjonowaniu przedsiębiorstw w globalnej gospodarce, które wynikają z ich adaptacji do coraz bardziej konkurencyjnego środowiska oraz szybkich zmian technologicznych. Jak wskazują wiele badań, w rzeczywistości zjawisko delokalizacji ma marginalny udział w zmianach struktur zatrudnienia ogółem. Uważa się, że spadek zatrudnienia związany z delokalizacją nie stanowi więcej niż parę procent. Znacznie silniejszy wpływ na zmiany w strukturze zatrudnienia, a szczególnie na jego spadek mają inne czynniki, jak pogorszenie ogólnej koniunktury gospodarczej, spadek zamówień, kurczenie się rynku zbytu, restrukturyzacja firm itp. Z drugiej jednak strony, teorie mikroekonomii wskazują jasno, że przedsiębiorstwa stosujące delokalizację mają wyższą rentowność oraz wydajność. Z kolei z perspektywy makroekonomicznej proces delokalizacji jest naturalną konsekwencją integracji oraz globalizacji, a służy wyrównywaniu poziomów rozwoju poszczególnych gospodarek.

Mirosław Chaberek wskazuje, że ład ekonomiczny oznacza uporządkowanie i przewidywalność stosunków gospodarczych, które z teoretycznego względu rozmaicie objaśniano, począwszy od koncepcji merkantylistycznych i fizjokratycznych odwołujących się do porządku naturalnego, poprzez koncepcje klasycznych ekonomistów upatrujących mechanizmu porządkującego w tzw. niewidzialnej ręce rynku, nad którą parasol bezpieczeństwa roztacza państwo, pełniąc funkcję nocnego stróża, aż po ekonomistów neoliberalnych dążących do zrozumienia optymalnego ładu gospodarczego oraz w kontrze do tych ostatnich – ekonomistów forsujących idee komunistyczne polegające na odejściu od wykorzystania mechanizmu rynkowego na rzecz podnoszenia roli centralnego planisty⁷². W literaturze panuje dość zgodny pogląd, że kluczowe znaczenie w rozwoju gospodarki polskiej jako gospodarki o średnich rozmiarach działającej w otwartym otoczeniu gospodarki międzynarodowej będą miały trzy czynniki: produktywność/konkurencyjność, innowacyjność oraz współpraca gospodarcza z zagranicą⁷³.

⁷² M. Chaberek, *Ład logistyczny w gospodarowaniu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2020.

⁷³ M. Gorynia, *Innowacyjność, produktywność i konkurencyjność gospodarki a międzynarodowa współpraca gospodarcza*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2018, R. 80, z. 4, s. 209–228.

Podsumowanie

W pierwszym rozdziale przeprowadzono studia literatury w zakresie poszukiwania teoretycznych wyjaśnień zjawiska delokalizacji. Przystudiowano i wyciągnięto wnioski z przyczyn i motywów przenoszenia produkcji. W całej swej złożoności delokalizacja niesie szanse, zagrożenia i wyzwania dla poszczególnych krajów gospodarki światowej. Najważniejsze wydaje się, aby to zjawisko badać, obserwować i właściwie nim zarządzać.

ROZDZIAŁ II

Wpływ integracji europejskiej na delokalizację produkcji

Integracja gospodarcza – od łacińskiego słowa *integratio* – oznacza proces tworzenia się całości z części, zespalandzie się elementów w całość, która jest czymś więcej niż prostą sumą części składowych. Integracja gospodarcza definiowana jest jako stopniowe eliminowanie granic ekonomicznych pomiędzy niezależnymi krajami. W efekcie tego procesu gospodarki tych państw zaczynają funkcjonować jako całość. Celem integracji gospodarczej jest uzyskanie korzyści ekonomicznej wszystkich uczestników ugrupowania z gospodarowania na większym od krajowego rynku oraz z koordynacji ich polityki gospodarczej. Etapami integracji gospodarczej jest strefa wolnego handlu, unia celna, unia gospodarcza i wspólny rynek z jednolitą walutą⁷⁴.

Integracja gospodarcza określana jest w literaturze przede wszystkim jako integracja rynków. Rozróżnia się rynek towarów i usług z jednej strony oraz rynek środków produkcji (pracy, kapitału, przedsiębiorczości) – z drugiej strony⁷⁵. Wolny przepływ towarów i usług jest uznany przez klasyków za podstawową zasadę integracji ekonomicznej. Według klasycznej teorii handlu wolna wymiana dóbr przyczynia się do odnoszenia korzyści komparatywnych przez zainteresowane strony, pozwala wybrać konsumentom najtańszy towar, stwarza warunki zysków dzięki oszczędnościom skali produkcji itd.

W literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele definicji integracji ekonomicznej. W niniejszej pracy pojęcie to rozumiane będzie jako:

- znoszenie barier w przepływie towarów oraz czynników produkcji dokonujące się między określoną grupą państw,

⁷⁴ *Popularna Encyklopedia Powszechna*, Wydawnictwo Fogra, Warszawa 2000.

⁷⁵ A. Stępniaak, *Integracja regionalna i transfer kapitału*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996, s. 17.

- dostosowanie się struktur gospodarczych poszczególnych krajów, tworzenie się między nimi trwałych, strukturalnych powiązań gospodarczych i spajania się w ten sposób w całość stanowiącą nowy jednolity organizm gospodarczy.

2.1. Etapy europejskiej integracji gospodarczej

Międzynarodowy ład gospodarczy jest wypadkową istniejących w każdym czasie i stale ewoluujących stosunków gospodarczych między różnymi państwami i ich ugrupowaniami⁷⁶. U podstaw integracji europejskiej leżą, ogólnie rzecz biorąc, dwie grupy przyczyn: ekonomiczne i polityczne⁷⁷. Jeżeli chodzi o przyczyny ekonomiczne, to źródłem korzyści jest zwiększony podział pracy. Problemami kluczowymi są tutaj: skala i specjalizacja. Chodzi o całkowite wykorzystywanie potencjalnych korzyści ze skali produkcji i przewagi komparatywnej. Dąży się do ustanowienia wspólnego rynku ze swobodnym przepływem towarów i usług oraz czynników produkcji.

Z kolei przyczyny polityczne integracji europejskiej są związane z dwiema ideami: z ideą stabilności kontynentu i ideą wkładu Europy w pokój i rozwój gospodarczy świata. Chociaż problemy delokalizacji produkcji nie wymieniono jako bezpośredniego celu integracji, to pojawiły się one jako cel pośredni już w momencie Traktatu Rzymskiego.

W 1957 r. państwa założycielskie podpisały Traktaty Rzymskie ustanawiające Europejską Wspólnotę Gospodarczą oraz Europejską Wspólnotę Energii Atomowej⁷⁸. W układzie o Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej (EWG) zapisano ponadto cel dodatkowy – stworzenie Wspólnego Rynku o swobodnym przepływie osób, usług i kapitału oraz podjęcie koniecznej w tym celu koordynacji oraz harmonizacji różnych polityk. W roku 1968 utworzono unię celną: zniesiono cła wewnętrzne i kontyngenty oraz wprowadzono wspólną taryfę celną w stosunku do państw trzecich. Nastąpiła także liberalizacja przepływu kapitału. Integracja polityki postępowała w związku z podjęciem wspólnej polityki rolnej i wspólnej

⁷⁶ P. Banaszyk, M. Gorynia, *Uwarunkowania polskiej polityki gospodarczej po roku 2022*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2022, R. 84, z. 2.

⁷⁷ Na podstawie: J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1997, s. 28.

⁷⁸ Na podstawie: Treaty establishing the European Economic Community, <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/treaty-of-rome-eec.html>, [www.eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957E/TXT](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957E/TXT) [dostęp: 30.12.2024].

polityki handlowej. Kiedy w 1973 r. wybuchł kryzys gospodarczy, nastąpiło zahamowanie procesu integracji. Państwa Wspólnoty nie potrafiły ani uzgodnić wspólnej strategii, ani tym bardziej wyposażyć Wspólnoty w skuteczne instrumenty działania. W końcu realizacja wspólnej polityki rolnej doprowadziła w latach 80. do kryzysu budżetowego. Pozycja Wspólnoty Europejskiej na rynku światowym słabła w związku z utrzymywaniem barier pozataryfowych i istniejącymi podziałami na rynku. Państwa członkowskie w celu zdynamizowania integracji europejskiej podpisały w 1986 r. Jednolity Akt Europejski (JAE) i postanowiły dokończyć do 1992 r. tworzenie Wspólnego Rynku. Podjęto działania, jakie proponowała tzw. Biała Księga⁷⁹ z 1985 r., tzn. zniesienie przeszkód materialnych, technicznych i dodatkowych utrudniających swobodny przepływ towarów, usług, kapitału i ludzi.

Utworzenie Jednolitego Rynku Europejskiego uważa się do tej pory za podstawowy fundament Unii Europejskiej. Wprowadzenie tzw. czterech wolności ekonomicznych oraz wzrost konkurencji zmieniły warunki gospodarowania dla wielu firm, przekształcając ich strategię z narodowej na ponadnarodową.

Niezwykle ważnym dokumentem będącym częścią *acquis communautaire* był Traktat o Unii, czyli Traktat z Maastricht podpisany w 1992 r. Postanowiono wtedy przekształcić Wspólnotę w Unię. Traktat o Unii Europejskiej wprowadził zmiany do Traktatu o EWG, ustanawiając Wspólnotę Europejską z Unią Gospodarczą i Walutową, a także zawarł postanowienia dotyczące wspólnej polityki zagranicznej, bezpieczeństwa oraz postanowienia w sprawie współpracy w zakresie wymiaru sprawiedliwości i spraw wewnętrznych. Ten dokument odegrał również kluczową rolę w dochodzeniu państw Unii Europejskiej do Unii Gospodarczo-Walutowej i ustanowił trzy etapy realizacji⁸⁰:

- zniesienie restrykcji w przepływie kapitału, konwergencji gospodarczej oraz monetarnej,
- wprowadzenie usztywnionego kursu walutowego oraz wspólnej polityki pieniężnej prowadzonej przez Europejski Bank Centralny,
- wprowadzenie euro.

⁷⁹ Na podstawie: Completing the Internal Market: White Paper from the Commission to the European Council (Milan, 28–29 June 1985), [https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/4ff490f3-dbb6-4331-a2ea-a3ca59f974a8/language-en/*COM/85/0310_FINAL*/www.euro-Lex-51985DC0310-EN-euro-Lex\(europa.eu\)](https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/4ff490f3-dbb6-4331-a2ea-a3ca59f974a8/language-en/*COM/85/0310_FINAL*/www.euro-Lex-51985DC0310-EN-euro-Lex(europa.eu)) [dostęp: 14.10.2024].

⁸⁰ W 2004 r. Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Słowacja, Słowenia oraz Węgry włączono w poczet państw członkowskich, w 2007 r. dołączyły nowe państwa członkowskie, takie jak Bułgaria i Rumunia, a w 2013 r. Chorwacja. W skład Unii Europejskiej wchodzi obecnie 27 państw europejskich.

Wprowadzenie euro zmieniło dalsze warunki funkcjonowania przedsiębiorstw krajów członkowskich w kierunku ich większej internacjonalizacji. Transakcje przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych poddano rozliczeniom w tym samym pieniądzu, pełniącym funkcję miernika wartości i środka obiegowego.

Według teorii proces integracji gospodarczej dzieli się na poszczególne etapy: począwszy od strefy wolnego handlu, a skończywszy na unii monetarnej. Integracja ekonomiczna początkowo dokonuje się na płaszczyźnie rynków – najpierw obejmuje liberalizację przepływu dóbr i usług, a następnie czynników produkcji. Schematyczne pogłębianie się procesów integracyjnych przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Etapy integracji gospodarczej

				Wspólna polityka gospodarcza i monetarna	Wspólna polityka gospodarcza i monetarna
				+	+
		Swobodny przepływ kapitału i siły roboczej	Swobodny przepływ kapitału i siły roboczej	Swobodny przepływ kapitału i siły roboczej	Swobodny przepływ kapitału i siły roboczej
		+	+	+	+
		Wspólna zewnętrzna taryfa celna	Wspólna zewnętrzna taryfa celna	Wspólna zewnętrzna taryfa celna	Wspólna zewnętrzna taryfa celna
		+	+	+	+
Wzajemne znoszenie ceł	Wzajemne znoszenie ceł	Wzajemne znoszenie ceł	Wzajemne znoszenie ceł	Wzajemne znoszenie ceł	Wzajemne znoszenie ceł
=	=	=	=	=	=
Strefa wolnego handlu	Unia celna	Wspólny rynek	Unia gospodarcza i monetarna	Unia gospodarcza i monetarna oraz polityczna	

Źródło: na podstawie A. Czarczyńska, K. Śledziwska, *Teoria integracji europejskiej*, C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 5.

Płynne przejścia między poszczególnymi etapami integracji ekonomicznej prowadzą do ujednolicenia cen, wzrostu wymiany handlowej i specjalizacji, jak też do ogólnego rozwoju i wzrostu ekonomicznego.

Można wyróżnić kilka podstawowych etapów integracji gospodarczej⁸¹.

Strefa wolnego handlu – powstaje, gdy zostają zniesione cła i ograniczenia ilościowe w handlu między dwoma krajami lub większą ich grupą. Dzięki temu państwa, które należą do tej strefy, mają zapewnione jednakowe traktowanie towarów we własnym państwie i na terenie państw wchodzących do strefy. Strefa wolnego handlu jest etapem, na którym integrujące się państwa nie prowadzą wspólnej polityki handlowej w stosunku do państw trzecich (nie-należących do obszaru integracyjnego). Każdy integrujący się kraj w stosunku do państw spoza obszaru ma prawo zastosować własne, zróżnicowane cła. Aby nie dopuszczać sprowadzania towarów z państw trzecich na obszar strefy przez kraj o najniższej stawce celnej, wprowadzono tzw. świadectwa pochodzenia i wtedy przy przekraczaniu granicy pomiędzy krajami należącymi do strefy na ten towar nakłada się dodatkowe cła.

Unia celna – zostaje utworzona, kiedy oprócz zniesienia barier w przepływie dóbr i usług między integrującymi się państwami wprowadzona jest wspólna, zewnętrzna taryfa celna oraz prowadzona polityka handlowa w stosunku do państw trzecich. Różnica między strefą wolnego handlu a unią celną polega na tym, że kraje należące do unii celnej stosują te same cła na import towarów spoza obszaru unii. Oznacza to, że państwa należące do ugrupowania nie mogą prowadzić samodzielnej polityki handlowej i wszelkie decyzje dotyczące tej polityki muszą podejmować wspólnie lub upoważnić do tego odpowiednie instytucje ponadnarodowe.

Wspólny rynek – przejmuje zasady unii celnej i dodatkowo wprowadza swobodny przepływ tzw. czynników produkcji, którymi są wszystkie zasoby, niezbędne do wytworzenia dóbr i usług. Najbardziej charakterystyczną cechą wspólnego rynku są cztery swobody przepływu: dóbr, usług, kapitału i pracy. Podobnie jak przy tworzeniu unii celnej, jeśli rządy państw integrujących się prowadzą politykę interwencyjną – to istnieje potrzeba uzgodnienia wspólnych zasad.

Unia gospodarcza – wprowadza regulacje zasad działania wspólnego rynku, ale też polityk makroekonomicznych, polityki fiskalnej i pieniężnej. Można powiedzieć, że unia gospodarcza jest bardziej rozwiniętą formą wspólnego rynku, ale również polityk makroekonomicznych, polityki fiskalnej i pieniężnej – dochodzi do jeszcze głębszej unifikacji polityk gospodarczych. Ze względu na zaawansowany stopień integracji na tym etapie koniecznością staje się powołanie organów ponadnarodowych, o kompetencjach obejmujących cały obszar unii.

⁸¹ Na podstawie: A. Czarczyńska, K. Śledziwska, *op. cit.*, s. 5.

Unia monetarna – warunki powstania unii monetarnej to: liberalizacja rynków kapitałowych, całkowita wymienialność walut oraz usztywnienie kursów walut państw członkowskich. Liberalizacja rynków kapitałowych zapewnia pełną swobodę przepływu kapitału między państwami wchodzącymi w skład unii. Wymienialność walut umożliwia realizację tych przepływów. Zapewnienie sztywnych kursów gwarantuje natomiast wymianę według stałych cen.

Unia polityczna – najwyższa forma integracji; forma porozumienia polegająca na unifikacji polityki wewnętrznej i zagranicznej partnerów, czyli na rezygnacji z autonomii w określonych sferach.

Najwyższą formą integracji jest tzw. pełna polityczna unia. Oznacza ona całkowitą unifikację gospodarek państw członkowskich oraz prowadzenie wspólnej polityki w wielu istotnych dziedzinach takich jak polityka makroekonomiczna czy stabilizacyjna. Stowarzyszenie integracyjne na tym etapie przybierze najprawdopodobniej formę konfederacji lub federacji⁸².

2.2. Wpływ wolnego handlu w unii celnej na delokalizację produkcji

Każda strefa wolnego handlu odznacza się własną specyfiką, nie ma żadnej standardowej metody liberalizacji obrotów gospodarczych, w zależności od warunków partnerów wprowadza się różne okresy przejściowe, opracowując różne harmonogramy liberalizacji obrotów dla różnych towarów – zezwala na bilateralne porozumienia handlowe pomiędzy krajami członkowskimi oraz krajami trzecimi. Różne są też kombinacje liberalizacji wymiany towarów, usług i czynników produkcji. W jednych strefach liberalizacja obejmuje tylko przepływ towarów przemysłowych, a większość stref łączy liberalizację wymiany towarów usług i kapitału oraz ogranicza wolny przepływ ludzi tylko do tzw. personelu kluczowego.

Chociaż strefy wolnego handlu nie stawiają sobie wyraźnych celów politycznych, nie ograniczają suwerenności krajów członkowskich, a przez to nie są uznawane za organizacje integracyjne, to jednak nie można odmówić tego, że wywołują skutki integracyjne i racjonalizują strukturę ekonomiczną krajów partnerskich. Ożywienie handlu, rozwój podziału pracy, przyspieszenie wzrostu

⁸² W. Molle, *Ekonomika integracji europejskiej – teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza, Gdańsk 2000, s. 11–12.

w strefach prowadzą do lepszej alokacji zasobów międzynarodowych. Lepsza alokacja zasobów następuje nie tylko przez podniesienie obrotów handlowych, ale i kapitałowych. Z tego tytułu liberalizację obrotów gospodarczych w strefach wolnego handlu można uznać za część składową procesu międzynarodowej integracji gospodarczej. Co więcej, wydaje się, że metody liberalizacji stref wolnego handlu pozwalają osiągnąć zasadnicze korzyści płynące z procesu międzynarodowej integracji gospodarczej. W związku z postępami liberalizacji globalnej obecnie głównym celem i sensem dalszego funkcjonowania stref jest znoszenie także przeszkód innych niż bezpośrednie bariery w handlu. Chociaż proces integracji międzynarodowej w strefach pozwala osiągnąć wysoki stopień integracji ekonomicznej, to jednak nie należy zapomnieć o tym, że jego nieodłączną cechą jest rezygnacja z co najmniej części suwerennych praw narodowych. Pod tym względem strefa wolnego handlu pozostaje najniższą formą integracji. Dzięki osiągnięciom w zakresie wolności przepływu oraz powiązań ekonomicznych możliwe staje się stworzenie bardziej zaawansowanych struktur integracyjnych, takich jak wspólny rynek, unia celna czy unia ekonomiczna⁸³.

Współcześnie działające strefy wolnego handlu podejmują inicjatywy w kierunku liberalizacji nie tylko obrotów towarów, ale i usług oraz kapitałów, a niekiedy przepływu pracowników. Ich doświadczenia wskazują, że mechanizm strefy nie stwarza przeszkód, aby na jego podstawie realizować cztery wolności przepływów gospodarczych i zbliżyć się do ustanowienia wspólnego rynku.

Istota strefy wolnego handlu sprowadza się do zniesienia ceł i ograniczeń ilościowych przez integrujące się kraje w odniesieniu do wzajemnych przepływów towarowych, natomiast w unii celnej dodatkowo państwa członkowskie ujednolicają poziom stawek celnych w stosunku do krajów trzecich oraz wprowadzają zasady wspólnej polityki handlowej w stosunku do partnerów zewnętrznych ugrupowania.

Przez „strefę wolnego handlu rozumie się grupę dwóch lub więcej obszarów celnych, między którymi zostały zniesione w odniesieniu do, praktycznie biorąc, całej wymiany handlowej, obejmującej produkty pochodzące z tych obszarów, opłaty celne oraz inne ograniczające przepisy handlowe”⁸⁴. Podstawowym zadaniem strefy wolnego handlu jest bowiem liberalizacja międzynarodowych obrotów gospodarczych, a sensem jej istnienia jest to, iż wolność

⁸³ *Ibidem*, s. 207.

⁸⁴ J. Kundera, *Liberalizacja obrotów gospodarczych w strefach wolnego handlu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996, s. 13.

gospodarowania osiągnięta w stosunkach między jej krajami członkowskimi ma szerszy zakres niż w otoczeniu zewnętrznym, np. w gospodarce światowej. W przeciwieństwie do unii celnej oraz ekonomicznej strefy wolnego handlu, nie tworząc organów ponadnarodowych, nie ograniczają suwerenności krajów członkowskich. Pozostają one ugrupowaniami otwartymi na zewnątrz, ponieważ ich kraje członkowskie zachowują swobodę w prowadzeniu zewnętrznej polityki handlowej. Co więcej, mechanizm stref zwiększa rolę rynku w gospodarkach krajów członkowskich, praktycznie urzeczywistniając liberalny postulat wolności gospodarowania⁸⁵. W strefie wolnego handlu bariery mogą być zniesione na wszystkie lub wybrane grupy towarowe. Najczęściej celem istniejących aktualnie stref wolnego handlu jest zniesienie barier w obrocie artykułami przemysłowymi.

Strefy wolnego handlu polegają na stopniowej liberalizacji, poprzedzając wprowadzenie wolnej wymiany 4,5–10-letnim okresem przejściowym. Harmonogramy liberalizacji przewidują 3–5–10 kolejnych redukcji ciał, każdą z nich oddzielając przedziałem półrocznym, rocznym lub półtorarocznym. Szybciej znosi się kwoty importowe i cła eksportowe. Efekty stref wolnego handlu dowodzą pozytywnego wpływu procesu liberalizacji na rozwój wymiany międzynarodowej. Liberalizacja obrotów handlowych w strefach przynosi oba efekty znane w teorii integracji jako kreacja i przesunięcie wymiany handlowej. Strefa wolnego handlu tworzy warunki do przyspieszenia rozwoju gospodarczego partnerów. Z jednej strony liberalizacja handlu i rozszerzenie rynków zbytu wpływają na podniesienie wielkości ich produkcji, z drugiej zaś przymus konkurencji prowadzi do lepszego wykorzystania krajowych czynników produkcji. Badania wykazują, że liberalizacja obrotów jest najważniejszym czynnikiem oddziaływania integracji na przyspieszenie wzrostu gospodarczego. Wolny handel w strefach wolnej wymiany wywiera wpływ na wiele istotnych czynników wzrostu gospodarczego – dotyczy to zarówno inwestycji, konkurencji, jak i postępu technicznego, zarządzania przedsiębiorstwami i ich strategii, skali produkcji⁸⁶.

Państwa uczestniczące w strefie wolnego handlu nie stanowią wspólnej zewnętrznej taryfy celnej, lecz zachowują własne taryfy narodowe wobec państw trzecich. Ponieważ z reguły różnią się one między sobą co do wysokości, zachodzi niebezpieczeństwo przenikania towarów z państw trzecich do tych

⁸⁵ *Ibidem*, s. 202.

⁸⁶ *Ibidem*, s. 207.

państw członkowskich strefy, które stosują wysokie cła i inne bariery handlowe, poprzez państwa członkowskie stosujące niskie powyższe ograniczenia. W celu wyeliminowania takiego niebezpieczeństwa ustanawiana jest z reguły klauzula pochodzenia towaru. Stanowi ona, że za towary pochodzące z państwa członkowskiego uważa się takie towary, w których wartość użytych surowców lub gotowych elementów importowanych z krajów trzecich jest niższa o określony procent (zazwyczaj wynosi on 50% od ceny importowej). Utworzenie strefy wolnego handlu, w przeciwieństwie do unii celnej, nie pociąga za sobą określenia wspólnej zewnętrznej taryfy celnej, wymaga więc utrzymania kontroli celnej na granicach podmiotów tworzących strefę⁸⁷.

Ustanowienie strefy wywołuje pewne efekty ekonomiczne, które nie występują w wyniku wprowadzenia w życie innych porozumień liberalizacyjnych. Wiąże się to z cechą strefy, która zezwala każdemu z krajów członkowskich na samodzielne określanie warunków importu z krajów trzecich. Ponieważ kraje członkowskie strefy mogą obciążać różnymi cłami import tych samych towarów z krajów trzecich, to zachodzi możliwość importu towarów spoza strefy do kraju członkowskiego o wyższych stawkach celnych przez granice innego kraju członkowskiego o stawkach niższych. Zjawisko to nazywane jest efektem odchylenia handlu (ang. *deflection of trade*). Odchylenia powstałe w wyniku utworzenia strefy mogą dotyczyć nie tylko obrotów handlowych, ale także produkcji i inwestycji krajów członkowskich. Gdy cła nakładane przez członków strefy na import środków produkcji różnią się bardziej niż koszty produkcji dóbr finalnych przez nie wytwarzanych, produkcja tych dóbr może przesunąć się do partnerów o niższych cłach, ale o wyższych kosztach. Odchyleniom w delokalizacji produkcji mogą również towarzyszyć zniekształcenia w przepływie inwestycji. Kraje członkowskie o niższych cłach mogą być dogodnym miejscem dla inwestycji wykorzystujących import spoza strefy w celu przetworzenia go i wyeksportowania do partnerów o wyższych taryfach.

Podstawą klasycznej teorii strefy wolnego handlu i unii celnej jest tzw. efekt kreacji i przesunięcia (dewiacji) handlu (ang. *trade creation and trade diversion effect*)⁸⁸. Efekt kreacji handlu (*trade creation effect*) polega na zastąpieniu produkcji krajowej przez tańsze towary importowane z krajów człon-

⁸⁷ Na podstawie: M. Proniewski, A. Niedźwiecki, *Formy europejskiej integracji gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004.

⁸⁸ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 36.

kowskich, co przekłada się na zmianę dynamiki handlu. Podstawą tego efektu są różnice w kosztach produkcji między partnerami wchodzącymi do ugrupowania integracyjnego, stymulujące ilościowy wzrost obrotów handlowych oraz obniżenie (przez efekt konkurencji) kosztów produkcji partnerów.

W konsekwencji dochodzi do relokacji zasobów krajowych partnerów do bardziej efektywnych zastosowań, zgodnie z zasadą kosztów komparatywnych⁸⁹. Efekt kreacji handlu wyraża się we wzroście wolumenu wzajemnych obrotów handlowych krajów tworzących unię celną – w wyniku usunięcia ceł i innych barier w handlu między krajami unii. Zniesienie ceł wewnątrz unii powoduje, że pewne rodzaje towarów wytwarzane w poszczególnych krajach unii po cenach konkurencyjnych w stosunku do towarów miejscowych. Efekt kreacji handlu można jednocześnie rozpatrywać znacznie szerzej, przy założeniu, że unia celna ma wpływ nie tylko na handel krajów do niej należących, lecz także na handel międzynarodowy w ogóle. W takim znaczeniu efekt kreacji handlu wywoływany utworzeniem unii celnej wyraża ogólny wzrost popytu na import w krajach unii (kreacja wewnętrzna), jak również zmiany popytu na import w krajach trzecich (kreacja zewnętrzna). Załóżmy, że w warunkach braku preferencji celnych kraje A i B zaspokajały potrzeby w zakresie towaru X własną produkcją, mimo że kraj B produkował go taniej. Cło nałożone przez kraj A na import tego towaru znacznie go jednak podrożyło (powyżej kosztów produkcji w kraju A). Utworzenie strefy wolnego handlu lub unii celnej zasadniczo zmieniło sytuację. Krajowi A przestała się opłacać własna produkcja, skoro powstały możliwości tańszego importu z kraju B. Efekt kreacji handlu zależy od elastyczności cenowej popytu na importowane towary i elastyczności cenowej podaży w kraju eksportera. Im ta elastyczność jest większa, tym efekt kreacji jest większy.

Efekt przesunięcia handlu – *trade diversion effect* – wyraża się w zwiększeniu udziału krajów należących do unii celnej w handlu wzajemnym oraz w zmniejszaniu udziału krajów trzecich, w wyniku przesunięcia się źródeł zakupu określonych towarów z krajów nawet o niższych kosztach produkcji, lecz pozostających poza obrębem unii, do krajów wchodzących w skład unii celnej. U podstaw efektu przesunięcia znajduje się zróżnicowanie stawek celnych; wewnątrz unii pozostają one zniesione, natomiast w stosunkach z krajami trzecimi są nadal stosowane.

Możemy założyć, iż trzy kraje A, B, C różnią się między sobą kosztami produkcji pewnego towaru X. Kraj A ma koszty najwyższe, kraj C zaś koszty najniż-

⁸⁹ *Ibidem*.

sze. W warunkach braku preferencji celnych, strefy wolnego handlu czy też unii celnej oczywisty jest fakt, iż kraj A importować będzie towar X z kraju C. W przypadku jednak powstania preferencji celnych między krajami A i B, zmieniają się także kierunki handlu. Kraj A przestanie importować z poprzednio najtańszego kraju C, zacznie zaś importować z kraju B, który to po zniesieniu ceł stał się relatywnie tańszy od kraju C. Efekt przesunięcia wystąpi wtedy, gdy: znoszona stawka celna między dwoma krajami strefy (unii celnej) jest wyższa od różnicy w kosztach produkcji towaru w tych krajach i krajach trzecich, lub gdy cenowa elastyczność popytu na towary w kraju strefy (unii) importującym go poprzednio z krajów trzecich jest odpowiednio wysoka, lub w pozostałych krajach strefy (unii), w których produkuje się ten towar, cenowa elastyczność jego podaży jest wysoka. Siła tego efektu będzie zależeć od wysokości takich czynników, jak: wielkość rynku, koszty transportu, konkurencyjność lub komplementarność gospodarcza, tempo liberalizacji. Ponadto efekt ten może być anulowany, jeżeli eksporterzy z krajów trzecich obniżą ceny towarów eksportowanych do krajów strefy (unii). Zdecydują się na to zwłaszcza wtedy, gdy silnie ograniczony zostanie ich eksport, gdy duże znaczenie ma dla nich ten rynek, a trudno znaleźć rynki alternatywne oraz gdy jest niska ich elastyczność podaży na eksport do tej strefy (unii). W takiej sytuacji poprawi się *terms of trade* kraju importera.

Chociaż efekty kreacji i przesunięcia handlu mogą się pojawić w trzech przypadkach, gdy kraje:

- udzielają sobie preferencji celnych,
- tworzą strefę wolnego handlu,
- tworzą unię celną, to jednak ich wielkość może się różnić w zależności od typu ugrupowania i charakteru gospodarek, w których dochodzi do liberalizacji obrotów międzynarodowych.

Preferencje celne mają miejsce wówczas, gdy kraje stosują wobec siebie cła niższe od minimalnych lub też całkowicie znoszą cła w handlu między sobą w odniesieniu do pewnych towarów. W art. XXIV GATT dość ściśle zdefiniowane są same pojęcia unii celnej i strefy wolnego handlu, a także wymagania, jakie powinny one spełniać, aby móc korzystać z prawa odstępstwa od KNU⁹⁰.

⁹⁰ Klauzula największego uprzywilejowania (ang. *Most favoured nation clause, MFN*) – pojęcie dotyczące międzypaństwowej wymiany towarowej. Jest to określenie traktatowego zobowiązania stosowanego w międzynarodowych stosunkach handlowych. Państwo przyznające tę klauzulę innemu państwu zapewnia mu uprawnienia i udogodnienia nie mniejsze niż jakimkolwiek innemu państwu, z którym handluje.

Strefa wolnego handlu jest najprostszym rozwiązaniem. Oznacza ona likwidację ceł i ograniczeń ilościowych na zasadniczą część handlu między określoną grupą krajów. Kraje te zachowują jednocześnie autonomiczną zewnętrzną taryfę celną i prowadzą własną niezależną politykę handlową wobec krajów trzecich. Przykładem strefy wolnego handlu jest EFTA, utworzona na podstawie układu, który wszedł w życie w maju 1960 r. Również kraje UE wykorzystują strefy wolnego handlu. Różne mogą też być relacje między liberalizacją handlu a delokalizacją produkcji oraz przepływem inwestycji bezpośrednich do zawierania umów o stowarzyszeniu. W przypadku, gdy kraje tworzące strefę wolnego handlu wprowadzają ujednolicone cła zewnętrzne – wobec krajów trzecich – mamy do czynienia z **unią celną**. Unia celna sprzyja rozwojowi handlu wzajemnego krajów członkowskich i ogranicza rozwój handlu z krajami trzecimi. Można tu zatem mówić o preferencyjnym i dyskryminacyjnym działaniu cła w unii celnej, tzn. preferowaniu importu z krajów unii i dyskryminowaniu importu w stosunku do handlu wzajemnego z krajów trzecich. Jednym z istotnych wymogów stawianych przez art. XXIV GATT wobec unii celnej i stref wolnego handlu jest obowiązek przedłożenia przez strony, zawierające porozumienie pozostałym stronom GATT, ścisłego terminarza realizacji znoszenia ceł i ograniczeń ilościowych, oraz harmonizacji stawek celnych w handlu z państwami trzecimi – proces tworzenia wspólnej zewnętrznej taryfy celnej. Z punktu widzenia teorii integracji gospodarczej, porozumienia o uniach celnych i strefach wolnego handlu powinny przyczyniać się do stopniowego scalania poszczególnych organizmów gospodarczych, co z kolei powinno prowadzić do dostosowań strukturalnych, rozwoju specjalizacji, ożywienia produkcji. W rezultacie – w myśl tej teorii – na integracji zyskują zarówno jej bezpośredni uczestnicy, jak i państwa trzecie, korzystając ze wzrostu popytu na integrującym się rynku.

Relacja, jaka zachodzi pomiędzy ustanowieniem strefy wolnego handlu a inwestycjami bezpośrednimi, związana jest z powiększeniem potencjału rynkowego w efekcie wprowadzenia liberalizacji handlu na obszarze ugrupowania integracyjnego. Zniesienie ograniczeń w obrocie handlowym pomiędzy państwami stowarzyszonymi efektywnie zwiększa rozmiar rynku zbytu. Jest to szczególnie istotne dla przedsiębiorstw funkcjonujących w sektorach charakteryzujących się występowaniem korzyści skali. W ich przypadku dochodowość projektów inwestycyjnych jest pozytywnie skorelowana z wielkością rynku. Dlatego też wprowadzanie liberalizacji handlowej zwiększa atrakcyj-

ność rynków państw członkowskich i generuje zwiększony napływ inwestycji zagranicznych z państw trzecich i uruchamia procesy delokalizacji. Dodatkowo liberalizacja handlu może przyczynić się do wzrostu inwestycji bezpośrednich wewnątrz ugrupowania. Przedsiębiorstwa, których proces produkcyjny składa się z kilku wyodrębnionych etapów, a różne państwa członkowskie posiadają przewagi lokalizacyjne w odniesieniu do różnych etapów, będą skłonne do lokowania poszczególnych etapów produkcji w tych państwach, aby wykorzystać ich przewagi lokalizacyjne w odniesieniu do danego etapu produkcji, w wyniku liberalizacji przepływów handlowych⁹¹.

W wyżej formie integracji, jaką jest unia celna, powstaje również efekt kreacji i przesunięcia inwestycji bezpośrednich. Kreacja bezpośrednich inwestycji oznacza wzrost napływu kapitału tak krajów członkowskich, jak i z krajów trzecich. Natomiast przesunięcie związane jest z relokacją kapitału pomiędzy krajami członkowskimi, gdyż efekt kreacji handlu wymusza reorganizację produkcji na obszarze unii celnej⁹². Zjawisko kreacji i przesunięcia inwestycji nie jest wystarczające dla wyjaśnienia złożoności powiązań pomiędzy unią celną, a przepływem kapitału w formie bezpośredniej. Niezbędne jest tutaj rozbudowanie teorii o wyróżnienie odmiennych typów reakcji inwestorów na zmianę warunków funkcjonowania wywołanych zachodzącymi procesami integracyjnymi, a dokładnie na wystąpienie dynamicznych i statycznych efektów unii celnej. Warto dodać, iż unia celna może powodować większy efekt kreacji inwestycji niż strefa wolnego handlu, kiedy bardziej protekcyjnistyczna zewnętrzna ochrona celna skłoni firmy z krajów trzecich do lokowania produkcji na rynku unii.

Przy omawianiu wpływu, jaki wywiera wprowadzenie unii celnej na przepływy kapitału w formie inwestycji bezpośrednich, należy podkreślić, że dynamiczne efekty unii celnej w postaci przyspieszenia wzrostu gospodarczego oraz zniesienie podziału na poszczególne rynki stwarza przedsiębiorcom zupełnie nowe warunki działalności. Nowe perspektywy zachęcają inwestorów (zwłaszcza posiadających silne przewagi własnościowe i możliwości internacjonalizacji działalności) do lokalizowania bezpośrednich inwestycji na integrującym się obszarze⁹³.

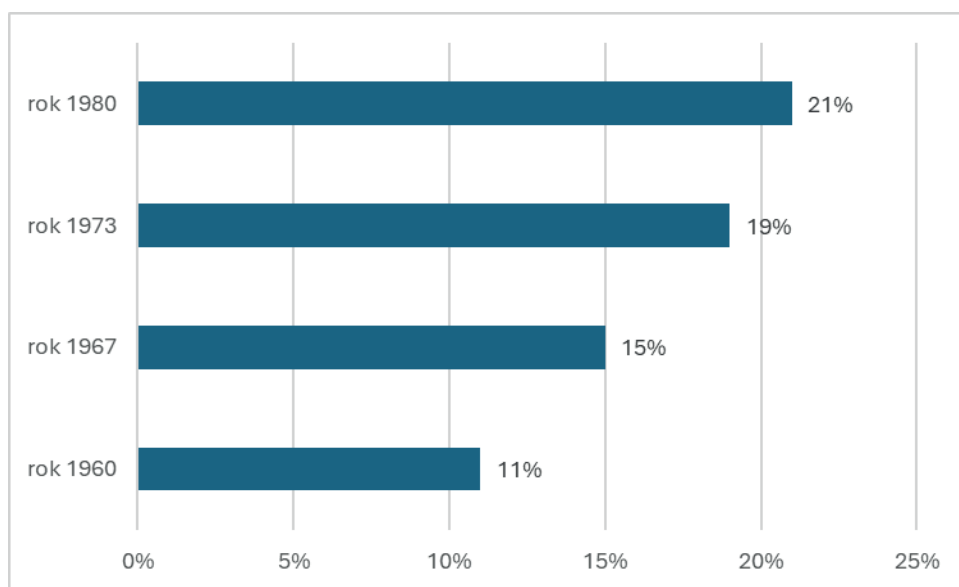
⁹¹ F. Broner, *Regional economic integration and the location of multinational enterprises*, Carlo Altomonte, Università Bocconi and KU-Leuven' „Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)” 2007, vol. 143, iss. 2, s. 277–305.

⁹² J. Witkowska, *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001, s. 17.

⁹³ A. Stępnia, *Integracja regionalna...*, s. 166.

Możliwości oszacowania wpływu, jaki wywarło utworzenie unii celnej (1968 r.) na delokalizację, są znacznie ograniczone ze względu na fakt, że nie dysponujemy wystarczającymi danymi dotyczącymi tego zagadnienia. Dlatego procesy delokalizacyjne w unii celnej scharakteryzowano na podstawie przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (forma delokalizacji). Z pewnością można stwierdzić znaczny wzrost napływu kapitału zagranicznego w formie lokat bezpośrednich na obszar obowiązującej unii celnej⁹⁴.

Nie ulega wątpliwości, iż na przepływy inwestycji bezpośrednich w Europie ogromny wpływ miały zachodzące w niej od lat 50. XX w. procesy integracji gospodarczej. Wejście w życie Traktatu Rzymskiego (1957 r.) ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG) stworzyło zupełnie nowe warunki funkcjonowania przedsiębiorstw oraz nowe możliwości inwestycyjne⁹⁵. Zjawisko to jest widoczne we wzrastającym udziale państw EWG w skumulowanej wartości inwestycji bezpośrednich w państwach rozwiniętych.



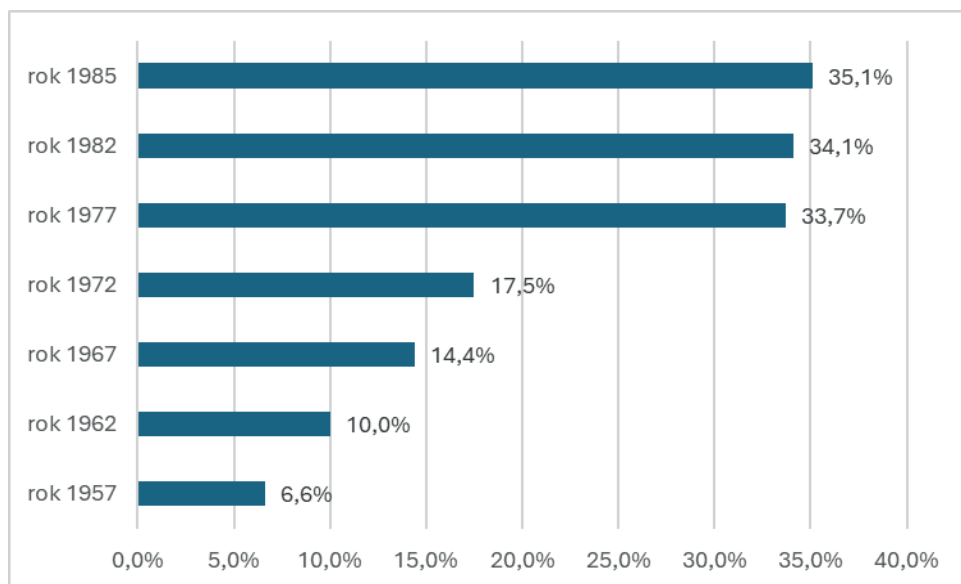
Wykres 3. Udział państw EWG w skumulowanych BIZ w krajach rozwiniętych w latach 1960–1980 (w %)

Źródło: S. Ładyka, *Z teorii integracji gospodarczej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000, s. 159.

⁹⁴ *Ibidem*.

⁹⁵ *Ibidem*.

Dominująca rola eksportera kapitału w tym okresie należała do USA. Znaczna poprawa atrakcyjności państw EWG dla inwestorów zagranicznych jest również widoczna we wzroście udziałów państw EWG w skumulowanych inwestycjach bezpośrednich USA⁹⁶.



Wykres 4. Udział państw EWG w skumulowanych inwestycjach bezpośrednich USA w latach 1957–1985 (w %)

Źródło: S. Ładyka, *op. cit.*, s. 158.

Znaczny wzrost inwestycji po roku 1973 związany jest z rozszerzeniem EWG o Wielką Brytanię, Irlandię i Danię. Po wygaśnięciu efektów utworzenia EWG oraz pierwszego rozszerzenia poziom inwestycji bezpośrednich ustabilizował się w latach 80. XX w.⁹⁷ Za przyczynę wzrostu napływu inwestycji do EWG uważa się utworzenie zewnętrznej, wspólnej stawki celnej oraz uwolnienie obrotu wewnętrznego od ograniczeń ilościowych i zniesienie opłat celnych⁹⁸. Spowodowało to wzrost ilości tzw. inwestycji przeskakujących (ang. *tariff jumping investment*). Utworzenie zakładu produkcyjnego na obszarze unii celnej oznacza nie tylko ominięcie barier w wymianie handlowej, ale i zapewnia do-

⁹⁶ S. Ładyka, *op. cit.*, s. 158.

⁹⁷ *Ibidem*.

⁹⁸ A. Stępnia, *Integracja regionalna...*, s. 17.

stęp do dużego rynku, pozbawionego ograniczeń w wymianie towarowej. Stąd też wysoka atrakcyjność podejmowania inwestycji bezpośrednich na obszarze unii. Zjawisko to potwierdza teorię, że proces integracji w postaci budowy unii celnej wzmacnia przewagi lokalizacyjne w rozumieniu paradygmatu Dunninga. Dodatkowo połączone efekty dynamiczne i statyczne unii celnej stymulują procesy reorganizacji produkcji, a co prowadzi do delokalizacji produkcji. Związane są one z wzmocnieniem konkurencji oraz występowaniem korzyści skali. Ujawnienie nowych czynników lokalizacyjnych na obszarze unii celnej skłania firmę do poszukiwania optymalnej lokalizacji działalności (są to tzw. *optimum location seeking investment*). Dodatkowo dynamiczne efekty unii celnej wzmacniają specyficzne przewagi własnościowe przedsiębiorstw działających na terenie unii⁹⁹.

Rozszerzony rynek oraz występowanie korzyści skali generują większe możliwości rozwoju przedsiębiorstw i osiągania przez nich wysokiej stopy zysku dzięki czemu posiadają one większe możliwości ponoszenia nakładów na badania i rozwój, co prowadzi do wzmocnienia ich przewag własnościowych. Sytuacja taka stymuluje zaś prowadzenie działalności inwestycyjnej¹⁰⁰.

Lata 80. XX w. przyniosły znaczny wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej. W roku 1980 światowe przepływy kapitału zagranicznego w formie lokat bezpośrednich wynosiły 480,6 mld USD, a w roku 1985 już 727,9 mld USD¹⁰¹. Co więcej, od 1980 do 2006 r. nastąpił prawie sześciokrotny wzrost światowego eksportu towarów, podczas gdy PKB wzrósł w tym samym okresie blisko czterokrotnie. W 2006 r. wartość globalnego eksportu wyniosła 28,5% światowego PKB, wobec 17,1% w 1980 r. Rośnie też wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych – w 1980 r. napływ BIZ w skali globalnej odpowiadał niespełna 4,7% światowego produktu krajowego brutto w 2005 r. 20,6%. Poszerza się skala i zasięg aktywności korporacji transnarodowych. Według World Investment Report 2010, w 2009 r. było na świecie 82 tys. korporacji transnarodowych z 810 tys. filii. Nie ulega wątpliwości, że są to zjawiska, które towarzyszą integracji i liberalizacji gospodarek, będących na przestrzeni ostatnich dekad częścią globalnych procesów gospodarczych i mają one wpływ na delokalizację produkcji¹⁰².

⁹⁹ J. Witkowska, *Rynek czynników...*, s. 15–16.

¹⁰⁰ *Ibidem*.

¹⁰¹ World Investment Report 1995, *Transnational Corporations and Competitiveness*, UNCTAD, New York and Genewa 1995.

¹⁰² *Ibidem*.

2.3. Wpływ swobodnej migracji czynników produkcji na delokalizację

Wolny przepływ czynników produkcji uważany jest za następny podstawowy element integracji ekonomicznej. Ważnym argumentem przemawiającym na jego rzecz jest to, że umożliwia optymalną alokację pracy i kapitału. Niekiedy w niektórych miejscach brakuje środków produkcji, tam gdzie w innej sytuacji produkcja mogłaby być najbardziej ekonomicznie uzasadniona. Aby przezwyciężyć ten problem, przedsiębiorcy przesuwają kapitał z miejsc umożliwiających osiągnięcie niskiego wskaźnika zwrotu poniesionych nakładów do miejsc bardziej korzystnych¹⁰³. Powiększony rynek czynników produkcji stwarza też nowe możliwości wytwórcze (co z kolei sprzyja bardziej nowoczesnym i bardziej efektywnym sposobom wykorzystania tych czynników produkcji, np. nowe formy kredytów, nowe zawody itd.). Wybór czynników jest ściśle związany z ich wolnym przepływem i wynika z korzyści ekonomicznych płynących z integracji. W warunkach integracji rynku kapitałowego kwestia bezpośredniego inwestowania wydaje się prosta; można mieć nadzieję na przyciągnięcie w ten sposób nowych zagranicznych inwestycji. Niemniej istnieje istotna obawa przed oddaniem kontroli nad czułymi instrumentami, np. makroekonomicznymi¹⁰⁴.

Wspólny rynek czynników produkcji obejmuje swobodny przepływ: czynnika pracy, kapitału finansowego, tzw. uchwytnych aktywów pod kontrolą firmy (głównie bezpośrednich inwestycji zagranicznych), technologii i powiązanych z nimi praw własności intelektualnej, przemysłowej i handlowej¹⁰⁵.

Transfery czynników pracy

Swoboda przepływu osób została zapisana w Traktacie Rzymskim (1957 r.), gdzie omówione zostało zniesienie przeszkód w swobodnym przepływie osób, usług i kapitału w celu utworzenia wolnego rynku.

Ustanowienie swobody przepływu pracowników przebiegało etapami:

- od września 1961 do maja 1964 – wymagane było uzyskanie pozwolenia kraju przeznaczenia,

¹⁰³ A. Stępiak, *Integracja regionalna...*, s. 17.

¹⁰⁴ *Ibidem*.

¹⁰⁵ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja...*, s. 116.

- 1964–1968 – już po dwóch latach regularnego zatrudnienia migranci mogli wykonywać każdą pracę,
- lipiec 1968 – nastąpiła pełna swoboda przepływu pracowników. Nowe kraje członkowskie musiały dostosować się do ustaleń z zakresu liberalizacji przepływów pracowników i otrzymywały tzw. okresy przejściowe.

Najważniejsze postanowienia dotyczące swobody przepływu pracowników to¹⁰⁶:

- zniesienie wszelkiej dyskryminacji, stosowanej ze względu na obywatelstwo, w dziedzinie zatrudnienia, płac oraz innych warunków,
- zagwarantowanie praw do podejmowania pracy na terenie całego jednolitego rynku wewnętrznego oraz do swobodnego osiedlania się,
- praca w sektorze publicznym danego kraju członkowskiego nie jest dostępna dla pracowników z innych krajów członkowskich (np. policja, wojsko),
- ustanowienie swobody przepływu pracowników powinno nastąpić nie później niż do końca wyznaczonego okresu przejściowego.

Oprócz omówionych powyżej kwestii, związanych ze swobodą przepływu pracowników, pozostaje jeszcze problem swobodnego przemieszczania się osób przez granice. Umowa z Schengen z 1985 r. do której przystąpiły najpierw kraje Beneluksu, Niemcy, Francja, Hiszpania, Portugalia, Austria i Włochy, zlikwidowała granice wewnętrzne.

Z zaobserwowanych tendencji w przepływie osób wewnątrz UE wynika, że utworzenie tego ugrupowania integracyjnego, jego rozszerzenie oraz pogłębianie procesów integracji nie zwiększyło w zasadniczy sposób migracji czynnika pracy. W miarę, jak rósł handel między krajami Unii Europejskiej, zmniejszała się migracja pracowników wewnątrz UE, co potwierdza tezę o substytucyjności handlu oraz przepływów siły roboczej. Im bardziej podobne są struktury gospodarcze i zbliżone poziomy rozwoju między krajami, im mniej są bariery w handlu między nimi, tym silniejszy jest efekt substytucji między handlem i migracją czynnika pracy. Spadek mobilności czynnika pracy w UE w miarę postępu integracji można wyjaśnić znaczącą poprawą sytuacji gospodarczej poszczególnych krajów członkowskich. Wydaje się, że ze względu na różnice kulturowe w Europie, różnice w obyczajach społecznych, stosunkach przemysłowych, w hierarchii wartości i więzach rodzinnych, integracja rynku

¹⁰⁶ *Ibidem*, s. 117.

pracy w zasadzie nigdy nie będzie mogła osiągnąć tego samego poziomu zaawansowania, który osiągnął rynek kapitałowy¹⁰⁷.

Transfery przepływów kapitałowo-finansowych

Generalne zasady dotyczące przepływów kapitałowych ustanawiał Traktat Rzymski. Artykuł 67 ww. Traktatu zobowiązywał państwa członkowskie do stopniowego eliminowania ograniczeń w przepływie kapitału pomiędzy krajami partnerskimi. „W ciągu okresu przejściowego członkowie Wspólnoty zniosą stopniowo, w zakresie niezbędnym do sprawnego funkcjonowania wspólnego rynku, ograniczenia w ruchu kapitałów, należących do osób zamieszkających w państwach będących członkami wspólnoty, jak również dyskryminacyjne traktowanie ze względu na obywatelstwo lub miejsce zamieszkania stron lub na miejsce lokaty kapitału”¹⁰⁸. Ze względu na to, że Traktat ustanawiał jedynie generalne zasady dotyczące przepływów kapitałowych, musiał być uzupełniony dalszymi przepisami. Z kolei Traktat z Maastricht (1992 r.) potwierdził swobodę przepływu kapitału i nadał jej trwałą podstawę prawną. Zgodnie z art. 73b Traktatu z Maastricht „wszelkie ograniczanie przepływu kapitału pomiędzy państwami członkowskimi oraz pomiędzy państwami członkowskimi a krajami trzecimi są zabronione”, jak również zabronione jest „wszelkie ograniczanie płatności pomiędzy państwami członkowskimi oraz pomiędzy państwami członkowskimi a krajami trzecimi”¹⁰⁹.

Efekty procesu liberalizacji przepływu kapitału są trudne do oszacowania ze względu na trudności w gromadzeniu danych statystycznych. W statystykach nie ma rozróżnienia między uczestnikami rynku kapitałowo-finansowego pochodzącego z krajów UE i krajów trzecich, a kapitał finansowy jest bardzo mobilny. Dynamiczny rozwój, poczynsz od lat 70., rynków eurowalutowego i euroobligacji spowodował bardzo poważne problemy w sprawowaniu efektywnej kontroli przepływów finansowych. Konwencjonalną miarą stopnia integracji rynków kapitałowo-finansowych jest zbliżenie się stóp procentowych na ryn-

¹⁰⁷ *Ibidem*, s. 118.

¹⁰⁸ Artykuł 67 Traktatu Rzymskiego: Treaty establishing the European Economic Community, <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/treaty-of-rome-eeec.html>, [www.eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957E/TXT](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957E/TXT) [dostęp: 12.10.2024].

¹⁰⁹ Zasada swobodnego przepływu kapitału nie ogranicza praw państw członkowskich do stosowania własnych przepisów podatkowych ani podejmowania środków zapobiegających naruszeniu prawa i przepisów krajowych, ani też ustalania procedur zgłaszania przepływu kapitału dla celów administracyjnych lub ewidencji statystycznych.

kach poszczególnych krajów. Konieczność zbliżenia stóp procentowych została narzucona przez Traktat z Maastricht, jako jedno z kryteriów konwergencji dla kandydatów do europejskiej unii monetarnej¹¹⁰.

W tabeli 7 przedstawiono kształtowanie się stóp procentowych w krajach Unii Europejskiej w latach 1961–1997.

Tabela 7. Kształtowanie się długookresowej stopy procentowej w krajach UE w latach 1961–1997 (w %)

Kraje	1961– 1973	1974– 1985	1986– 1990	1991– 1995	1992	1993	1994	1995	1996	1997
UE	7,1	11,6	9,8	8,9	9,8	7,8	8,3	8,7	6,8	6,5
Belgia	6,5	10,6	8,5	8,1	8,6	7,2	7,8	7,5	6,5	6,0
Dania	9,0	16,0	10,8	8,7	10,1	7,2	7,9	8,3	7,2	6,0
Niemcy	7,2	8,0	6,8	7,3	8,0	6,4	6,9	6,8	6,2	5,9
Grecja	–	13,6	–	–	–	–	–	–	–	–
Hiszpania	–	–	12,9	11,2	12,2	10,1	10,1	11,3	8,7	6,9
Francja	6,9	12,2	9,1	7,8	8,6	6,7	7,3	7,5	0,3	5,8
Irlandia	–	14,6	10,2	8,5	9,1	7,8	8,1	8,3	7,3	6,7
Włochy	7,0	15,1	12,3	12,0	13,7	11,1	10,4	11,9	9,2	7,5
Luksemburg	–	8,1	8,0	7,5	7,9	6,8	7,2	7,2	6,3	–
Holandia	5,9	9,4	7,1	7,4	8,1	6,3	6,9	6,9	6,2	5,7
Austria	–	8,9	7,4	7,5	8,3	6,6	6,7	7,2	6,3	5,9
Portugalia	–	–	17,1	13,0	15,4	9,5	10,4	11,5	8,6	6,8
Finlandia	8,0	11,2	11,7	9,8	12,0	8,2	8,4	8,8	7,1	6,3
Szwecja	6,3	11,0	11,7	10,0	10,0	8,6	9,5	10,2	8,1	7,2
Wlk. Brytania	7,6	13,0	9,9	8,5	9,1	7,3	8,1	8,2	7,8	7,6

Źródło: Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 134.

Jak wynika z tabeli, tendencja do zbliżenia stóp procentowych obserwowana w krajach UE jest więc wypadkową nie tylko usunięcia przeszkód w swobodnym przepływie kapitału w ramach jednolitego rynku wewnętrznego, ale także efektem polityki makroekonomicznej rządów tych krajów, mającej na celu członkostwo w unii monetarnej. Różnice w kształtowaniu się stóp procentowych w krajach UE znacznie się zmniejszyły w 2007 r. Jest to dla inwestorów sytuacja korzystna i świadczy o tworzeniu jednorodnego rynku kapitału inwestycyjnego Wspólnoty.

¹¹⁰ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja...*, s. 134.

Transfery technologii

Międzynarodowy transfer (przenoszenie) technologii przyjmuje postać uprzedmiotowioną obejmującą nowe technologie oraz postać nieuprzedmiotowioną określaną mianem przepływu idei. Głównym kanałem transferu technologii w postaci uprzedmiotowionej jest wymiana towarowa produktów i usług. Przepływ idei dokonuje się poprzez migrację personelu, obrót wartościami niematerialnymi, licencje, patenty itp. Natomiast kanałem łączącym transfer technologii w formie uprzedmiotowionej i nieuprzedmiotowionej są przepływy kapitału w formie delokalizacji produkcji.

Powszechnie wyrażany jest pogląd, że bezpośrednio inwestycje zagraniczne odgrywają obecnie kluczową rolę jako nośnik transferu technologii, wiedza oraz umiejętności organizacyjne zwłaszcza pomiędzy krajami o wysoko rozwiniętym przemyśle a krajami rozwijającymi się. Ten efekt omawianych inwestycji zaliczany jest do najważniejszych dla rozwijających się krajów – odbiorców, gdyż wypełniając istniejącą lukę technologiczną, przyczynia się do długotrwałego wzrostu gospodarczego¹¹¹.

Integracja, a wraz z nią coraz ostrzejsza konkurencja na rynkach światowych sprawia, że zmiana lokalizacji procesów produkcyjnych może być dla przedsiębiorstwa sposobem zwiększenia wydajności i efektywności, wzmocnienia pozycji konkurencyjnych w środowisku międzynarodowym¹¹².

Z kolei w państwach macierzystych, tj. rozwiniętych, integracja stwarza mniej lub bardziej uzasadnione obawy dotyczące otrzymania dotychczasowej produkcji i miejsc pracy. W dobie integracji i liberalizacji, aby sprostać rosnącej presji, wiele przedsiębiorstw poszukuje sposobów na efektywne i tanie wykorzystanie czynników produkcji. Coraz lepsza i tańsza komunikacja oraz rosnąca otwartość globalnej gospodarki powodują, że mniejszą rolę odgrywa to, gdzie owe czynniki są zlokalizowane, a bardziej, jakie przewagi konkurencyjne można dzięki nim osiągnąć. Stąd gotowość poszczególnych firm do podejmowania inwestycji na rynkach zagranicznych, nawet w niektórych wypadkach, kosztem zaniechania działalności na rynku macierzystym. Wybierają zatem najkorzystniejsze miejsce na świecie zarówno do podjęcia samej działalności gospodarczej, jak i do płacenia podatków.

¹¹¹ W. Karaszewski, *Przedsiębiorstwa...*, s. 224.

¹¹² Gründner Zeiten, *Standortwahl*, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) 2010, Nr. 42.

W większości przypadków strefy wolnego handlu są jednocześnie strefami swobodnego inwestowania. Proces liberalizacji, który obejmuje zarówno przepływ towarów, jak i kapitałów, może wpływać w sposób zróżnicowany i wielokierunkowy na inwestycje zagraniczne. Inwestycje zagraniczne w danym kraju będą opłacalne dla zagranicznego inwestora, gdy strumień zysków netto nowo powstającej filii przewyższy strumień zysków z eksportu na ten rynek i to w skali zapewniającej pokrycie kosztów inwestycji oraz co najmniej normalną stopę zysku¹¹³.

Współczesny kapitał może dokonać wyboru lokalizacyjnego na znacznie większą skalę, niż było to możliwe w gospodarce przemysłowej, silnie uzależnionej od zasobów surowcowych i energetycznych. W gospodarkach najbardziej rozwiniętych widoczna dezindustrializacja (np. przemysłów schyłkowych) oraz postęp technologiczny, który umożliwił zastosowanie nowoczesnych technik komunikacji, pozwoliły dokonać podziału procesu produkcyjnego (jego delokalizację), czyli wydzielenie danego etapu lub części produkcji z działalności podstawowej przedsiębiorstwa i zlecenie wykonania ich na zewnątrz (poprzez *outsourcing*) lub przeniesienie części produkcji do innego regionu, państwa (*offshoring*). Należy podkreślić, że ma to miejsce w warunkach silnej specjalizacji produkcji. Wymiana w handlu zagranicznym dotyczy już nie tylko towarów i usług finalnych, ale także – a z punktu widzenia międzynarodowej relokacji produkcji – przede wszystkim, znaczącego zwiększenia udziału produktów zaopatrzeniowych, które są odpowiednim wkładem w procesie powstawania finalnych towarów czy usług.

Procesy specjalizacji i delokalizacji są głównie napędzane przez korporacje transnarodowe, które poszukują korzyści w rozwijającej się geograficznie specjalizacji. Stosunkowo łatwo dokonują one relokacji (poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne), dążąc jednocześnie do zajęcia miejsca w tych fazach procesu produkcyjnego, który dostarcza wyższą wartość dodaną. Obserwowane obecnie, głównie dzięki integracji i postępowi technologicznemu, niższe koszty wymiany, łatwość komunikowania się, dostępność informacji, umożliwiają delokalizację produkcji dóbr i usług, które z kolei mogą być dość swobodnie zlecane i lokowane (przy wykorzystaniu międzynarodowego *outsourcingu* i *offshoringu*) w różnych częściach świata, w zależności od rozkładu korzyści komparatywnych. Firmy realizują tym samym strategię optymalnej

¹¹³ J. Kundera, *Liberalizacja obrotów gospodarczych między Unią...*, s. 89.

lokalizacji dla poszczególnych etapów produkcji. W ślad za tym współczesny handel międzynarodowy nie ogranicza się już tylko do wymiany gotowych towarów i usług, ale w coraz większym stopniu obejmuje części i elementy, których produkcja jest zlokalizowana poza rynkiem macierzystym. Na gruncie przedsiębiorstw prowadzi to do zmiany sposobu zarządzania firmą. Po latach pionowej integracji, kiedy przeważało w strategii firm nastawienie na skupianie wszystkich działań związanych z produkcją podzespołów, od kilku lat następuje proces dezintegracji, czyli poszukiwania dostawców na zewnątrz. Przed zarządami przedsiębiorstw staje więc dylemat: wykonać samemu czy kupić¹¹⁴.

U źródeł delokalizacji produkcji leżą bowiem różnice w zasobności krajów w czynniki produkcji (czyli ich cena). Dlatego w przypadku państw rozwiniętych obserwujemy tendencje do relokacji tych z nich, które są relatywnie drogie na rynku macierzystym. Jednocześnie w krajach, w których wykonuje się *outsourcing* i *offshoring*, poziom zaawansowania technologicznego czy kwalifikacji pracowników powinien być na tyle wysoki, aby proces produkcji nie został obciążony ryzykiem, np. utraty jakości. Stąd wynika tendencja do przenoszenia działalności o dużym nakładzie pracy i niewielkim zaawansowaniu technologicznym. Ponadto, co jest szczególnie widoczne w przypadku korporacji transnarodowych, które w tych procesach – choćby ze względu na globalne podejście w strategiach inwestycyjnych – przodują, następuje podział produkcji zarówno w celu zminimalizowania kosztów, jak i wykorzystania atutów lokalnych rynków¹¹⁵.

Perspektywa delokalizacji staje się tym bardziej realna, jeśli dany podmiot gospodarczy napotyka na trudności w obszarze:

- pozyskiwania nowych konsumentów (inwestycje mogą być wówczas skierowane na nowe rynki, zwłaszcza w krajach rozwijających się o średnich dochodach),
- redukcji kosztów (BIZ zorientowane na poprawę efektywności, głównie w krajach rozwijających się o niskich dochodach),
- dostępu do czynników produkcji (BIZ w krajach, gdzie występują liczne zasoby),
- wdrażania nowych technologii w celu poprawy wydajności (BIZ w krajach rozwiniętych),
- lub ma miejsce kombinacja tych możliwości.

¹¹⁴ Ministerstwo Gospodarki, *Globalizacja gospodarki – wybrane cechy procesu*, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2007.

¹¹⁵ *Ibidem*.

Zjawisko delokalizacji nie jest łatwe do zmierzenia, tak jak też nie poddaje się jednoznacznej ocenie. W celu jego uchwycenia pomocna wydaje się analiza skali i kierunków BIZ (forma delokalizacji). Można dzięki niej wskazać na zasadnicze tendencje, jak i uwarunkowania procesów delokalizacyjnych.

Decyzja o lokalizacji inwestycji bezpośrednich za granicą dotyczy wyboru konkretnego kraju lub regionu, w którym zostanie podjęta działalność gospodarcza. Firmy działające w skali narodowej muszą w swoich decyzjach lokalizacyjnych uwzględniać wiele różnorodnych czynników występujących również po stronie krajów goszczących i na podstawie ich analizy dokonywać wyboru optymalnej lokalizacji. Do podstawowych czynników aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw wynikających z motywów podejmowania delokalizacji produkcji za pomocą BIZ należą¹¹⁶:

1. Determinanty rynkowe:

- wielkość i chłonność rynku,
- perspektywy rozwoju rynku,
- występowanie barier handlowych,
- dostęp do regionalnych rynków.

2. Determinanty kosztowe:

- dostęp do zasobów naturalnych,
- koszty pracy,
- koszty uzyskania kapitału,
- poziom kosztów produkcji,
- koszty energii,
- system podatków,
- dostęp do zaawansowanej technologii, wykwalifikowanej kadry, B+R,
- położenie geograficzne.

3. Determinanty efektywnościowe:

- możliwość współpracy z lokalnymi przedsiębiorstwami,
- optymalne kombinacje determinant rynkowych i kosztowych,
- koncentracja działalności gospodarczej w ograniczonej liczbie krajów danego regionu.

4. Klimat inwestycyjny:

- warunki funkcjonowania zagranicznych przedsiębiorstw w kraju goszczącym,

¹¹⁶ K. Przybylska, *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001, s. 100.

- udogodnienia realizacji inwestycji i prowadzenia działalności gospodarczej za granicą,
- poziom ryzyka inwestycyjnego¹¹⁷.

Determinanty rynkowe znajdują się na pierwszym miejscu wśród czynników motywujących inwestorów zagranicznych do wyboru kraju będącego miejscem lokalizacji swojej działalności¹¹⁸. Szczególnie ważne są wielkość i chłonność rynku, perspektywy jego rozwoju, utrudnianie wejścia na rynek z powodu istnienia barier handlowych. Czynniki rynkowe rozumiane są jako zdobycie, utrzymanie i rozszerzenie rynku zbytu w kraju przyjmującym¹¹⁹. Wyróżniamy ofensywne oraz defensywne inwestycje motywowane względami rynkowymi. O ofensywnych inwestycjach mówimy wtedy, jeżeli w motywacji dominuje chęć rozbudowy, polepszenia pozycji rynku, natomiast o defensywnych – kiedy pozycja przedsiębiorstwa na danym rynku jest zagrożona, np. przez niezależne od firmy zmiany w otoczeniu (cła, normy jakości, przepisy sanitarne, zmiany kursów walut, nasilenie się konkurencji). Duże rynki regionalne są bardzo atrakcyjne dla inwestorów ze względu na olbrzymie możliwości zbytu, dogodne warunki produkcyjne oraz istniejące zewnętrzne bariery handlowe, przy równoczesnej liberalizacji przepływu czynników wewnątrz regionu. Druga istotna grupa czynników motywujących wiąże się z kosztami produkcji. Determinanty kosztowe obejmują korzystniejsze kształtowanie się kosztów produkcji w kraju przyjmującym obniżkę kosztów transportu, w wypadku ulokowania produkcji w pobliżu rynków zbytu, obniżkę kosztów związanych z optymalizacją wielkości przedsiębiorstwa i optymalizacji sieci zaopatrzenia i zbytu, także niższe koszty dzierżawy gruntów¹²⁰. Przedsiębiorstwa wybierają takie kraje lokalizacji, gdzie koszty uzyskania surowców siły roboczej i innych czynników wytwórczych są relatywnie niższe niż w kraju macierzystym. Od połowy XX w. najważniejszą determinantą delokalizacji produkcji przyciągającą BIZ była obfitość i taniość zasobów naturalnych. Szczególnie interesowały się nimi przedsiębiorstwa, których działalność gospodarcza koncentrowała się na wydobywaniu lub sprzedaży surowców¹²¹. Jednak z czasem znaczenie

¹¹⁷ *Ibidem*, s. 111.

¹¹⁸ B. Liberska, *Czynniki przyciągające zagraniczne inwestycje bezpośrednie*, [w:] Z. Sadowski (red.), *Kapitał zagraniczny w Polsce*, PTE, Warszawa 1999, s. 121.

¹¹⁹ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Handel i inwestycje a zrównoważony rozwój*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 136.

¹²⁰ K. Przybylska, *Determinanty...*, s. 105.

¹²¹ Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 54.

tego motywu zmalało i obecnie czynnik ten ważny jest w krajach rozwijających się, w których brakuje kapitału niezbędnego do ich wydobywania lub w krajach, które nie mają technicznych umiejętności ich pozyskania. Inwestycje te wymagają także odpowiedniej infrastruktury, tj. drogi, koleje) w celu dostarczenia surowców do innych krajów, co powoduje, że są one bardzo kapitałochłonne, związane z dużym ryzykiem i wymagają długiego okresu zwrotu poniesionych nakładów, co nie zniechęca inwestorów zagranicznych¹²².

Przedsiębiorstwo może mieć na celu pozyskanie zasobów produkcyjnych, które nie występują w kraju macierzystym albo są jakościowo lepsze lub tańsze za granicą¹²³. Często jako uzasadnienie decyzji o inwestycjach bezpośrednich wymienia się także niższe koszty pracy za granicą¹²⁴. Ten motyw może mieć zasadnicze znaczenie wtedy, gdy siła robocza stanowi dominujący czynnik w wytwarzaniu danego produktu. Należy wziąć pod uwagę także to, że niższe płace mogą być kompensowane niższą wydajnością pracy czy też dodatkowymi kosztami związanymi z koniecznością sprowadzenia fachowego personelu oraz szkoleniami miejscowych pracowników. Przedsiębiorstwa coraz częściej poszukują nowoczesnych zasobów, wśród których wykształcona kadra, technologia i wiedza stają się najważniejsze. Kiedy przedsiębiorstwa współczesne uruchamiają działalność za granicą, to nie tylko poszukują surowców i taniej pracy, ale i dostępu do kreujących wiedzę zasobów. Obejmują one: infrastrukturę komunikacyjną, sieć marketingową, technologię, a także szeroko rozumianą wiedzę–fachowość, kwalifikacje, zdolności menedżerskie i organizacyjne, informacje i reputację firmy. Determinanty BIZ – surowce naturalne, tania siła robocza i nowoczesne aktywa – zdominowane są tendencją obniżenia kosztów produkcji¹²⁵. Oprócz tych czynników kosztowych wybór miejsca lokalizacji może być również uzasadniony niższymi kosztami gruntów, energii, niższymi podatkami i wydatkami na ochronę środowiska, stosowanymi ulgami i zwolnieniami celnymi przy imporcie na potrzeby podjętej produkcji, tańszymi kredytami i łatwiejszym dostępem do środków finansowych w kraju inwestowania. Przedstawione determinanty rynkowe i kosztowe mają duży wpływ na wybór doce-

¹²² B. Rokicki, *Delokalizacja w rozszerzonej Unii – perspektywa wybranych państw UE. Wniosek dla Polski*, UKiE, Departament Analiz i Strategii, Warszawa 2006, s. 146–147.

¹²³ A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 102.

¹²⁴ G. Grotkowska, *Wpływ kosztów pracy na zagraniczne inwestycje bezpośrednie*, „Ekonomista” 2001, nr 6, s. 780–781.

¹²⁵ W. Karaszewski, *Przedsiębiorstwa...*, s. 40.

lowego miejsca inwestycji (delokalizacji produkcji) i przedsiębiorstwa w swych decyzjach przestają się kierować pojedynczą determinantą, np. rozszerzeniem rynku zbytu czy obniżeniem kosztów produkcji, lecz próbują łączyć je w celu podniesienia efektywności działania całego przedsiębiorstwa.

Istotny wpływ na decyzje dotyczące lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych ma także szeroko rozumiany klimat inwestycyjny kraju goszczącego. Jest to ogół czynników wpływających na decyzję inwestora zarówno w momencie projektowania, rozpoczęcia inwestycji, jak i w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej za granicą. Najkorzystniejsza sytuacja dla inwestora ma miejsce wtedy, gdy determinantom rynkowym, kosztowym lub ich kombinacjom będzie towarzyszyć korzystny klimat inwestycyjny, który składa się z różnych czynników, które można podzielić na trzy grupy. Pierwsza grupa zawiera warunki funkcjonowania przedsiębiorstw zagranicznych, a w szczególności dotyczy: sytuacji politycznej oraz ekonomicznej kraju przyjmującego, polityki liberalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, regulacji prawnych i przynależności do międzynarodowych organizacji. Sytuacja polityczna oraz ekonomiczna jest jednym z czynników wpływających na wielkość i strukturę inwestycji zagranicznych. Niepewność polityczna kraju przyjmującego oddziałuje negatywnie na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, dlatego ważne jest, aby istniała stabilizacja polityczna w kraju. Oprócz politycznej stabilizacji ważna jest też stabilizacja ekonomiczna. Przedsiębiorcy zagraniczni biorą pod uwagę wielkości ekonomiczne kraju przyjmującego, m.in. poziom produktu krajowego oraz dynamikę jego wzrostu, deficyt budżetowy, handel zagraniczny, inflacja, bezrobocie i zadłużenie zewnętrzne kraju. Potrzeba stabilizacji ekonomicznej jako czynnika wpływającego na miejsce delokalizacji produkcji jest większa w odniesieniu do krajów rozwijających się i transformujących swe systemy ekonomiczne oraz w przypadku podejmowania pierwszej inwestycji zagranicznej w danym kraju.

Podsumowując, należy jednoznacznie stwierdzić, że liberalizacja polityki wobec BIZ (w tym procesu delokalizacji produkcji) w krajach przyjmujących spowodowała wiele przemian: wzrost znaczenia rynku w gospodarce światowej, intensyfikację postępu technicznego, zwiększenie znaczenia czynników wytwórczych czy też zaostrzenie konkurencji w skali międzynarodowej¹²⁶. Liberalizacja polityki wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest proce-

¹²⁶ A. Zorska, *op. cit.*, s. 142.

sem dynamicznym polegającym na łagodzeniu lub usuwaniu takich zniekształceń rynku, które wynikają z restrykcji stosowanych wobec inwestorów zagranicznych (bariery wejścia i działania). Celem tej polityki jest przyciąganie zagranicznych inwestorów do kraju przyjmującego poprzez zmianę przepisów oraz wzmocnienie dla nich pewnych standardów wynikających z zasady narodowego traktowania. Według tej zasady władze kraju przyjmującego mają obowiązek stosowania wobec zagranicznych inwestorów takiej samej polityki gospodarczej jak wobec inwestorów krajowych. Wynika z tego, że¹²⁷:

- niedozwolone są wszelkie ograniczenia udziału inwestorów zagranicznych w kapitale założycielskim lub akcyjnym w przedsiębiorstwie zarejestrowanym w danym kraju,
- licencje i koncesje potrzebne do prowadzenia firmy, jak i warunki ich udzielania nie mogą być dogodniejsze dla inwestorów krajowych niż dla inwestorów zagranicznych,
- ograniczenia form podejmowanych zagranicznych inwestycji jest niedozwolone.

Efektom rozwoju narodowych przepisów regulujących bezpośrednio inwestycje zagraniczne stała się konieczność ich normalizacji w skali międzynarodowej. Międzynarodowe regulacje prawne zawierają zakres pojmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, warunki ich funkcjonowania i dopuszczenia do rynku kraju przyjmującego, jak i postępowania w szczególnych przypadkach. Obok polityki stabilizacji i liberalizacji przepływu BIZ (w tym delokalizacji produkcji) ważnym elementem klimatu inwestycyjnego są także udogodnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej za granicą. Udogodnienia te dotyczą;

- możliwości stosowania różnych bodźców inwestycyjnych,
- poprawy otoczenia biznesowego,
- promocji kraju jako potencjalnego miejsca lokalizacji BIZ¹²⁸.

Wiele krajów zachęca inwestorów zagranicznych, tworząc specjalne strefy ekonomiczne, strefy wolnocłowe i parki technologiczne, w których mogą oni korzystać z pakietu różnych bodźców. Efektywność działania przedsiębiorstw zagranicznych zależy również od tzw. otoczenia biznesowego, w skład którego

¹²⁷ E. Sadowska-Cieślak, *Warunki prawne działania kapitału zagranicznego w Polsce*, [w:] Z. Sadowski (red.), *Kapitał zagraniczny w Polsce*, PTE, Warszawa 1999, s. 67–68.

¹²⁸ J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004, s. 71.

wchodzą: infrastruktura transportowa i telekomunikacyjna, funkcjonowanie administracji publicznej, system bankowy i stopień rozwoju rynku kapitałowego¹²⁹. Jakość tego otoczenia może zachęcać lub zniechęcać inwestorów do wyboru konkretnego kraju jako miejsca inwestycji. Stabilizacja ekonomiczna i polityczna, skala liberalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także stopień przestrzegania aktów prawnych regulujących traktowanie inwestorów zagranicznych są czynnikami, które wpływają na stopień ryzyka inwestycyjnego kraju przyjmującego.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią jedną z najważniejszych form międzynarodowego kapitału (delokalizacji). Obecnie inwestycje te uważane są za główny katalizator rozwoju i czynnik gwarantujący wzrost gospodarczy państw przyjmujących, stwarzają one możliwość włączenia gospodarek narodowych w sieć międzynarodowych powiązań ekonomicznych. Ponadto stanowią one najefektywniejszą formę transferu technologii. Wpływają także korzystnie na rozwój handlu międzynarodowego oraz dynamizują powiązania gospodarcze w skali europejskiej. Pozytywny, wielokierunkowy wpływ inwestycji bezpośrednich na gospodarkę krajów przyjmujących powoduje zasadnicze nasilenie konkurencji pomiędzy państwami o napływ inwestorów zagranicznych. Dotychczasowe badania i obserwacje procesów integracyjnych w Unii Europejskiej wskazują wyraźnie na występowanie pozytywnego oddziaływania integracji gospodarczej na przepływy kapitału w formie inwestycji bezpośrednich. Pozytywny wpływ uczestnictwa w procesach integracji gospodarczej na napływ kapitału obcego stwarza państwom członkowskim szanse na wygenerowanie znacznego wzrostu dopływu inwestycji bezpośrednich do ich gospodarek. Możliwość ta jest szczególnie istotna dla państw rozwijających się, które ze względu na ograniczone wewnętrzne źródła finansowania upatrują w inwestycjach zagranicznych źródła kapitału potrzebnego do modernizacji gospodarki oraz przyspieszenia wzrostu gospodarczego.

Specyfika bezpośrednich inwestycji zagranicznych wynika z faktu, że najczęściej oznaczają one transfer całych pakietów aktywów takich jak: kapitał, technologia, metody zarządzania i marketingu. Inwestycje bezpośrednie mają też niebagatelny wpływ na rynek pracy. Największe znaczenie w kreowaniu nowych miejsc pracy mają inwestycje typu *greenfield* polegające na tworzeniu od podstaw nowego przedsiębiorstwa za granicą.

¹²⁹ K. Przybylska, *Determinanty...*, s. 125.

2.4. Wpływ jednolitego rynku europejskiego na delokalizację produkcji

Podstawy Jednolitego Rynku Europejskiego zostały przyjęte w 1982 r. Dokument nazwany Jednolitym Aktem Europejskim zaczął obowiązywać od 1 lipca 1987 r. Przewidywał on utworzenie rynku wewnętrznego z końcem 1992 r. Wielki rynek wewnętrzny, lub inaczej mówiąc – jednolity rynek europejski, oznaczał obszar bez granic wewnętrznych, w ramach którego istniał swobodny przepływ towarów, ludzi, usług oraz kapitału. Nadrzędnym jego celem był rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia¹³⁰. Swobodny przepływ towarów jest jedną z kluczowych zasad funkcjonowania rynku wewnętrznego. Jego istota polega na zniesieniu pomiędzy państwami członkowskimi wszelkich barier taryfowych i pozataryfowych oraz innych, które utrudniają przepływ towarów między nimi. Zasada ta dotyczy produktów wspólnotowych i produktów pochodzących z państw trzecich, które znajdują się w legalnym obrocie. Produkty sprzedawane na rynku jednego z państw członkowskich mogą być przedmiotem swobodnego obrotu na terytorium innego kraju członkowskiego¹³¹. Swoboda przepływu towarów, aby mogła zostać urzeczywistniona, oprócz zniesienia ceł, opłat o podobnych skutkach czy kontyngentów, wymagała wyeliminowania również trzech rodzajów barier: administracyjnych, technicznych oraz fiskalnych. Bariery fizyczne (administracyjne) oznaczają przede wszystkim kontrole graniczne oraz konieczność przedstawiania zróżnicowanych dokumentów przy przewożeniu towaru przez granice. Celem takich kontroli były nie tylko względy statystyczne, ale również sprawdzenie zgodności sprowadzonych towarów z krajowymi normami dotyczącymi jakości zawartości substancji szkodliwych dla środowiska bezpieczeństwa, badań weterynaryjnych itd. Do tego dochodziły licencje w transporcie drogowym wewnątrz Unii Europejskiej, narodowe ograniczenia ilościowe. Z dniem 1 stycznia 1999 r. zniesiono kontrole graniczne pomiędzy krajami należącymi do UE. Rok wcześniej różnorodne formularze wymagane na granicy zostały zastąpione przez tzw. jednolity dokument administracyjny SAD¹³².

¹³⁰ J. Kundera, *Jednolity rynek europejski*, Oficyna Ekonomiczna Grupa Wolters Kluwer, Kraków 2003, s. 94–95.

¹³¹ J. Wiktor, *Rynek Unii Europejskiej – koncepcje i zasady funkcjonowania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005, s. 61–62.

¹³² E. Kawecka-Wyrzykowska, *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 232–233.

Bariery fiskalne wynikały z odmiennej wysokości i struktury stawek podatków pośrednich, tj. podatków VAT i podatków akcyzowych¹³³.

Bariery techniczne¹³⁴ wiązały się z odmiennymi przepisami prawnymi w poszczególnych krajach członkowskich dotyczącymi narodowych standardów i norm technicznych w odniesieniu do bezpieczeństwa, specyfikacji technicznej, opakowań. Rodziło to poważne konsekwencje dla eksporterów i importerów, którzy np. musieli uzyskiwać w każdym kraju z osobna certyfikat umożliwiający im sprzedaż na terenie danego państwa. A to wiąże się z wysokimi kosztami i traceniem czasu. Poza tym środki te, które w swym założeniu mają służyć ochronie m.in. zdrowia, środowiska naturalnego, konsumentów, często bywają nadużywane i są przejawem działań protekcyjnych państw. Czasami bariery techniczne stanowią poważną przeszkodę dla eksportu¹³⁵.

Jednolity rynek europejski to specyficzny organizm gospodarczy, a jednocześnie zbiór reguł wspólnej polityki ekonomicznej. Jego celem jest doprowadzenie do takich zmian strukturalnych w gospodarkach krajów członkowskich, aby zwiększyć zdolność Unii Europejskiej do kreowania wzrostu ekonomicznego oraz zatrudnienia. Wspólny rynek krajów wspólnoty europejskiej jest efektem wprowadzenia tzw. czterech wolności ekonomicznych, czyli usunięcia barier utrudniających międzynarodowy przepływ towarów, usług, kapitałów i siły roboczej. Najpierw zniesiono przeszkody bezpośrednie w zakresie wymiany handlowej (cła, kontyngenty), potem rozpoczęto wdrażanie koncepcji Jednolitego Rynku Europejskiego, która miała przynieść dalszą liberalizację zasad obrotów międzynarodowych. Działania te prowadzą do lepszego podziału pracy oraz korzystniejszej alokacji czynników produkcji, a to z kolei sprawia, że gospodarki krajów członkowskich dopasowują się do siebie i zmieniają swoją strukturę, tworząc jednolity organizm gospodarczy. Jednolity Rynek Europejski jest uważany za fundament UE i stanowi jedno z największych osiągnięć procesu integracyjnego w Europie. Chociaż utworzenie wspólnego rynku zajęło krajom europejskim ponad 40 lat, nadal trwa jego pogłębianie i poszerzanie. Nie ulega jednak wątpliwości, że bez tworzenia jednolitego rynku europejskiego nie byłoby możliwe podjęcie dalszych działań zjednoczeniowych, których efektem jest Unia Monetarna oraz Gospodarcza Państw Wspólnoty Europejskiej¹³⁶.

¹³³ *Ibidem*, s. 233.

¹³⁴ Bariery techniczne w ramach jednolitego rynku wewnętrznego rozumiane są szerzej niż tylko jako różnice w normach i standardach technicznych między krajami członkowskimi.

¹³⁵ J. Kundera, *Jednolity...*, s. 97, 103.

¹³⁶ *Ibidem*, s. 7.

Liberalizacja zasad obrotu gospodarczego w Europie nie jest celem samym w sobie – wyeliminowanie barier w przepływie towarów usług, kapitałów i ludzi prowadzi do lepszego podziału pracy oraz korzystniejszej alokacji czynników produkcji, a to z kolei sprawia, że gospodarki krajów członkowskich dopasowują się do siebie i zmieniają swoją strukturę. Innymi słowy, Jednolity Rynek Europejski łączy gospodarki uczestniczących w nich państw w jednolity organizm gospodarczy. Wiąże się to z pewnym kosztem dostosowawczym w postaci zmniejszenia produkcji w tych branżach, które nie wykorzystują korzyści komparatywnych, przynosi jednak wiele korzyści wynikających m.in. z obniżek cen rozszerzenia skali produkcji wzrostu konkurencji inwestycji przyspieszenia postępu technicznego, a w efekcie pozwala na szybszy rozwój gospodarczy krajów partnerskich. Należy również zaznaczyć, że Jednolity Rynek Europejski jest fundamentem pogłębienia integracji – scalenie rynków partnerów w jeden organizm jest warunkiem *sine qua non* unii gospodarczej¹³⁷.

Wspólny rynek obejmuje swym zakresem unię celną i wprowadza nowy element, jakim jest swoboda przepływu czynników produkcji między krajami członkowskimi. Na etapie wspólnego rynku zostają ustalone wspólne zewnętrzne regulacje dotyczące zarówno obrotu towarowego, jak i przepływu kapitału oraz siły roboczej.

Pod wpływem procesów integracyjnych zmieniają się zasady, a także kształt powiązań poszczególnych podmiotów gospodarczych funkcjonujących w ramach ugrupowania z gospodarką światową. W miejsce lub obok dotychczasowych indywidualnych powiązań, np. gospodarek narodowych poszczególnych krajów z gospodarką światową, tworzą się bowiem nowe powiązania z gospodarką światową. Nie są one sumą dotychczasowych powiązań indywidualnych, lecz zupełnie nowymi jakościowo (także m.in. pod względem form, struktury) powiązaniem z gospodarką światową zarówno poszczególnych gospodarek integrujących się krajów, jak i gospodarki całego ugrupowania – stanowiące rezultat powstania na obszarze ugrupowania w wyniku procesu integracyjnego nowej rzeczywistości gospodarczej. Pod wpływem procesów integracyjnych i zwiększonego podziału pracy zmienia się nie tylko struktura gospodarek narodowych krajów członkowskich ugrupowania integracyjnego. Zmianie ulegać może również organizacyjna i regulacyjna (m.in. w stosunku do gospodarki) funkcja instytucji państwa. Dzieje się tak zwłaszcza w wypadku wyższych formalnych

¹³⁷ *Ibidem*, s. 8.

ugrupowań integracyjnych – gdzie organizacyjne i regulacyjne funkcje państwa w poszczególnych integrujących krajach mogą ulegać istotnym ograniczeniom na rzecz odpowiednich instytucji i organów ugrupowania integracyjnego. Inaczej mówiąc, władze państwowe poszczególnych krajów – członków ugrupowania zrzekają się określonej części swojej suwerenności, a więc uprawnień władczych (np. w sferze polityki, ustawodawstwa, gospodarki), przekazując je stosownym organom (władzom) ugrupowania, które z kolei uzyskane tą drogą uprawnienia (ponadnarodowe czy ściślej: ponadpaństwowe) mogą np. wykorzystywać do usprawnienia czy zintensyfikowania procesu integracyjnego.

Prace związane z programem budowy jednolitego rynku wewnętrznego uświadomiły rangę barier pozataryfowych w tym dotyczących integracji finansowej Wspólnoty, co znalazło wyraz w wprowadzonych dyrektywach dotyczących przepływu czynników produkcji, harmonizacji podatków pośrednich, zniesienia kontroli granicznej.

Proces tworzenia jednolitego rynku wewnętrznego uruchomił makro- i mikroekonomiczne mechanizmy, które z jednej strony pozwoliły na kumulację korzyści, a z drugiej spowodowały koszty społeczne i ekonomiczne. Działanie tych mechanizmów można przedstawić następująco: pogłębienie procesu integracji oddziałuje poprzez nasilenie się konkurencji na obniżenie kosztów produkcji i cen. Z kolei niższy poziom cen powoduje wzrost siły nabywczej ludności, co pobudza popyt i tym samym stymuluje wzrost gospodarczy. Jednocześnie obniżenie kosztów i cen pozwala odnosić korzyści w zakresie tzw. konkurencyjności cenowo-kosztowej. A to odzwierciedla się w poprawie bilansu handlowego i wzroście PKB. Liberalizacja rynku finansowego powoduje natomiast obniżenie kosztów bankowych, czyli taniej kredyty, a tym samym zwiększają się środki na inwestycje przedsiębiorstw, co prowadzi do wzrostu PKB dzięki zwiększeniu dynamiki inwestycji. Wzrost PKB, który jest łącznym efektem omówionych makroekonomicznych oddziaływań, prowadzi do poprawy stanu finansów publicznych. Wzrostowi PKB towarzyszy także tworzenie nowych miejsc pracy. Oddziaływanie powyższych mechanizmów makroekonomicznych może być zakłócone przez ujawnienie się pewnych czynników osłabiających zależności ekonomiczne, o których mowa¹³⁸. Do czynników osłabiających należą¹³⁹:

- inflacja i wzrost importu, które towarzyszą z reguły wzrostowi PKB,

¹³⁸ Rynek wewnętrzny: zasady ogólne, www.europarl.europa.eu/factsheets/pl/sheet/33/rynek-wewnetrzny-zasady-ogolne [dostęp: 14.10.2024].

¹³⁹ *Ibidem*.

- utrata miejsc pracy w wyniku eliminacji kontroli granicznych oraz rosnącej produktywności czynnika pracy.

Najważniejszym mikroekonomicznym efektem tworzenia jednolitego rynku stała się rosnąca presja konkurencyjna na podmioty gospodarujące. W wyniku presji konkurencyjnej dochodziło do restrukturyzacji firm i wymuszenia postępu technicznego. Cały program realizacji jednolitego rynku wewnętrznego jego korzyści tłumaczy najlepiej tzw. ekonomia strony podażowej, gdzie zmniejszenie przeszkód w rozwoju produkcji przynosi wzrost konkurencji i popytu, a tym samym zwiększa poziom dochodu.

Koszty budowy jednolitego rynku wewnętrznego to¹⁴⁰:

- likwidacja wielu przedsiębiorstw, a nawet całych gałęzi przemysłu,
- pojawienie szczególnych wyzwań dla małych i średnich przedsiębiorstw,
- spadek zatrudnienia,
- pogłębianie się dysproporcji rozwojowych w integrującym się obszarze.

Realizacja programu jednolitego rynku wewnętrznego powinna w świetle teorii integracji prowadzić do ujawnienia się trzech rodzajów efektów ekonomicznych, tj. alokacyjnych, w dziedzinie akumulacji i lokalizacyjnych. Efekty alokacyjne wywoływane są przez oddziaływanie procesów integracji na statyczną, krótkookresową alokację zasobów, tj. na efektywność ekonomiczną. Efekty w dziedzinie akumulacji powstają w wyniku oddziaływania procesów integracji na akumulację czynników produkcji i obejmują średnio- i długookresowe efekty wzrostu gospodarczego. Efekty lokalizacyjne odnoszą się do geograficznej alokacji zasobów między krajami członkowskimi Unii Europejskimi lub ich regionami. Ocena ekonomicznych efektów jednolitego rynku wewnętrznego, dokonana na zlecenie Komisji Europejskiej i przeprowadzona w odniesieniu do kilku podstawowych obszarów, tj. handlu zagranicznego, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zmian strukturalnych w przemyśle, konkurencji, lokalizacji zasobów, dochodów, zatrudnienia i konwergencji między krajami członkowskimi, prowadzi do generalnego wniosku o wzroście efektywności ekonomicznej¹⁴¹.

Łączne korzyści z tytułu budowy jednolitego rynku wewnętrznego mają swoje źródło w oszczędnościach wynikających ze zniesienia barier handlowych

¹⁴⁰ *Ibidem*.

¹⁴¹ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja...*, s. 146.

wewnątrz Unii Europejskiej i z pełnej liberalizacji rynku finansowego, z nasilenia się konkurencji wewnętrznej, zwiększenia skali produkcji, a także zniesienia ograniczeń w zakresie dostępu do rynku zamówień publicznych¹⁴². Wspólny rynek stał się też dla firm spoza obszaru wspólnego rynku atrakcyjnym miejscem dokonywania inwestycji bezpośrednich. Wprowadzenie swobody przepływu czynników produkcji, zniesienie barier w wymianie handlowej pomiędzy krajami zrzeszonymi oraz równoczesne ustanowienie wysokiej protekcji rynku wewnętrznego w postaci ograniczeń wymiany towarowej z krajami trzecimi wzmocniły przewagi lokalizacyjne państw członkowskich. Przyczyniły się do tego również efekty długookresowe wprowadzenia czterech wolności ekonomicznych w postaci wzrostu dobrobytu oraz obniżki kosztów¹⁴³. Zapewnienie swobody przepływu kapitału i pracy wiązało się z ich relokacją w kierunku zapewnienia najefektywniejszego ich wykorzystania¹⁴⁴.

Możliwość swobodnego dokonywania lokat bezpośrednich na obszarze wspólnego rynku przyniosło zmianę struktury geograficznej strumieni ich przepływu. Zostały one skierowane tam, gdzie były najlepsze warunki inwestowania, a więc pojawiła się możliwość największych korzyści z zainwestowanego kapitału. Inwestycje kierowane do obszarów gwarantujących korzystne warunki inwestowania, a więc wyróżniające się m.in. wykwalifikowaną siłą roboczą, dobrze rozwiniętą infrastrukturą i sprawnie funkcjonującym sektorem finansowym. Swoboda przepływu kapitału oznaczała zwiększenie przewag komparatywnych obszarów, które stanowiły atrakcyjną lokalizację lokat bezpośrednich przy równoczesnym obniżeniu przewag regionów stanowiących mniej korzystne lokalizacje kapitału. Obszary słabiej rozwinięte mogły uzyskać rekompensatę w formie efektów mnożnikowych¹⁴⁵. Mogą one sprowadzać się np. do zwiększenia wielkości sprzedaży, a pośrednio również bezpośrednich inwestycji zagranicznych na całym terenie wspólnego rynku na skutek wzrostu aktywności ekonomicznej na obszarze integracyjnym¹⁴⁶.

¹⁴² *Ibidem*.

¹⁴³ J. Witkowska, *Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej a procesy integracji gospodarczej (ze szczególnym uwzględnieniem Unii Europejskiej i Polski)*, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, „Studia Europejskie” 1997, nr 1, s. 86.

¹⁴⁴ *Ibidem*.

¹⁴⁵ Efekt mnożnikowy – polega na rozwoju wielu różnych przedsiębiorstw pod wpływem dodatkowego popytu konsumpcyjnego i zaopatrzeniowego powstałego w wyniku uruchomienia lub rozbudowy jakiegoś przedsiębiorstwa.

¹⁴⁶ A. Stępiak, *Integracja regionalna...*, s. 49–52.

Willem Molle wymienia wewnętrzne i zewnętrzne korzyści z integracji dla firm krajów członkowskich¹⁴⁷. Do korzyści wewnętrznych zalicza, po pierwsze, wzrost wielkości przedsiębiorstw i możliwości ich ekspansji, prowadzące do lepszej pozycji negocjacyjnej, łatwiejszego, a także korzystnego dostępu do kapitału, bardziej oszczędnego wykorzystania siły roboczej, większych możliwości zmobilizowania środków na działalność innowacyjną oraz uzyskania lepszej pozycji na rynku krajowym i zagranicznym, a po drugie – możliwości uzyskiwania efektów przez permanentną, praktyczną naukę efektywniejszego produkowania większych ilości bardziej konkurencyjnych produktów (efekt *learning by doing*).

Korzyści zewnętrzne dla firm działających na integrowanym obszarze wynikają zaś ze wzajemnego przenikania się efektów ekonomicznych. Przedsiębiorstwo, które zyskuje lepszą pozycję na rynku dzięki unii celnej, wywołuje pozytywny efekt rozprzestrzeniania się na współpracujące z nim firmy – zarówno dostawców, jak i odbiorców – motywując je do wprowadzania innowacji technologicznych i produktowych. Zintegrowany rynek przyspiesza także wymianę technologicznego *know-how* między firmami.

Zagwarantowanie pełnej mobilności kapitału i siły roboczej przy równoczesnym zniesieniu ograniczeń w obrocie handlowym na obszarze integracyjnym wpływa zasadniczo na bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Funkcjonowanie wspólnego rynku oznacza więc zwiększenie możliwości rozwojowych firm działających na jego obszarze dzięki rozszerzeniu rynku zbytu. Wspólny rynek oznacza dalsze wzmocnienie w stosunku do unii celnej, przewag własnościowych przedsiębiorstw z jego terenu. W sumie usunięcie barier w przepływach kapitałowo-finansowych między integrującymi się krajami jest ważnym elementem budowy wspólnego rynku i skutkuje szeregiem efektów takich jak¹⁴⁸:

- efekt przestrzennej koncentracji, który oznacza, że przy zaawansowanym poziomie rozwoju rynków finansowych może nastąpić transfer nie tylko nadwyżki popytu i podaży do finansowych centrów, ale pożyczający i pożyczkodawcy przesuną tam całą swoją działalność;
- efekt dynamiczny przez wzmocnienie konkurencji pomiędzy organizacjami finansowymi; zwiększenie korzyści skali i zakresu oraz jakości usług w sektorze finansowym;

¹⁴⁷ W. Molle, *op. cit.*, s. 169.

¹⁴⁸ *Ibidem*.

- kreacja i przesunięcie strumieni inwestycji. Kreacja inwestycji oznacza wzrost bezpośrednich inwestycji napływających z krajów nieczłonkowskich w odpowiedzi na przesunięcie handlu; strategiczną odpowiedzią firm na efekt kreacji handlu jest przesunięcie inwestycji z jednego kraju członkowskiego do drugiego. Wystąpienie kreacji handlu wymaga bowiem z reguły reorganizacji produkcji wewnątrz unii celnej;
- efekt restrukturyzacyjny, kiedy integracja rynku czynników produkcji może ułatwić restrukturyzację towarzyszącą procesom liberalizacji handlu w unii celnej;
- czasowe pogorszenia bilansu płatniczego krajów, z których kapitał odpływa w wyniku liberalizacji rynków kapitałowych. Pogorszenie bilansu nie jest bezwarunkowe i może być kompensowane zmianą pozycji w bilansie płatniczym;
- zmiana proporcji podziału dochodów pomiędzy główne funkcjonalne kategorie (dochody płacowe, dochody od kapitału) w integrujących się krajach. W krajach obficie wyposażonych w kapitał, gdzie cena była niska i skąd kapitał odpływał, część całkowitego dochodu, która płynie do czynnika pracy, jest redukowana na korzyść tej części, która płynie do właścicieli kapitału. W krajach, do których kapitał napływa, sytuacja kształtuje się odwrotnie – ta część dochodu, która płynie do czynnika pracy, rośnie;
- zmiana wyposażenia integrujących się krajów w kapitał (odpływa on z krajów, gdzie przynosi relatywnie niski dochód (z krajów o niskiej stopie procentowej do krajów, w których jest ona wysoka);
- wyrównanie przychodu od kapitału w integrujących się krajach na tym samym poziomie, reprezentującym marginalną produktywność kapitału na wspólnym rynku, a tym samym do wyrównania ceny kapitału¹⁴⁹.

Ustanowienie Jednolitego Rynku Europejskiego i wprowadzenie wspólnej waluty (euro) to najważniejsze dotychczasowe inicjatywy UE – wyraz najbardziej zaawansowanej integracji międzynarodowej. Wspólny rynek Unii Europejskiej obejmuje 376 mln konsumentów i – biorąc pod uwagę wytwarzany PKB – jest największym rynkiem zbytu w gospodarce światowej. Tworzy zatem dogodne otoczenie dla działających tam przedsiębiorstw i pozytywnie wpływa na

¹⁴⁹ W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, Polska na tle świata*, Dom Organizatora, Toruń 2004, s. 43.

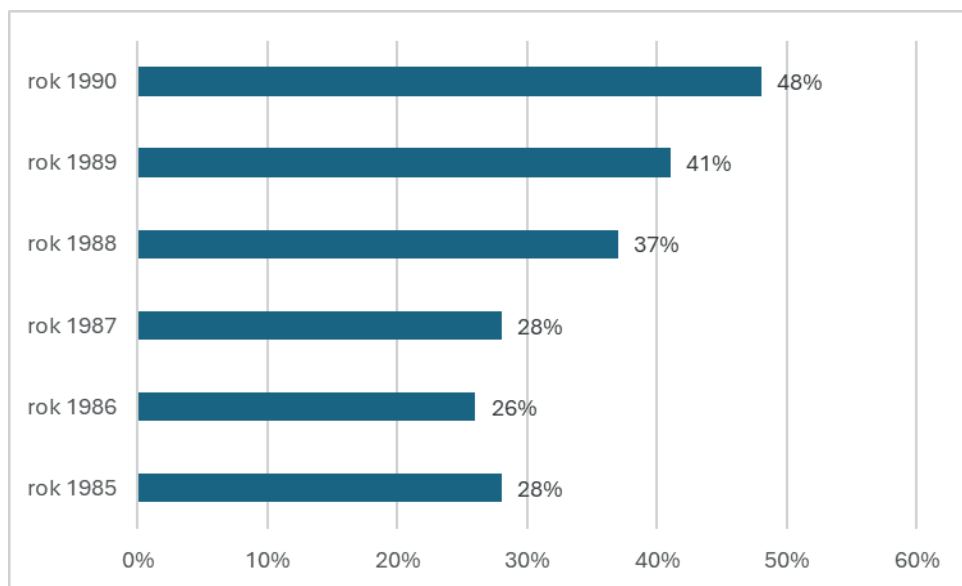
wiele czynników wzrostu gospodarczego. Oddziaływanie Jednolitego Rynku na gospodarki krajów członkowskich może być jednak rozłożone w czasie, gdyż znaczna część regulacji nie weszła w życie w zakładanych terminach. Poza tym przedsiębiorstwa nie od razu zapoznają się z nowymi regulacjami, potrzebny też jest pewien okres na ich wdrożenie. Ważne jest jednak to, że dzięki rozwojowi wymiany handlowej i przepływowi kapitału postępująca integracja rynków upodobiła struktury gospodarcze krajów Unii Europejskiej, a tym samym przygotowała dogodny grunt do wprowadzenia Unii Monetarnej. Jednolity Rynek Europejski wpłynął na zmianę strategii firm europejskich. Działalność filii transnarodowych korporacji skoordynowano pod kątem korzyści z lokalizacji, a nowe możliwości sprzedaży oraz rozwój produkcji przyniosły oszczędności w kosztach produkcji. Większy rynek sprzyjał także koncentracji przedsiębiorstw, przy czym ich restrukturyzacja odbywała się głównie przez rynek kapitałowy. Jednocześnie liberalizacja obrotów gospodarczych przyniosła wzrost konkurencji między przedsiębiorstwami, zwłaszcza w zakresie cen towarów i usług. Na Jednolitym Rynku Europejskim przeważała też tendencja do zbieżności cen, obejmująca przede wszystkim dobra konsumpcyjne oraz usługi (telekomunikacja, bankowość, przewozy lotnicze). Konwergencja cen była najsilniejsza na rynkach krajów, które najpóźniej przystąpiły do UE (Grecja, Portugalia, Hiszpania), co wynikało z tzw. efektu doganiania, jednak, mimo wprowadzenia programu Jednolitego Rynku Europejskiego, między krajami Unii Europejskiej nadal utrzymują się różnice w cenach na te same usługi. Przedsiębiorstwa europejskie pozytywnie oceniają funkcjonowanie systemu harmonizacji technicznej oraz wzajemnego uznania standardów między krajami członkowskimi UE. Ułatwienia te sprzyjały zarówno rozwojowi eksportu, jak i redukcji kosztów uzyskania odpowiednich certyfikatów.

Chociaż Jednolity Rynek umożliwił wzrost gospodarczy wszystkich krajów członkowskich, nie był to bodziec na tyle silny, aby usunąć dysproporcje gospodarcze występujące na Jednolitym Rynku Europejskim. Niwelowaniu dysproporcji gospodarczych miała służyć polityka regionalna Unii Europejskiej. Funkcjonowanie Jednolitego Rynku oraz pomoc finansowa z funduszy strukturalnych niewątpliwie zmniejszyły dystans między krajami lepiej rozwiniętymi a państwami słabiej rozwiniętymi¹⁵⁰.

W Europie Zachodniej utworzenie jednolitego rynku wewnętrznego na obszarze Wspólnoty zmieniło zasadniczo stosunki ekonomiczne pomiędzy po-

¹⁵⁰ *Ibidem*, s. 262, 266.

szczególnymi państwami i podmiotami makroekonomicznymi¹⁵¹. Zmieniły się również warunki inwestowania. Obszar wspólnoty, objęty swobodą przepływu towarów, usług, kapitału i pracy, stanowił atrakcyjne miejsce lokalizacji inwestycji zagranicznych. Zjawiska delokalizacji w okresie integracji rynków nie są łatwe do zmierzenia, w związku z tym do oszacowania tego zjawiska posłużono się bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi napływającymi na obszar wspólnoty europejskiej. Po ogłoszeniu programu jednolitego rynku (program Europa 1992) zaobserwowano znaczny przyrost inwestycji bezpośrednich napływających na obszar wspólnoty¹⁵². Proces ten pokazuje wykres 5:



Wykres 5. Udział państw WE w światowych napływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1985–1990 (w %)

Źródło: S. Ładyka, *op. cit.*, s. 160.

Zaprezentowane dane świadczą o znacznym wzroście atrakcyjności inwestycyjnej obszarów wspólnoty¹⁵³. Wzrost inwestycji napływających do państw członkowskich Wspólnoty związany jest bezpośrednio z likwidacją barier ta-

¹⁵¹ D. Milczarek, A. Nowak, *Integracja europejska. Wybrane problemy*, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2003, s. 306.

¹⁵² S. Ładyka, *Z teorii integracji*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000, s. 158.

¹⁵³ *Ibidem*, s. 159–160.

ryfowych i pozataryfowych w wewnętrznej wymianie handlowej, wprowadzeniem licznych ułatwień administracyjnych, perspektywą dostępu do dużego, stale rosnącego rynku (kolejne rozszerzenia Wspólnoty o nowe państwa członkowskie), a także możliwościami wykorzystania korzyści skali. Utworzenie wspólnego rynku wewnętrznego w znacznej mierze przyczyniło się do wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej wspólnoty, co potwierdziło opinie teoretyków na temat kreacji inwestycji w związku z postępującymi procesami integracji gospodarczej. W analizowanym okresie gwałtowny wzrost odnotowano również w zakresie wewnątrzwspólnotowych inwestycji bezpośrednich¹⁵⁴.

Tabela 8. Udział przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych wewnątrz WE w napływie ogółem BIZ do WE w latach 1985–1990 (w %)

Lata	Udział w %
1985–1987	31
1988–1990	51
1990	65

Źródło: S. Ładyka, *op. cit.*, s. 159.

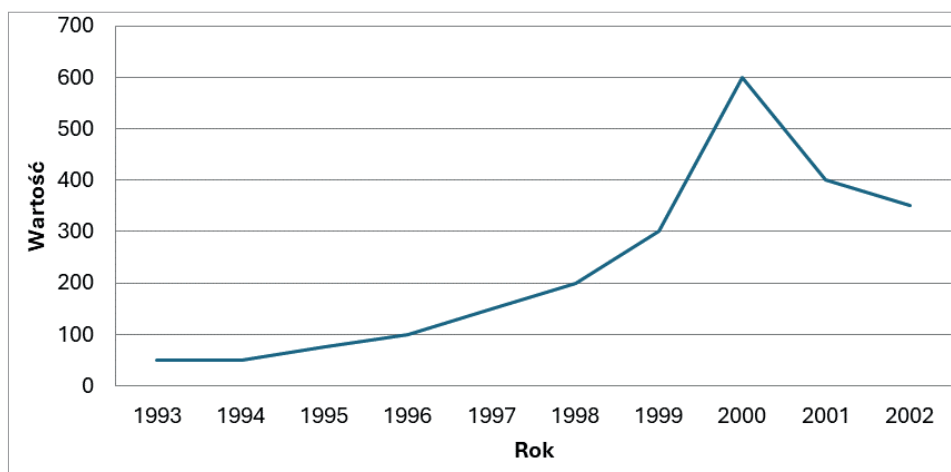
Wzrost ten wynikał ze zmiany warunków działalności związanej z procesem tworzenia wspólnego rynku. Reakcją przedsiębiorstw była reorganizacja produkcji. Stąd też tak wysoki wzrost inwestycji bezpośrednich wewnątrzwspólnotowych¹⁵⁵. W drugiej połowie lat 90. udział państw członkowskich w światowych przepływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych nadal utrzymywał się na bardzo wysokim poziomie. W 1997 r. ich udział w skumulowanych BIZ napływających wynosił około 34,6%. Kraje stowarzyszone wykazywały również wysoką aktywność inwestycyjną na rynkach zagranicznych. Ich udział w skumulowanych bezpośrednich inwestycjach zagranicznych wypływających w 1997 r. wynosił około 45,1%. Wysoka pozycja państw członkowskich w światowych przepływach kapitału w firmie bezpośredniej wynikała z kilku przyczyn. Jedną z nich było podpisanie Traktatu z Maastricht w 1992 r. powołującego do życia Unię Europejską. Oznaczało to pogłębienie procesów integracyjnych. Ponadto w omawianym okresie dokonano kolejnego rozszerzenia Unii o Austrię, Szwecję

¹⁵⁴ J.D. Hansen (red.), *Ekonomiczne aspekty integracji europejskiej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 174–175.

¹⁵⁵ *Ibidem*.

cję i Finlandię. Zwiększenie liczby państw członkowskich o tak ogromny wzrost inwestycji zagranicznych dokonywanych w gospodarce światowej wpłynęło na fakt, że unia stale utrzymywała swoją wysoką atrakcyjność inwestycyjną oraz znaczny udział w światowych przepływach inwestycji bezpośrednich¹⁵⁶.

Początek XXI w. przyniósł spadek światowych przepływów inwestycji bezpośrednich po rekordowym roku 2000. Tendencja spadkowa jest również odczuwalna w państwach członkowskich Unii Europejskiej. W roku 2002 do państw Unii Europejskiej napłynęło około 463 mld USD w formie inwestycji BIZ. Daje to ponad 47-proc. udział w światowym napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ale oznacza 4,5-proc. spadek w porównaniu do roku poprzedniego. Ponadto kraje członkowskie Unii wykazują wciąż bardzo wysoką aktywność inwestycyjną na rynkach zagranicznych. W roku 2002 ich udział w światowym odpływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych wynosił około 60%, co przekłada się na 394,1 mld USD inwestycji BIZ. Oznacza to 13-proc. spadek w porównaniu do roku 2001¹⁵⁷. Kształtowanie się inwestycji napływających do Unii Europejskiej prezentuje wykres 6.



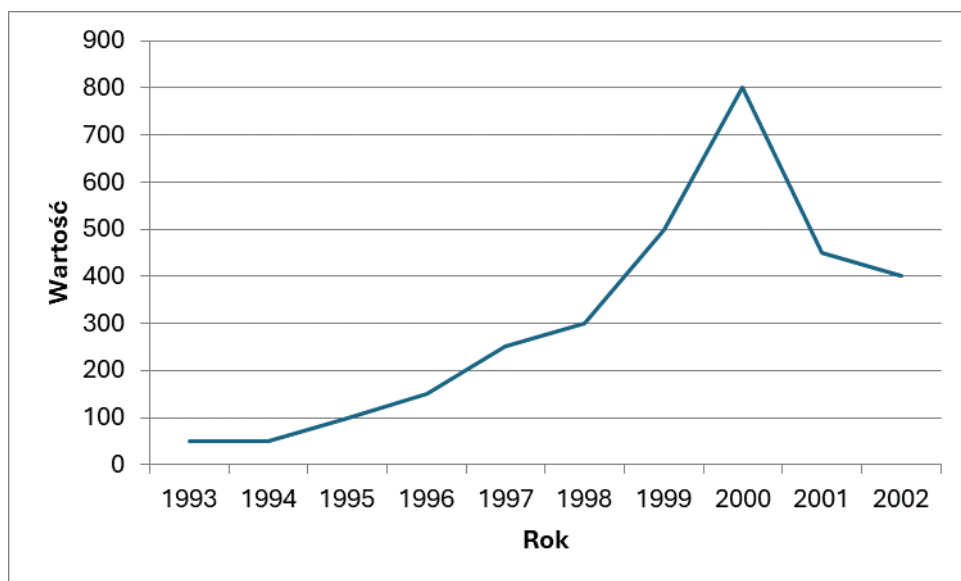
Wykres 6. Napływ inwestycji bezpośrednich do UE w latach 1993–2002 (w mld USD)

Źródło: opracowanie na podstawie: J. Witkowska, *Wpływ swobodnego przepływu kapitału na polski rynek pracy*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2001; *eadem*, *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej*, Instytut Koniunktur w Zakresie Cen Handlu Zagranicznego, Inwestycje zagraniczne w Polsce, Raport Roczny 2004 i 2002.

¹⁵⁶ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja...*, s. 141.

¹⁵⁷ Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport Roczny*, Warszawa 2004, s. 136–137.

Jak widać, wielkość inwestycji bezpośrednich napływających do krajów członkowskich (z niewielkimi wahaniami) systematycznie wzrastała aż do roku 2001. Po rekordowym roku 2000 nastąpiło jednak gwałtowne załamanie napływu kapitału zagranicznego do WE. Sytuacja była odbiciem procesów zachodzących w gospodarce światowej w zakresie kształtowania się przepływów inwestycji bezpośrednich. Spadek ten został zahamowany już w roku 2002, choć tendencja spadkowa nadal się utrzymywała. Kraje WE przez cały ten okres generowały również bardzo duży udział w światowych inwestycjach BIZ wypływających. Wykres 7 prezentuje dane w tym zakresie.



Wykres 7. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wypływające z UE w latach 1993–2002 (mld USD)

Źródło: opracowanie na podstawie: J. Witkowska, *Wpływ swobodnego przepływu...; eadem, Rynek czynników produkcji...*

Na podstawie zaprezentowanego wykresu wyraźnie widać stałą tendencję rosnącą w zakresie inwestycji wypływających z krajów UE. Przedsiębiorstwa UE przez cały zaprezentowany okres wykazywały wysoką aktywność inwestycyjną na rynkach zagranicznych. Cechą charakterystyczną przepływu inwestycji bezpośrednich wewnątrz Wspólnot Europejskich jest generalna nadwyżka eksportu kapitału nad importem do UE. Dla przykładu w roku 2001 ta nadwyżka wynosiła 62,5 mld USD. Wysoka aktywność inwestycyjna firm pochodzących

z obszaru WE wskazuje na ich duże możliwości rozwojowe i znaczny potencjał kapitałowy. Tylko takie firmy są w stanie udźwignąć ciężar dokonywania inwestycji bezpośrednich.

Poszukując empirycznych dowodów na związek napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (delokalizacji) z integracją, należy dokonać pewnych ważnych rozróżnień, czy zwiększenie napływu inwestycji do krajów członkowskich Unii Europejskiej można przypisać wyłącznie zmianie warunków wywołanej utworzeniem rynku wewnętrznego, czy też jest on po prostu odbiciem ogólnej tendencji towarzyszącej globalizacji. Według danych Komisji Europejskiej Unia Europejska zdobyła większy udział w światowych inwestycjach zagranicznych w okresie tworzenia rynku wewnętrznego: udział ten wzrósł z 28,8% na początku lat 80. do 44,4% w roku 1993¹⁵⁸. Te dane pozwalają sądzić, że utworzenie jednolitego rynku miało znaczny wpływ na ewolucję przepływu inwestycji zagranicznych, a co za tym idzie na delokalizację – wewnątrz Unii i z jej partnerami zewnętrznymi.

Od początku lat 60. obserwuje się wzrost handlu międzynarodowego pomiędzy krajami, które handlują podobnymi produktami (handel wewnątrzgałęziowy). W tradycyjnej analizie handlu międzynarodowego jednolity rynek powinien prowadzić do większej specjalizacji krajów członkowskich, z uwzględnieniem ich przewag komparatywnych. Jednolity rynek powinien w tym przypadku sprzyjać wzrostowi handlu międzygałęziowego każdego kraju członkowskiego specjalizującego się w sektorach, w których jest początkowo bardziej efektywny. Jednak w warunkach niedoskonałej konkurencji i dyferencjacji produktu jednolity rynek europejski zwiększa handel wewnątrzgałęziowy, czyli równoczesny import i eksport podobnych produktów między krajami członkowskimi, np. samochody na samochody. Korzyści z integracji ekonomicznej są inne w ramach handlu międzygałęziowego i wewnątrzgałęziowego. Handel międzygałęziowy pozwala krajom członkowskim na czerpanie korzyści z handlu w tych dziedzinach produkcji, w których osiągały one korzyści efektywnościowe związane z posiadaną przewagą komparatywną, natomiast konsumenci w krajach członkowskich korzystają z niższych cen i możliwości zakupu bardziej zróżnicowanych produktów. W każdym kraju dochodzi do upadków niektórych sektorów produkcji i ekspansji innych (np. przemysł odzieżowy w krajach o wysokich kosztach siły roboczej, przemysł wysokiej technologii w krajach o niższej kwalifikowanej pracy), implikacje redystrybucyjne są tu istotne, a proces

¹⁵⁸ J.D. Hansen (red.), *op. cit.*, s. 169.

kosztowny. Z kolei w handlu wewnątrzgałęziowym korzyści odnosi konsument, uzyskując dostęp do bardziej zróżnicowanych produktów, podczas gdy producenci stykają się z niższymi kosztami dostosowawczymi. Jeżeli więc struktury przemysłowe krajów członkowskich stają się stosunkowo podobne, to Unia Europejska jako całość staje się bardziej zdywersyfikowana i tym samym mniej wrażliwa na specyficzne szoki sektorowe (np. na wzrost cen ropy itp., co jest szczególnie ważne zwłaszcza w warunkach UE). Efekty aglomeracji mogą prowadzić do koncentracji firm w tym kraju, w którym zaznaczyła się początkowo przewaga komparatywna wynikająca z dostępności zasobów niezbędnych dla rozwoju danego sektora produkcji. Z drugiej strony, rozmiar kraju może stwarzać możliwości wykorzystania zewnętrznej ekonomii skali, co umożliwia funkcjonowanie niektórych przemysłów przy niższych kosztach, mimo braku przewagi komparatywnej w tych branżach lub sektorach. Na organizację całego procesu produkcji wpływać będą: dostępne technologie dostarczające możliwości wykorzystania ekonomii skali, lokalizacja popytu, dostępność i ceny czynników produkcji w różnych segmentach rynku oraz struktura rynków. Rosnąca międzynarodowa integracja rynków dóbr i usług prowadzi do wyrównywania się dochodów płynących z takich czynników jak płace i koszty kapitału, jednocześnie przemieszczanie się pracy jest ograniczone przez czynniki kulturowe, instytucjonalne i przestrzenne, podczas gdy przepływ kapitału, zgodnie z wdrażanymi dyrektywami, jest wolny. Miarą rozwoju regionalizacji handlu jest jego udział w handlu ogółem wewnątrz obszaru zintegrowanego, a relatywny wzrost znaczenia handlu wewnątrz obszaru stanowi dowód wzrostu integracji¹⁵⁹.

W okresie 1960–1972 udział importu Unii wzrósł z 38% do 54%, w kolejnych latach 1972–1981 udział się obniżył i ustalił na poziomie około 50%. W okresie 1981–1992 wystąpił ponowny wzrost indeksu i nastąpiła stabilizacja ostatecznie na poziomie 58–59%. Poniższe tabele prezentują udziały każdego z krajów członkowskich w handlu towarami przemysłowymi oraz usługami w okresie 1985–1995. Z danych przedstawionych w tabelach wynika, że w okresie 1985–1995 zanotowano znaczący wzrost udziału handlu wewnątrzunijnego: o około 14 pkt proc. dla eksportu przemysłowego oraz o około 7,6 pkt proc. dla eksportu usług. Dla importu wzrost ten jest mniej znaczący, tzn. wyniósł on dla importu przemysłowego 6,7 pkt proc., a dla importu usług – odpowiednio 3,1 pkt proc.

¹⁵⁹ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *op. cit.*, s. 72–73.

Tabela 9. Udziały wewnątrzunijnego handlu w przemysłowym handlu ogółem

Kraje	Lata	Udziały (w %) w przemysłowym handlu ogółem wewnątrzunijnego	
		eksportu	importu
Unia Europejska	1985	53,7	61,2
	1995	67,8	67,9
Belgia/Luksemburg	1985	71,7	70,4
	1995	79,5	74,8
Dania	1985	42,3	53,2
	1995	67,3	74,7
Niemcy	1985	49,6	56,7
	1995	62,8	62,9
Grecja	1985	52,4	67,7
	1995	59,0	74,7
Hiszpania	1985	51,3	61,6
	1995	69,8	77,1
Finlandia	1985	51,9	68,9
	1995	68,0	74,2
Irlandia	1985	68,8	72,4
	1995	82,1	73,8
Włochy	1985	48,3	58,8
	1995	58,2	66,1
Holandia	1985	73,7	64,6
	1995	81,6	66,3
Portugalia	1985	63,6	70,7
	1995	81,8	84,0
Wielka Brytania	1985	44,7	54,4
	1995	64,4	59,3

Źródło Z. Wysokińska, J. Witkowska *op. cit.*, s. 75.

Tabela 10. Udziały wewnątrzunijnego handlu w handlu usługami ogółem

Kraje	Lata	Udziały (w %) w przemysłowym handlu ogółem wewnątrzunijnego	
		eksportu	importu
Unia Europejska	1985	42,6	46,9
	1995	50,2	50,0
Belgia/Luksemburg	1985	62,9	63,0
	1995	69,3	62,1
Dania	1985	28,6	44,3
	1995	31,3	39,2
Niemcy	1985	37,4	42,9
	1995	43,6	45,7

Tabela 10 (cd.)

Kraje	Lata	Udziały (w %) w przemysłowym handlu ogółem wewnątrzunijnego	
		eksportu	importu
Grecja	1985	43,2	44,1
	1995	50,1	49,6
Hiszpania	1985	57,8	48,3
	1995	69,3	60,5
Finlandia	1985	39,4	43,4
	1995	46,0	47,5
Irlandia	1985	61,1	62,4
	1995	59,7	59,9
Włochy	1985	53,2	49,7
	1995	54,0	50,6
Holandia	1985	53,6	51,6
	1995	59,5	54,3
Portugalia	1985	49,4	51,0
	1995	70,3	71,7
Wielka Brytania	1985	24,3	39,2
	1995	30,8	40,8

Źródło: Z. Wysokińska, J. Witkowska, *op. cit.*, s. 75.

W procesie zaawansowania budowy jednostkowego rynku europejskiego obserwuje się obniżanie udziału handlu międzygałęziowego i wzrost wymiany wewnątrzgałęziowej produktów zróżnicowanych pod względem cenowym oraz jakościowym. W rezultacie handel wewnątrzgałęziowy podobnymi produktami był stosunkowo stabilny i wynosił około 20% handlu wewnątrzunijnego, natomiast handel wewnątrzgałęziowy produktami zróżnicowanymi pod względem cenowym oraz jakościowym, które są związane z różnym wyposażeniem w czynniki produkcji, zwiększył się w okresie 1980–1985 nie mniej niż o 35%, a do roku 1996 o ponad 42% średnio dla całej unii. Możliwe są jednak odchylenia od tych liczb w różnych przemysłach lub krajach Unii Europejskiej.

Istotny wzrost handlu wewnątrzgałęziowego i zwiększające się znaczenie handlu wewnątrzunijnego wysokojakościowymi zróżnicowanymi produktami są dwoma zjawiskami, które mogą być zaliczane do efektu utworzenia jednolitego rynku europejskiego. Mogą one również wynikać z innych czynników ekonomicznych, takich jak wzrost, upodobnienie krajów itp. Jednolity rynek wpłynął jednak znacząco na zmianę trendów w modelu europejskiego handlu. Wśród czynników uważanych za najbardziej istotne z punktu widzenia rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego wymienia się: rozmiary rynku, średni dochód *per capita* handlujących

z sobą krajów partnerskich, efekty skali produkcji, bezpośrednie inwestycje zagraniczne oraz intensywność pozataryfowych barier w handlu wewnątrzunijnym i odwrotnie: do czynników, które wpłynęły ograniczająco na handel wewnątrzgałęziowy zaliczane są koszty transportu oraz deprecjacja walut. Wahania kursów walutowych w ramach UE nie tylko wpływają ograniczająco na handel wewnątrzgałęziowy, ale przyczyniają się do wzrostu handlu międzygałęziowego oraz kosztów dostosowawczych. Istniejący system walutowy, składający się z różnorodnych walut krajów członkowskich, generował koszty transakcyjne, w których znajdowały odbicie pozostałe jeszcze bariery handlowe i inwestycyjne ograniczające uzyskanie pełnych korzyści z utworzenia jednolitego rynku wewnętrznego. Koszty te ocenione zostały na około 1% PKB 12 krajów UE. W tabeli 11 przedstawiono zbiorcze efekty jednolitego rynku dla handlu wewnątrzunijnego.

Tabela 11. Zbiorcze efekty jednolitego rynku dla handlu wewnątrzunijnego

		Efekt udziału handlu wewnątrzgałęziowego w całkowitym handlu bilateralnym	
		Podobnych	Zróżnicowanych pod względem cenowo-jakościowym
Ogólne determinanty			
Rozmiary rynku		+	+
Dochód <i>per capita</i>		+	+
Efekt skali		+	+
BIZ		+	
Bariery pozataryfowe przed utworzeniem jednolitego rynku			+
Koszty transportu		+	-
Wahania kursów walutowych		-	-
Różnice w rozmiarach rynku		-	-
Różnice w wyposażeniu w czynniki produkcji		-	+
Pozioma dyferencjacja produktów		-	+
Efekty jednolitego rynku wewnętrznego			
Miary korzyści z rynku wewnętrznego	Ogólne efekty	+	+
Zniesienie formalności na granicach EMU	Zredukowane koszty transakcyjne	+	+

Tabela 11 (cd.)

		Efekt udziału handlu wewnątrzgałęziowego w całkowitym handlu bilateralnym	
		Podobnych	Zróżnicowanych pod względem cenowo-jakościowym
Efekty jednolitego rynku wewnętrznego cd.			
Utworzenie JRW Fundusze strukturalne	Deprecjacja walut	–	–
	Mikroekonomiczny wzrost dostosowawczy	+	+
	Konwergencja PKB	–	+

Źródło: Z. Wysokińska, J. Witkowska *op. cit.*, s. 83.

Firmy wielonarodowe odgrywają coraz większą rolę w gospodarce światowej, przewodzi tu Unia Europejska będąca największym inwestorem i głównym odbiorcą bezpośrednich inwestycji zagranicznych w okresie tworzenia jednolitego rynku. Jej pozycja się umocniła – Unia Europejska zyskała większy światowy udział w inwestycjach zagranicznych. Wskazuje to, że rynek wewnętrzny wywarł pozytywny wpływ na rozwój przepływów inwestycji w obrębie Unii. Dzięki ustanowieniu rynku wewnętrznego, który według modelu OLI przynosi przede wszystkim korzyści lokalizacji firmy, tworząc koncerny wielonarodowe, lepiej mogą wykorzystać swe przewagi właściciela. Wpływ inwestycji zagranicznych z krajów spoza UE zwiększył się od czasu wprowadzenia rynku wewnętrznego. Perspektywy wejścia na wielki, jednorodny rynek i korzyści skali zachęciły firmy spoza Unii Europejskiej do zakładania filii w krajach Piętnastki. Przepływy inwestycji zagranicznych w obrębie Unii również wzrosły od czasu ustanowienia Jednolitego Rynku Europejskiego, mimo coraz większych możliwości wykorzystania ekonomii skali produkcji. Inne, często specyficzne dla branży czynniki decydują o założeniu przez firmy z innego kraju UE filii w którymś z krajów członkowskich. Jednym z możliwych wyjaśnień jest fakt, że znaczna część przepływów lub inwestycji zagranicznych w obrębie UE realizuje się jako transgraniczne fuzje i przejęcia firm. Mogą one być strategią szczególnie korzystną w warunkach procesu integracji, takiego jak tworzenie rynku wewnętrznego. Dzięki fuzjom i przejęciom firmy mogą utrzymywać pozycję na wspólnym rynku i skupiać się na swoich podstawowych kompetencjach. Może to być koniecznością w obliczu nasilającej się konkurencji.

Charakterystyczną cechą inwestycji w UE są znaczne obustronne przepływy między krajami członkowskimi. Okazuje się wreszcie, że istnieje silna korelacja między przepływami BIZ a handlem między krajami członkowskimi¹⁶⁰.

2.5. Wpływ integracji monetarnej na delokalizację produkcji

Ustanowienie strefy euro było nie tylko polityczną konsekwencją zacieśniania współpracy pomiędzy krajami członkowskimi Unii Europejskiej i kolejnym krokiem integracji europejskiej, ale planem ekonomicznym mającym na celu podniesienie konkurencyjności gospodarki europejskiej i zapewnienia możliwości wypracowania przewagi konkurencyjnej dla europejskich przedsiębiorstw. Wpływ strefy na konkurencyjność przedsiębiorstw można rozważać na różnych poziomach – od bezpośredniego, wynikającego z konsekwencji mikroekonomicznych, poprzez pośredni wynikający z konsekwencji makroekonomicznych.

Plan utworzenia strefy euro przewidywał ustanowienie szeregu zasad i reguł, których przestrzeganie miało zapewnić prawidłowe i bezpieczne funkcjonowanie całego systemu. Przewidywał on również ustanowienie warunków wstępnych, których spełnienie gwarantowało możliwość dołączenia do unii gospodarczo-walutowej. Unia monetarna (walutowa) może być rozpatrywana jako forma integracji monetarnej lub bezpośrednio jako element międzynarodowej integracji gospodarczej. Sama integracja walutowa jest w istocie ważną częścią składową procesu międzynarodowej integracji gospodarczej¹⁶¹. Warto prześledzić teoretyczne przesłanki funkcjonowania unii monetarnej.

Jedną z podstaw teoretycznych koncepcji unii monetarnej jest teoria optymalnych obszarów walutowych. Teoria optymalnego obszaru jednej waluty opisuje szereg kryteriów, które można wykorzystać do sprawdzenia, czy zasadne jest porzucenie pieniądza krajowego na rzecz przystąpienia do wspólnej waluty. Unia monetarna oznacza bowiem utworzenie jednolitego obszaru walutowego oraz optymalizację celów polityki monetarnej. Przez obszar walutowy rozumie się obszar obejmujący regiony lub kraje, w ramach którego funkcjonuje jedna waluta lub różne waluty, ale o sztywnych kursach wymiennych względem siebie przy jednoczesnym braku jakichkolwiek ograniczeń wpływających na wza-

¹⁶⁰ J.D. Hansen (red.), *op. cit.*, s. 188–189.

¹⁶¹ M. Gorynia (red.), *Unia walutowa i monetarna oraz funkcjonowanie strefy euro. Wejście Polski do strefy euro*, Difin, Warszawa 2011, s. 69.

jemną wymianę tych walut oraz przy płynnym zbiorowym kursie w stosunku do walut reszty świata¹⁶². W literaturze nie ma jednego teoretycznego modelu optymalnego obszaru walutowego. Istnieje jednak kilka uzupełniających się teorii, których autorzy w oparciu o cząstkowe rozwiązania modelowe próbują wyjaśnić zagadnienie celów, warunków oraz mechanizmów dostosowawczych w ramach optymalnych obszarów walutowych¹⁶³.

R.A. Mundell¹⁶⁴ twierdzi, że w ramach optymalnego obszaru walutowego występują automatyczne dostosowania prowadzące do usuwania bezrobocia oraz nierównowagi płatniczej, które nie wymagają stosowania odrębnych narzędzi polityki monetarnej lub fiskalnej. Jedna waluta implikuje działalność jednego banku centralnego i w ten sposób potencjalnie elastyczną podaż pieniądza. Natomiast w przypadku wielu walut występujących w ramach obszaru podaż pieniędzy występujących w skali międzynarodowej uwarunkowań jest współpracą wielu banków centralnych¹⁶⁵. Warunkiem optymalności obszaru jest mobilność czynników produkcji w skali międzynarodowej wewnątrz obszaru walutowego przy braku ich mobilności zewnętrznej. Zapewnia ona bowiem dostosowania w przypadku asymetrycznych popytowych szoków ekonomicznych prowadzące do przywrócenia równowagi w krajach (regionach obszaru). Pracownicy z krajów i regionów dotkniętych recesją emigrują do krajów partnerskich, gdzie rośnie produkcja i zatrudnienie. W ten sam sposób jak mobilność pracowników równowagę mogą przywracać elastyczne płace i rynki pracy.

R.I. McKinnon podkreśla znaczenie efektywnej polityki monetarnej i fiskalnej w ramach gospodarki otwartej na handel międzynarodowy. Uważa on, że optymalny obszar walutowy to taki, gdzie zewnętrznie płynny kurs walutowy (przy występowaniu jednolitej waluty lub walut w ramach obszaru o sztywnych kursach względem siebie) oraz polityka monetarna i fiskalna mogą efektywnie oddziaływać na osiągnięcie trzech podstawowych celów: pełnego zatrudnienia, równowagi bilansu płatniczego, utrzymywania stabilnego poziomu cen wewnętrznych. Realizacja tych celów determinuje efektywną alokację czynników produkcji, a tym samym maksymalizację dobrobytu. Warunkiem optymalności

¹⁶² S. Bukowski, *Rozwój gospodarczy krajów peryferyjnych Unii Ekonomicznej i Monetarnej w świetle teorii*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Warszawa 2007, s. 21.

¹⁶³ *Ibidem*.

¹⁶⁴ R. Mundell jest twórcą koncepcji optymalnego obszaru walutowego. Wykorzystano ją, wprowadzając unię walutową w Europie.

¹⁶⁵ Zob. R. Mundell, *Currency Areas, Volatility and Intervention*, „Journal of Policy Modeling” 2000, vol. 22.

obszaru walutowego według R.I. McKinnona jest wysoki stopień otwarcia gospodarek tworzących ten obszar¹⁶⁶, tj. wysoki stosunek dóbr wymiennalnych do niewymiennalnych. Wówczas bowiem polityka fiskalna jest bardziej skuteczna w zastąpieniu kursu walutowego i przywracaniu funkcji równowagi.

Według D. Grosa wprowadzenie euro powoduje różne implikacje dla rynków kapitałowo-finansowych UE, choć nieodwracalne usztywnienie kursów walutowych nie mogło wywołać natychmiastowej unifikacji tych rynków. Utworzenie unii monetarnej powinno przyspieszać proces powstawania zintegrowanego europejskiego rynku kapitałowego, tj. bardziej płynnego, dojrzałego i efektywnego. Ze wspomnianych implikacji wprowadzenia euro należy wymienić następujące¹⁶⁷:

- większy i bardziej płynny rynek obligacji redukuje koszty finansowania długu zaciągniętego przez rządy i osoby prywatne, dane potwierdzają bowiem spadek marż i wzrost obrotów na tym rynku;
- na zorganizowanych rynkach najwyraźniejsze efekty wprowadzenia euro obserwowane są na rynku derywatów; spadek obrotów związany jest ze zniknięciem ryzyka kursowego;
- na rynkach kapitałowych spodziewana jest dalsza reorientacja uczestników w kierunku krajowych giełd, wprowadzenie notowań w euro powoduje redukcję zapotrzebowania na wielokrotne notowania w ramach UE i pobudza współpracę między giełdami, należy jednak podkreślić, że lokalizacja giełd staje się coraz mniej ważna z powodu technologicznych rewolucji, które doprowadziły do tego, że giełdy składają się z sieci połączeń komputerowych, działających według wspólnych reguł prawnych;
- unia monetarna zwiększa konkurencyjność w sektorze finansowym, integracja rynkowa wpływa na poziom koncentracji w bankowości na poziomie europejskim, umożliwiając dalszą konsolidację tego sektora, fuzje i przejęcia nie powinny być celem samym w sobie, ale środkiem do osiągnięcia lepszej sytuacji finansowej.

Niewątpliwym wkład w rozwój teorii optymalnych obszarów walutowych miał Peter B. Kennen. Istotnym elementem optymalności obszaru walutowego według niego jest mobilność czynników produkcji w układzie międzygałęziowym. Nowym elementem wprowadzonym do teorii jest kryterium różnico-

¹⁶⁶ S. Bukowski, *Rozwój gospodarczy...*, s. 18.

¹⁶⁷ D. Gross, *The euro Capital Market*, John Wiley&Sons, Chichester–N. York–Weinheim–Brisbane–Singapore–Toronto 2000, s. 27–37.

wania produkcji w danym regionie. Stwierdził, że „dywersyfikacja gospodarki”, mająca swoje odbicie w zróżnicowanej strukturze eksportu, zapobiega *ex ante* konieczności częstych zmian w *terms of trade*, a stąd i kursów walutowych, umożliwiając utrzymywanie sztywnych kursów walutowych, czyli przystępowanie do tworzenia większych obszarów walutowych¹⁶⁸. Dywersyfikacja chroni więc gospodarkę jako całość przed większymi zakłóceniami, zmniejszając skutki zakłóceń w skali makroekonomicznej, rozkładając niekorzystne oddziaływania na poszczególne sektory gospodarki.

Kennen zakłada konieczność występowania mobilności zawodowej siły roboczej, gdyż umożliwia to szybkie przesunięcia z działów produkujących dobra, na które wystąpił spadek popytu w eksporcie, do działów, w których nastąpił jego wzrost. Twierdzi również, że mobilność geograficzna, jaką zaproponował Mundell, występuje rzadko¹⁶⁹. W swoich rozważaniach przywiązuje dużo uwagi do sposobu realizowania polityki gospodarczej w obszarze walutowym. Uważa, że polityki: monetarna i fiskalna powinny w skoordynowany sposób współdziałać, co znacznie ułatwi osiągnięcie optymalnych celów gospodarczych. Zakres władzy zarówno fiskalnej, jak i monetarnej musi pokrywać terytorialnie cały obszar walutowy. Kennen dochodzi do wniosku, że dla sprawnego działania optymalnych obszarów walutowych konieczna jest centralizacja władzy obu polityk na szczeblu ponadnarodowym oraz posługiwanie się jedną wspólną walutą¹⁷⁰.

Zasadniczym dokonaniem Kennena w teorii optymalnych obszarów walutowych jest wprowadzenie postulatu konieczności centralizacji władzy monetarnej i fiskalnej na szczeblu międzynarodowym.

Zaprezentowane teorie optymalnego obszaru walutowego nie wykluczają się nawzajem, lecz wzajemnie się uzupełniają, tworząc jak gdyby wspólną całość. Dotyczą one tego samego problemu, ale kładą nacisk na inne jego aspekty. Główne różnice można zaobserwować w określaniu warunków, jakie muszą być spełnione, aby obszar walutowy mógł funkcjonować. W teorii Mundella, McKinnona oraz Kennena występuje tylko jedna determinanta procesu decyzyjnego. W przypadku Mundella jest to mobilność czynników produkcji, McKinnon uważa, że najważniejsza jest otwartość gospodarek, a Kennen zwraca uwagę na jego dywersyfikację.

¹⁶⁸ A. Bień, *op. cit.*, s. 43.

¹⁶⁹ I. Zawislińska, *Optymalny obszar walutowy*, SGH, Warszawa 2008, s. 40.

¹⁷⁰ J. Borowiec, *Unia ekonomiczna i monetarna*, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego, Wrocław 2001, s. 32.

Z przedstawionej analizy teorii optymalnego obszaru walutowego wynikają bardzo istotne kryteria, jakie powinny spełnić gospodarki krajów tworzących unię monetarną:

- mobilność kapitału i pracy w wymiarze geograficznym, międzysektorowym oraz mobilność zawodowa siły roboczej,
- otwartość gospodarki obszaru walutowego,
- dywersyfikacja produkcji i gospodarki.

Istotną kwestią podnoszoną przez ekonomistów są dodatkowo warunki konwergencji, jakie powinny spełnić kraje przystępujące do tworzenia unii monetarnej w punkcie wyjścia¹⁷¹. Należy do nich m.in. ujednolicenie stóp inflacji w poszczególnych krajach. Kraje o wyższej inflacji, przystępując do unii monetarnej, rezygnują z deflacyjnej polityki monetarnej. Mogą natomiast przeciwdziałać inflacji poprzez politykę fiskalną. Kosztem przystąpienia do unii może być wyższe bezrobocie. Kraje muszą podnieść podatki lub redukować wydatki, obniżając w ten sposób poziom dobrobytu. Część autorów skłania się ku twierdzeniu, że samo przeniesienie polityki monetarnej na szczebel ponadnarodowy nie jest wystarczające. Ich zdaniem niezbędna jest dodatkowo skoordynowana polityka fiskalna. W zaawansowanej formie może doprowadzić do federalizmu fiskalnego¹⁷².

Unia monetarna może oddziaływać na rozwój gospodarczy krajów członkowskich w następujący sposób¹⁷³:

- wzrost poziomu realnego PKB z uwagi na zanikanie w obrotach wzajemnych między krajami unii niepewności w odniesieniu do cen poprzez poszerzenie rynku wewnętrznego, efekty ekonomii skali;
- zanik ryzyka kursowego i związana z tym efektywniejsza alokacja kapitału;
- stabilność cen (wzrost sektora dóbr niewymienialnych w gospodarce krajów unii powinien spowodować, że wahania kursu płynnego jednolitej waluty wobec walut krajów trzecich w znacznie mniejszym stopniu będą wpływać na kształtowanie się poziomu cen);
- zanik kosztów transakcyjnych wymiany walut, tańsza obsługa finansowa i bankowa obrotu gospodarczego, ruchu turystycznego i migracji ludności;
- zmniejszenie wielkości rezerw walutowych niezbędnych do obsługi obrotów z zagranicą.

¹⁷¹ S. Bukowski, *Rozwój gospodarczy...*, s. 43.

¹⁷² *Ibidem*.

¹⁷³ *Ibidem*.

Z drugiej strony unia monetarna może prowadzić również do kosztów (strat stabilizacyjnych), które oznaczają zahamowanie lub spowolnienie rozwoju gospodarczego. Można do nich zaliczyć:

- wzrost bezrobocia (wynik szoków ekonomicznych i braku możliwości reagowania przy pomocy polityki monetarnej, szczególnie w przypadku, gdy zakłóceniem jest spadek popytu zagranicznego na eksport danego kraju);
- wzrost inflacji w wyniku szoków podażowych;
- wzrost konkurencji na skutek zwiększonego importu;
- spadek poziomu dobrobytu w wyniku zastosowania restrykcyjnej polityki fiskalnej.

Skala strat stabilizacyjnych (*stabilization losses*) zależy od takich czynników, jak:

- stopień elastyczności rynku pracy, w tym płac (im wyższy tym mniejsze koszty);
- stopień mobilności siły roboczej i kapitału (im wyższy, tym niższe straty);
- stopień otwartości gospodarki (im wyższy, tym niższe straty);
- stopień dywersyfikacji produkcji i gospodarki (im wyższy, tym niższe straty);
- poziom konkurencyjności międzynarodowej gospodarki (zdolności konkurencyjnej w długim okresie);
- stopień zintegrowania gospodarki danego kraju z gospodarkami krajów obszaru walutowego¹⁷⁴.

Wprowadzenie wspólnej waluty euro dla krajów członkowskich odbywało się etapami. Pierwszy – rozpoczął się 1 lipca 1990 r., kiedy przystąpiono do wzmocnienia współpracy państw członkowskich w ramach polityki gospodarczej i walutowej (nadzór sprawował Komitet Walutowy) 1 listopada 1993 r. zamrożono stosunek walut narodowych do ECU. Głównym zadaniem pierwszej części tego procesu była liberalizacja przepływów kapitałowych, prowadząca do swobody przepływu usług finansowych na terenie wspólnot europejskich.

Integracja gospodarcza posuwała się cały czas do przodu. Drugi etap rozpoczął się 1 stycznia 1994 r., tzn. w chwili, w której narodowe banki centralne zaczęły zdobywać coraz większą niezależność. Działanie systemu kontrolował Europejski Instytut Monetarny z siedzibą we Frankfurcie. Jego działalność sta-

¹⁷⁴ Na podstawie: P. Krugman, M. Obstfeld, *International economic relations; International finance*, Pearson, New York 2000, s. 625–627.

ła się załącznikiem dla obecnego Europejskiego Banku Centralnego. W grudniu 1995 r. w Madrycie wspólnej walucie nadano nazwę euro oraz wystartował system TARGET, czyli system automatycznych przeliczeń walut narodowych na euro¹⁷⁵. Dwa pierwsze etapy unii gospodarczo-walutowej miały przygotować państwa członkowskie do rozpoczęcia trzeciej części wdrażania, w której zaplanowano przekazanie kompetencji banków centralnych poszczególnych państw – ESBC. Pierwszego stycznia 1999 r. nieodwracalnie usztywniono kursy walut członkowskich wobec siebie, tym samym wprowadzając euro, które w relacji 1:1 zastąpiło ECU. Zaplanowano także w 1999 r., że unia walutowa będzie stanowić nieodwracalne zobowiązanie krajów członkowskich do podporządkowania się wspólnej polityce walutowej oraz wprowadzenia wspólnej waluty, jak również koordynowania poszczególnych polityk gospodarczych. Pokonanie tego etapu uzależnione było od wypełnienia kryteriów zbieżności przewidzianych przez Traktat z Maastricht¹⁷⁶.

1 stycznia 1999 r. na obszarze 11 spośród 15 krajów UE zaczęła funkcjonować unia walutowa. Jest ona ostatnim etapem integracji gospodarczej w Europie. W skład unii walutowej weszły kraje, które były zainteresowane przyjęciem wspólnej waluty i spełniły tzw. kryteria zbieżności.

Wymagania te spełniły następujące kraje: Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia oraz Włochy. Do unii gospodarczo-walutowej nie weszły Grecja, Wielka Brytania, Dania oraz Szwecja. Jednym z wielu skutków, jakie wywołało utworzenie unii gospodarczo-walutowej, jest jej stabilizujące oddziaływanie na gospodarki krajów członkowskich. Niezależność banków centralnych oraz uczestnictwo w europejskim systemie walutowym spowodowały, że jeszcze przed utworzeniem unii gospodarczo-walutowej inflacja w krajach członkowskich w UE spadła do niskiego poziomu. Nastąpiła też daleko posunięta zbieżność narodowych stóp procentowych oraz stabilizacja kursów walutowych. Unormowało to relatywnie niższe ryzyko inwestycyjne, co ma szczególne znaczenie dla przedsiębiorców.

Do niewątpliwych korzyści, jakie można odczuć po wprowadzeniu euro, jest wyeliminowanie ryzyka walutowego, które występowało w obrocie w ramach UGW, tj. niepewności co do kształtowania się kursów między walutami narodowymi. Likwidacja ryzyka wpłynęła na redukcję kosztów transakcyjnych wy-

¹⁷⁵ K. Michałowska-Gorywoda, *Wspólnota europejska*, SGH, Warszawa, 1994, s. 174.

¹⁷⁶ Traktat o Unii Europejskiej podpisany 7 lutego 1992 r. w Maastricht (dalej: Traktat z Maastricht) Dz. U. z 2004 r. Nr 90, poz. 864/30.

miany tych walut oraz koszty tzw. arbitrażu walutowego, czyli operacji, których celem jest zabezpieczenie przed ryzykiem kursowym. Dzięki temu umożliwiono większą swobodę i dynamikę prowadzenia działalności gospodarczej. Eliminacja ryzyka kursowego ułatwia zawieranie kontraktów długoterminowych i zawierania zobowiązań, ponieważ euro – jako jednolita jednostka walutowa – jest bardziej przewidywalna, co ułatwia podejmowanie racjonalnych, długoterminowych decyzji ekonomicznych co do tego, że zwiększą efektywniejsze lokowanie zasobów. Euro wpłynęło na powstanie bardziej efektywnych i płynnych rynków finansowych oraz przyczynia się do ich stopniowej integracji, w rezultacie rynki te oferują dużo więcej możliwości inwestycyjnych niż pojedyncze rynki narodowe. Wzrasta konkurencja na poszczególnych rynkach kapitałowych pomiędzy centrami finansowymi oraz bankami i towarzystwami ubezpieczeniowymi¹⁷⁷.

Najważniejszym kosztem wprowadzenia euro jest utrata ważnych instrumentów polityki gospodarczej przez kraje uczestniczące w unii.

Wspólna waluta oznacza brak możliwości rewaluacji i dewaluacji waluty narodowej – dla całej strefy euro polityka pieniężna będzie jednolita. Może się jednak zdarzyć, że poglądy poszczególnych krajów na europejską politykę pieniężną i politykę kształtowania kursów walutowych będą zupełnie odmienne. To z kolei może doprowadzić do znacznej niestabilności zatrudnienia w niektórych państwach unii walutowej. Problem ten pojawia się w wypadku tzw. szoków asymetrycznych, polegających na odmiennym ukształtowaniu struktury produkcji i zatrudnienia w poszczególnych krajach. W podobnych sytuacjach jest pożądane, aby członkowie mogli prowadzić niezależną politykę gospodarczą. Jeżeli nie będzie odpowiednich instrumentów, aby tego dokonać, nie będzie można wpłynąć na rozwój gospodarki oraz nie da się skorygować asymetrycznych bodźców. Problem, przed którym staje grupa krajów decydujących się na wspólną politykę pieniężną i kursową, zarówno poprzez umowę o utrzymaniu określonych kursów wymiany, jak i poprzez wprowadzenie faktycznej unii walutowej, jest ryzyko wystąpienia między nimi konfliktu interesów, co do prowadzonej polityki gospodarczej. Konflikt ten może przyjąć postać różnicy opinii odnośnie do pożądanych kierunków rozwoju, zatrudnienia, inflacji inwestycji i bilansu płatniczego¹⁷⁸. Jednak unia walutowa oferuje krajom członkowskim o wiele więcej oczywistych korzyści. Dotychczasowe doświadczenia krajów

¹⁷⁷ *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, NBO, Warszawa 2009, s. 27.

¹⁷⁸ J.D. Hansen (red.), *op. cit.*, s. 196–197.

strefy euro wskazują, że wprowadzenie strefy euro przyczynia się do powstania dwóch impulsów oddziałujących na gospodarki strefy euro w krótkim okresie: redukcję kosztów transakcyjnych oraz jednorazową konwersję cen i płac z waluty krajowej na wspólną walutę¹⁷⁹. Dla przedsiębiorstw uczestniczących w wymianie międzynarodowej koszty transakcyjne wynikają przede wszystkim z konieczności wymiany walut i wiążą się z ryzykiem kursowym. Eliminacja ryzyka kursowego w wyniku ustanowienia wspólnej waluty spowodowała, że nie ma potrzeby ubezpieczania się na wypadek nagłej, niespodziewanej zmiany kursu walutowego kraju partnerskiego, co sprzyjało intensyfikacji wymiany handlowej między krajami strefy euro.

Polska po przystąpieniu do Unii Europejskiej w 2004 r. zobowiązana jest, po spełnieniu kryteriów konwergencji określonych w Traktacie z Maastricht, do przyjęcia wspólnej waluty i rezygnacji z prowadzenia autonomicznej polityki pieniężnej. Stąd też dążenie do realizacji celów EMU powoduje, że integracja rozciąga się w krajach członkowskich coraz bardziej na wiele różnych obszarów polityki. Najważniejszym celem jest pobudzanie wzrostu gospodarczego przez obniżanie kosztów transakcyjnych. Jednakże, aby osiągnąć pełną skuteczność, unia monetarna musi zostać uzupełniona szeregiem polityk osłonowych. Jednym z przykładów jest prowadzenie polityki dotyczącej badań i rozwoju technologii, która sprzyjałaby innowacjom, a przez to tworzeniu nowych perspektyw w sprzedaży. Jako że swobodny przepływ towarów i czynników wytwórczych prowadzi do zwiększenia stopnia wzajemnej zależności gospodarek krajów członkowskich, środki ekonomiczne i fiskalne podjęte przez jeden z krajów z większym prawdopodobieństwem wpływają na inne kraje, w tym Polskę, być może nawet w sprzeczności z prowadzoną przez nie polityką gospodarczą. Ponieważ kraje członkowskie nie posiadają już pełnego zestawu instrumentów interwencji, aby zapobiegać takim zakłóceniom przy pomocy środków polityki handlowej lub monetarnej, konieczna jest m.in. koordynacja polityki makroekonomicznej¹⁸⁰.

Wprowadzenie unii monetarnej, według teorii prezentowanych w literaturze przedmiotu, prowadzi do dalszej intensyfikacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w tym do delokalizacji produkcji. Zagwarantowanie stabilnych kursów walutowych przyczynia się do zwiększenia efektywności alokacji

¹⁷⁹ D. Pelle, *Integracja monetarna a droga do europejskiego rynku pracy*, [w:] *Europejska integracja monetarna*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2008, s. 7.

¹⁸⁰ W. Molle, *op. cit.*, s. 17.

czynników produkcji, a więc również kapitału. Wynika to z faktu, że na poziomie unii ekonomiczno-monetarnej wyeliminowane zostają ograniczenia w zakresie handlu i przepływów kapitałowych wywołane ryzykiem walutowym. Istnienie odwrotnej korelacji pomiędzy ryzykiem kursowym a skłonnością przedsiębiorstw do inwestycji za granicą oznacza intensyfikację działalności inwestycyjnej w warunkach unii ekonomiczno-walutowej. Unia monetarna poprzez wyeliminowanie ryzyka walutowego i kosztów transakcyjnych przyczynia się do symulacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych¹⁸¹. Problem zależności pomiędzy integracją gospodarczą a przepływami bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie został jeszcze do końca zbadany w literaturze przedmiotu. Jednakże badania empiryczne przeprowadzone na podstawie procesów zachodzących w Unii Europejskiej, a także liczne teorie dotyczące integracji gospodarczej oraz przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych potwierdzają istnienie tej zależności¹⁸².

Dla przedsiębiorstw z obszaru UGW wprowadzenie euro oznacza łatwiejsze ekspansje na rynki krajów sąsiadujących, gdyż zanikają kłopoty z posługiwaniem się różnymi walutami narodowymi. Korzyścią samą w sobie jest przynależność do ugrupowania o tak wielkim potencjale gospodarczym jak UGW, która poza USA i Japonią zaliczana jest do potęg gospodarczych świata. Ponadto potencjał gospodarczy UGW sprawia, że euro stało się obok dolara i jena jednym z najważniejszych środków płatniczych na świecie (walutą transakcyjną, inwestycyjną i rezerwową). Wszystko to prowadzi do zwiększania zewnętrznej konkurencyjności UGW¹⁸³.

Jak dotąd pozostaje otwartą kwestią, czy korzyści ekonomiczne wprowadzenia strefy euro przewyższają koszty. Należy jednak podkreślić, że rozwój integracji europejskiej nie opiera się tylko na przesłankach ekonomicznych, ale jest również wynikiem decyzji politycznej¹⁸⁴. Powstanie strefy euro w 1999 r. zakończyło wieloletni proces integracji gospodarczej w Europie.

¹⁸¹ A. Stępiak, *Integracja regionalna...*, s. 284–285.

¹⁸² J. Witkowska, *Przepływy bezpośrednie inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej a procesy integracji gospodarczej*, „Studia Europejskie” 1997, nr 1.

¹⁸³ P. Kowalewski, *Euro a międzynarodowy system walutowy*, Twigger, Warszawa 2001, s. 98.

¹⁸⁴ Niemcy, wchodząc do EMU, nie tylko zrzekły się swojej roli przywódcy w polityce monetarnej Europy, lecz musiały też poddać się wspólnym decyzjom Europejskiego Banku Centralnego. Pozostałe kraje euro zyskały zaś wpływ na politykę pieniężną w strefie euro. Dla Niemiec rekompensatą stało się poparcie polityczne dla zjednoczenia i ogólnie mówiąc, dla prowadzonej przez nie polityki wschodniej (J.D. Hansen (red.), *op. cit.*, s. 221).

Plany wprowadzenia euro w Polsce opierają się nie tylko na konieczności realizacji zobowiązań wynikających z ustawodawstwa unijnego, ale również, a nawet przede wszystkim, na korzyściach gospodarczych, które możemy odnieść, wprowadzając wspólną walutę.

Najbardziej widocznym i oczywistym skutkiem wprowadzenia euro będzie wycofanie polskiego złotego i wprowadzenie na jego miejsce euro. Dzięki temu nie będzie konieczności wymiany walut przy transakcjach zagranicznych z państwami strefy euro – czy to kapitałowych, handlowych, czy prywatnych. Będzie to korzystna zmiana dla przedsiębiorstw, które prowadzą wymianę handlową z państwami strefy euro, ponieważ wymiana walut pociąga za sobą koszty w postaci np. prowizji dla banków wymieniających walutę. Udogodnienie to dostrzegą także konsumenci, którzy będą się posługiwali tą samą walutą w kraju, jak i podczas pobytu w innych państwach strefy euro.

Wymiana walut wiąże się także z tzw. ryzykiem kursowym, które wynika z możliwości nieprzewidywalnej, niekorzystnej zmiany kursu. Ryzyko kursowe, które dotyczy także dużych międzynarodowych inwestorów instytucjonalnych, inwestujących w polskie aktywa, powoduje, że oprocentowanie polskich papierów dłużnych musi być wyższe, aby zrekompensować inwestorom istniejące ryzyko. Wyeliminowanie ryzyka kursowego przyczyni się do obniżenia długoterminowych stóp procentowych, co w efekcie obniży oprocentowanie kredytów bankowych, zwiększy inwestycje w gospodarce oraz uczyni kredyty bardziej dostępnymi i tańszymi. Doprowadzi to również do ożywienia wymiany handlowej oraz dalszej integracji rynku finansowego. Ponieważ obydwa zjawiska, o których mówimy, tj. koszty wymiany walut oraz ryzyko kursowe, stanowią utrudnienie dla prowadzenia handlu międzynarodowego, ich wyeliminowanie doprowadzi więc do ożywienia wymiany handlowej z państwami strefy euro. Jako że euro jest znaczącą walutą międzynarodową, również wymiana handlowa z niektórymi państwami, które leżą poza strefą euro, będzie mogła odbywać się w tej walucie. Skorzystają na tym zarówno przedsiębiorstwa, jak i konsumenci. Przedsiębiorstwa będą mogły zwiększyć obroty handlowe, a obniżenie kosztów związanych z zabezpieczaniem się przed ryzykiem kursowym zwiększy ich rentowność lub – jeżeli obniżą ceny – konkurencyjność. W konsekwencji ożywienia w handlu konsumenci będą mieli większy dostęp do dóbr importowanych. Wprowadzenie euro mogłoby przyspieszać integrację polskiego rynku finansowego z rynkami finansowymi państw strefy euro. Spowodowane to będzie wspomnianym wcześniej zniknięciem ryzyka kursowego i kosztów wy-

miany walut, lecz dużą rolę odgrywać będzie także wspólna polityka pieniężna EBC, której polskie podmioty finansowe będą podlegać na równi z uczestnikami rynków finansowych innych państw strefy euro. Większa integracja z ogromnym rynkiem finansowym strefy euro ułatwi dostęp do kapitału niezbędnego do rozwoju polskiej gospodarki. Przyczyni się także do rozwoju rynku finansowego w Polsce, za czym pójdzie większa gama produktów finansowych i lepsza jakość usług, na czym skorzystają zarówno przedsiębiorstwa, jak i konsumenci. Wszystkie wymienione zmiany powinny doprowadzić do większej stabilności gospodarki oraz zwiększyć możliwości rozwoju kraju. Lepsze perspektywy gospodarki zachęcą inwestorów międzynarodowych do inwestowania w Polsce, co spowoduje powstawanie nowych przedsiębiorstw lub rozwój już istniejących. To wszystko doprowadzi do przyspieszenia wzrostu gospodarczego, wzrostu liczby miejsc pracy i wzrostu zamożności społeczeństwa. Jednak ze względu na wieloaspektowy charakter tego zagadnienia obliczenie całościowych korzyści z wprowadzenia euro w Polsce jest niezmiernie trudne. Istnieją jednak badania, które starają się oszacować wielkość przynajmniej niektórych, pojedynczych efektów.

Badania takie przeprowadził Narodowy Bank Polski i przedstawił je w Raporcie na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro, który został opublikowany w lutym 2004 r., oraz w Raporcie na temat pełnego uczestnictwa RP w trzecim etapie UGW opublikowanym w lutym 2009 r. Badania NBP obejmują tylko jeden z efektów wprowadzenia euro, a mianowicie spadek stóp procentowych oraz napływ do Polski bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przedstawione w obu raportach symulacje pokazują, że ważnym efektem wprowadzenia euro będzie wzrost inwestycji. W wyniku wprowadzenia euro średnioroczne tempo wzrostu inwestycji wzrośnie o 0,5–1,0 pkt proc., a to doprowadzi do przyspieszenia wzrostu PKB o 0,2–0,4 pkt proc. rocznie. Najważniejsze, że przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego będzie miało charakter trwały, będzie się kumulowało i z czasem korzyści przebywania w strefie euro będą coraz większe, w porównaniu do sytuacji pozostawania poza strefą. Inne badania przeprowadził Międzynarodowy Fundusz Walutowy, który analizował skutki wprowadzenia euro dla handlu zagranicznego. Badania MFW pokazują, że tylko sam efekt zwiększenia wymiany handlowej, która nastąpi po wprowadzeniu euro, przyczyni się do zwiększenia PKB w Polsce od 1% do 8% w ciągu 20 lat. Należy mieć na uwadze, że badania NBP i MFW dotyczą tylko pojedynczych efektów wprowadzenia euro. Biorąc pod uwagę, że istnieje wiele innych pozytywnych zjawisk, które, oddziałując na siebie, mogą się wzmacniać,

całościowy pozytywny wpływ wprowadzenia euro na gospodarkę na pewno będzie większy niż podane szacunki NBP i MFW. Uczestnictwo w strefie euro niesie za sobą również pewne ryzyko. Jest ono związane przede wszystkim z brakiem możliwości prowadzenia samodzielnej polityki pieniężnej oraz brakiem mechanizmu kursu walutowego.

Przed wprowadzeniem euro za politykę pieniężną w Polsce odpowiedzialna jest Rada Polityki Pieniężnej i NBP, który prowadzi politykę pieniężną zgodnie z decyzjami podjętymi przez RPP. RPP natomiast prowadzi taką politykę pieniężną, aby zrealizować główny cel polityki pieniężnej w Polsce, wskazany w Konstytucji RP oraz ustawie o NBP, tj. utrzymać stabilny poziom cen, czyli niską inflację. Podejmując decyzje dotyczące stóp procentowych, RPP bierze pod uwagę sytuację gospodarczą w kraju i prognozy jej rozwoju.

Po wejściu do strefy euro w Polsce obowiązywać będzie polityka pieniężna prowadzona przez Europejski Bank Centralny. Co prawda Prezes NBP będzie wchodził w skład Rady Prezesów EBC, która decyduje o polityce pieniężnej w strefie euro, jednak będzie on zobowiązany, podobnie jak pozostali członkowie Rady, do kierowania się sytuacją gospodarczą w strefie euro jako całości, nie zaś sytuacją w poszczególnych państwach. Zadaniem polityki pieniężnej EBC jest bowiem dbałość o niską inflację w strefie euro rozumianej jako jeden organizm gospodarczy. Z tego względu powstaje ryzyko, że polityka pieniężna EBC, która jest dopasowana do sytuacji w całej strefie euro, nie będzie najlepsza z punktu widzenia sytuacji gospodarczej w Polsce. Sytuacja taka jest możliwa, jednak faktycznie prawdopodobieństwo jej wystąpienia jest ograniczone. Zagadnienie to sprowadza się do pytania o podobieństwo, czyli zbieżność cykli koniunkturalnych między Polską i strefą euro.

Faza cyklu koniunkturalnego, w której znajduje się gospodarka, określa w dużym stopniu charakter polityki pieniężnej. Najprościej mówiąc: stopy procentowe powinny spadać w okresie recesji i rosnąć w miarę postępowania ożywienia. Jeżeli zatem gospodarka Polski i strefy euro będzie znajdować się w tej samej fazie cyklu koniunkturalnego, polityka pieniężna EBC będzie odpowiednia dla polskiej gospodarki. Badania empiryczne nad zbieżnością cykli koniunkturalnych potwierdzają, że cykl koniunkturalny polskiej gospodarki jest w dość dużym stopniu zbieżny z cyklem gospodarki strefy euro. Ogromne znaczenie mają pod tym względem nasze ścisłe związki gospodarcze z gospodarką Niemiec, która jest głównym odbiorcą polskiego eksportu. Ponadto, jak pokazaliśmy wcześniej, wprowadzenie euro i towarzyszące mu efekty doprowadzą

do zacieśnienia integracji gospodarczej ze strefą euro, co powinno dodatkowo zwiększyć zbieżność cykli koniunkturalnych. Z tego względu ryzyko, że polityka pieniężna EBC będzie niewłaściwa dla polskiej gospodarki, jest niewielkie. Inne potencjalne ryzyko uczestniczenia w strefie euro jest związane z rezygnacją z mechanizmu płynnego kursu walutowego. Obecnie Polska stosuje mechanizm płynnego kursu walutowego, który polega na braku ingerencji banku centralnego w wysokość kursu walutowego. Kurs polskiego złotego do walut obcych jest wyznaczany na rynku walutowym przez popyt i podaż złotego i innych walut zgłaszanych przez uczestników rynku. W teorii płynny kurs walutowy jest mechanizmem stabilizującym zaburzenia występujące w gospodarce i łagodzącym skutki wstrząsów asymetrycznych. Na przykład w przypadku wstrząsu w postaci spadku popytu zewnętrznego na eksport kurs walutowy spada, co czyni krajowy eksport tańszym i tym samym przyczynia się do odbudowania popytu i poprawy salda handlu zagranicznego. Również w przypadku negatywnych zaburzeń wewnętrznych kurs walutowy dostosowuje się do zmieniającej się sytuacji realnej gospodarki. Na przykład w sytuacji niższego niż oczekiwany wzrostu produktywności obniżeniu ulegają oczekiwania dotyczące przyszłego poziomu kursu, co prowadzi do deprecjacji kursu bieżącego.

W praktyce zachowanie kursu walutowego często odbiega od teoretycznych założeń. Postępująca globalizacja rynków finansowych doprowadziła do ogromnej mobilności międzynarodowego kapitału, który w dużej mierze ma charakter krótkoterminowy. Powoduje to sytuację, gdy międzynarodowi inwestorzy w krótkim okresie mogą wycofać z rynku krajowego bardzo duże ilości kapitału, który jest inwestowany na innym rynku, w innym zakątku świata. Inwestorzy, podejmując decyzje inwestycyjne, często nie kierują się fundamentami gospodarczymi danego rynku, a jedynie bieżącymi, krótkoterminowymi trendami na rynkach finansowych. Emocje często kierują decyzjami inwestorów, co prowadzi do „zachowań stadnych” i masowego wycofywania się z jednego rynku lub nawet całego regionu. To wszystko powoduje, że zachowania kursu walutowego rzadko odzwierciedlają realną sytuację w gospodarce, bieżący kurs rzadko odzwierciedla kurs równowagi, a same zmiany kursu są często źródłem wstrząsów. Ponieważ kurs walutowy może być zarówno mechanizmem absorbującym wstrząsy, jak i sam je powodować, jego utrata na skutek przyłączenia się do strefy euro nie może być oceniona jednoznacznie jako koszt. Uczestnictwo w unii walutowej, jaką jest strefa euro, wiąże się, jak powiedzieliśmy wcześniej, z utratą autonomicznej polityki pieniężnej, która jest mechanizmem stabilizującym wa-

hania koniunkturalne gospodarki krajowej i która może reagować na wstrząsy asymetryczne dotyczące gospodarkę krajową. Stwierdziliśmy, że zbieżność cykli koniunkturalnych między Polską i strefą euro powoduje, że sytuacja, w której reakcja polskiej polityki pieniężnej była inna niż polityki EBC, nie jest bardzo prawdopodobna. Nie można jej jednak zupełnie wykluczyć. Należy zatem postawić pytanie, czy gospodarka dysponuje innymi mechanizmami dostosowawczymi, które mogłyby zostać uruchomione w razie wystąpienia asymetrycznych wstrząsów podczas uczestnictwa w strefie euro. Otóż mechanizmy takie istnieją – są nimi rynek pracy oraz polityka fiskalna. W sytuacji wystąpienia zaburzeń np. w postaci spadku popytu na polski eksport polskie przedsiębiorstwa eksportowe mogą być zmuszone ograniczyć produkcję i zredukować zatrudnienie. Dostosowanie rynku pracy mogłoby wtedy polegać na przepływie siły roboczej z Polski do innych krajów strefy euro. W ten sposób zostałby ograniczony wzrost bezrobocia w Polsce spowodowany negatywnym wstrząsem. Przepływ siły roboczej to nic innego jak migracje pracowników.

Ocenia się jednak, że skłonność Polaków do emigracji jest umiarkowana. Wyjazdy do pracy za granicą utrudniają różnice kulturowe i bariery językowe. Nawet wstąpienie do UE i otwarcie rynków pracy od maja 2004 r. w Irlandii, Szwecji i Wielkiej Brytanii nie przyczyniło się do dużej migracji, wbrew potocznym opiniom. Część zarejestrowanych po maju 2004 r. pracowników z Polski i pozostałych nowych państw członkowskich nie wyemigrowała faktycznie po akcesji, a jedynie wykorzystała ten fakt do oficjalnego zarejestrowania swojego pobytu i pracy za granicą. Analizy przeprowadzone przez Komisję Europejską świadczą także o tym, że stosowane przez niektóre „stare” państwa UE ograniczenia w podejmowaniu pracy przez pracowników z nowych państw członkowskich nie mają dużego wpływu na migracje pracowników. Należy się zatem spodziewać, że tendencja do migracji między Polską i strefą euro będzie rosła wolno, a zniesienie barier w podejmowaniu pracy przyspieszy ten proces jedynie w niewielkim stopniu. Dostosowania rynku pracy do wstrząsu asymetrycznego mogą odbyć się również poprzez płace. W wypadku wystąpienia przedstawionego wcześniej wstrząsu, zamiast redukcji zatrudnienia, polskie przedsiębiorstwa mogą ograniczyć nominalny wzrost płac, doprowadzając do spadku płac realnych. Badania wskazują jednak, że ten mechanizm dostosowawczy nie działała w Polsce efektywnie, co ma związek z istniejącym systemem negocjacji płacowych, który charakteryzuje się dość dużą centralizacją. Tak więc rynek pracy nie jest w Polsce efektywnym mechanizmem dostosowawczym, który mógłby

zastąpić krajową politykę pieniężną podczas uczestnictwa w strefie euro. Aby uczynić rynek pracy bardziej przygotowanym do funkcjonowania w warunkach unii walutowej, należałoby przeprowadzić reformy mające na celu uelastycznienie zasad funkcjonowania rynku, w szczególności dotyczących kształtowania płac i warunków zatrudnienia. Znoszenie barier w podejmowaniu pracy w kolejnych państwach UE będzie również miało pewien, choć raczej niewielki, wpływ na stabilizujące działanie rynku pracy.

Drugim mechanizmem stabilizującym, który mógłby przejąć stabilizacyjne cechy polityki pieniężnej podczas uczestnictwa w strefie euro, jest polityka fiskalna. Jej stabilizacyjne działanie odbywa się głównie poprzez wpływ dochodów i wydatków budżetowych na zagregowany popyt w gospodarce. Wzrost deficytu budżetowego poprzez spadek dochodów lub zwiększenie wydatków zwiększa popyt, spadek deficytu – zmniejsza go. Wzrost lub spadek deficytu może być wynikiem decyzji władz wprowadzających zmiany w przepisach regulujących dochody lub wydatki budżetowe (np. wysokość podatków lub zasiłków) lub wynikiem działania tzw. automatycznych stabilizatorów. Działania władz, czyli tzw. zmiany dyskrecjonalne, nie są właściwą metodą reagowania na wstrząsy asymetryczne, zmiany koniunktury czy przejściowe zaburzenia w gospodarce. Wynika to przede wszystkim z długości procesu legislacyjnego oraz praktycznej nieodwracalności wielu przepisów, szczególnie tych zwiększających wydatki budżetowe. Automatyczne stabilizatory koniunktury są to takie elementy systemu finansów publicznych, które oddziałują stymulująco na koniunkturę w okresie jej osłabienia oraz schładzają ją w okresie ożywienia. Takim elementem są np. zasiłki dla bezrobotnych: w czasie dekoniunktury wzrasta bezrobocie, co powoduje wzrost wydatków budżetowych z tytułu świadczeń dla bezrobotnych i tym samym przyczynia się do ograniczenia spadku popytu w gospodarce. Aby automatyczne stabilizatory mogły sprawnie funkcjonować, konieczne jest zapewnienie im wystarczająco dużo „miejsca” do działania, tak aby rosnący w trakcie dekoniunktury deficyt nie przekroczył rozmiarów powodujących negatywne zjawiska w gospodarce (np. zbyt szybki wzrost zadłużenia publicznego). W tym celu należy doprowadzić do tego, aby deficyt strukturalny (tj. deficyt budżetowy w sytuacji „normalnej” koniunktury lub deficyt skorygowany o zmiany wywołane cyklem koniunkturalnym) był jak najniższy. Co więcej, zgodnie z prawem europejskim (art. 104 Traktatu o Unii Europejskiej oraz Pakt Stabilności i Wzrostu) deficyt budżetowy w państwach UE nie powinien przekroczyć wielkości 3% PKB. Tę wielkość ustalono właśnie w tym celu, aby

nawet w czasach dekoniunktury deficyt nie osiągnął rozmiarów wpływających negatywnie na gospodarkę. Niski deficyt strukturalny należy zatem osiągnąć z dwóch powodów: umożliwienia sprawnego działania automatycznych stabilizatorów oraz aby nie popaść w konflikt z prawem europejskim. Deficyt w Polsce jest dość wysoki i w latach 1995–2006 stale przekraczał próg 3%. W 2007 wyniósł 1,88% PKB, a od 2008 r., w związku ze światowym kryzysem gospodarczym, ponownie przekroczył wartość 3% PKB. Jak wiadomo, kryteria zbieżności wymagają ponadto, aby deficyt nominalny został obniżony poniżej 3% PKB w sposób trwały. Konieczne jest obniżanie deficytu, aby zapewnić bezpieczny margines dla automatycznych stabilizatorów na wypadek pogorszenia koniunktury.

Potoczne argumenty przeciwko wprowadzeniu euro wskazują zazwyczaj na:

- niski wzrost gospodarczy w niektórych państwach strefy euro;
- fakt, że nie wszystkie państwa UE wprowadziły euro, pomimo że spełniały wszystkie kryteria zbieżności;
- wzrost inflacji po wprowadzeniu euro.

Czy jest to wystarczającym dowodem na to, że wprowadzenie euro może spowodować osłabienie aktywności gospodarczej w Polsce? Po pierwsze, niski wzrost notowany jest tylko w niektórych państwach strefy euro, takich jak Niemcy, Włochy czy Portugalia. Są również kraje w strefie euro, które mają dość wysoką dynamikę PKB, np. Grecja, Hiszpania czy Irlandia. Przyczyny niskiego wzrostu należy zatem szukać w czynnikach charakterystycznych dla poszczególnych gospodarek, nie w euro. Do spowolnienia wzrostu gospodarczego np. w Niemczech w największym stopniu przyczyniły się: hojna polityka socjalna, wysokie koszty pracy oraz odczuwalne ciągle skutki zjednoczenia Niemiec, które z ekonomicznego punktu widzenia nie zostało dobrze przeprowadzone. W przypadku Włoch decydujące znaczenie miał nadmierny wzrost płac, który doprowadził do drastycznego spadku konkurencyjności i tym samym – eksportu. Podobna sytuacja miała miejsce w Portugalii. Kojarzenie wprowadzenia euro ze spowolnieniem wzrostu gospodarczego wynika również z niefortunnego zbiegu wprowadzenia euro z recesją w gospodarce światowej. W pierwszych latach XXI w. dynamika produkcji spadła w wielu państwach świata, nie tylko w Europie, jednak nie miało to nic wspólnego z wprowadzeniem euro. Niektóre państwa „starej” UE pozostają poza strefą euro, chociaż spełniają kryteria zbieżności. Dania i Szwecja pozostają ciągle poza strefą euro, chociaż mają możliwość do niej przystąpić. Czy powinniśmy skorzystać z ich przykładu?

Należy zwrócić uwagę na trzy aspekty tego zagadnienia. Po pierwsze, decyzja Danii i Szwecji o pozostaniu poza strefą euro ma charakter polityczny: państwa te zorganizowały referendum, w którym społeczeństwo opowiedziało się przeciwko wprowadzaniu euro, wbrew stanowisku rządów i banków centralnych. Nie świadczy to jednak, że decyzja jest uzasadniona ekonomicznie. Po drugie, Dania stosuje od wielu lat system kursu sztywnego w stosunku do euro, co powoduje, że w praktyce nie prowadzi autonomicznej polityki kursowej i pieniężnej. Z ekonomicznego punktu widzenia Dania jest członkiem strefy euro, posługuje się tylko swoją walutą, nie ma wpływu na politykę pieniężną EBC, a obligacje rządowe mają nieco większą rentowność niż obligacje państw strefy euro. I wreszcie po trzecie, rodzaj korzyści z wprowadzenia euro oraz ich skala nie są takie same we wszystkich państwach. Korzyści dla polskiej gospodarki z wprowadzenia euro, które wymieniliśmy wcześniej, mogą nie mieć znaczenia w państwach takich jak Dania i Szwecja. Państwa te są na wyższym poziomie rozwoju gospodarczego niż Polska, dawno osiągnęły już stabilność makroekonomiczną, dysponują dużą ilością kapitału, mają dobrze rozwinięte rynki finansowe.

Wzrost inflacji po wprowadzeniu euro

Po wprowadzeniu euro konsumenci odczuli znaczny wzrost cen, który był – w ich uznaniu – spowodowany zamianą cen z walut krajowych na euro. Ciekawe jest, że oficjalne wskaźniki cen nie potwierdzają tego popularnego odczucia. Chociaż opinie konsumentów mówiły o dużym wzroście cen, oficjalne dane o inflacji zanotowały jedynie niewielki i czasowy jej wzrost. Zagadnienie to stało się tematem wielu badań ekonomicznych. W wyniku badań nie stwierdzono żadnych błędów w pomiarze inflacji, okazało się natomiast, że zjawisko nagłego wzrostu postrzeganej inflacji ma wymiar jedynie psychologiczny. Wynikało ono z kilku źródeł:

1. Wzrost cen w okresie wprowadzania euro był dokładnie śledzony przez media, które szeroko opisywały pojedyncze przypadki dużych wzrostów cen. To wzmacniało przekonanie o powszechnym i dużym wzroście cen.

2. Konsumenci mają tendencję do większego zwracania uwagi na wzrost cen niż na ich spadek; efekt ten został wzmocniony w okresie wprowadzania euro poprzez zachowanie mediów.

3. Faktycznie największy wzrost cen nastąpił w kategoriach dóbr i usług, które mają mały udział w koszyku konsumpcyjnym, ale są nabywane przez konsumentów często i w niewielkich ilościach (prasa, popularne usługi, głównie ga-

stronomiczne). Ze względu na częste zakupy konsumenci przeceniają faktyczny wzrost cen, a ponadto mają tendencję do utożsamiania go z ogólnym wzrostem cen, nie tylko jednej grupy towarów i usług. W okresie wymiany walut krajowych na euro niektóre państwa wprowadziły specjalne ustawy, mające na celu zapobieganie tego typu przypadkom. Część państw powołała także na czas wymiany specjalne instytucje, których zadaniem było monitorowanie procesu przeliczania cen, wyłapywanie przypadków nieprawidłowości i podawanie ich do wiadomości publicznej. Doświadczenia państw, które wprowadziły już euro, dowodzą, że faktycznego lub postrzeganego wzrostu cen można uniknąć dzięki odpowiedniemu informowaniu społeczeństwa o sposobie wymiany waluty na euro i przeliczaniu cen, odpowiedniemu przygotowaniu instytucjonalnemu oraz dzięki zapewnieniu wysokiej konkurencyjności rynków, które wówczas same dbają o utrzymanie stabilnych cen w trosce o zachowanie klientów. Doświadczenia te powinny zostać wykorzystane w momencie wprowadzania euro w Polsce.

Podsumowanie

W rozdziale drugim zrealizowano pierwszy cel pomocniczy pracy, w którym stwierdza się, że procesy integracyjne w ramach Unii Europejskiej wpływają na bezpośrednie inwestycje zagraniczne, co przedstawiono w niniejszym podsumowaniu. Analizy procesu delokalizacji dokonano za pomocą bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z badania tendencji w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na obszarze Unii Europejskiej widać wyraźnie pozytywny wpływ integracji gospodarczej na wzrost transferów kapitałowych w formie delokalizacji, szczególnie na kolejnych, wyższych jej etapach. Zwiększyły się nie tylko przepływy inwestycji bezpośrednich pomiędzy państwami członkowskimi, ale także w ich stosunkach z krajami trzecimi. Integracja gospodarcza jednak nie doprowadziła do wyrównania się warunków inwestowania, co widać na podstawie udziałów poszczególnych państw członkowskich w napływie kapitału do Unii Europejskiej¹⁸⁵. Duży wpływ na procesy delokalizacji produkcji mają procesy integracyjne w ramach Unii Europejskiej, gdyż stworzenie jednolitego obszaru ze swobodnym przepływem dóbr, usług, kapitału i siły roboczej

¹⁸⁵ A. Stępiak, *Transfer kapitału na kolejnych etapach integracji regionalnej (na przykładzie inwestycji bezpośrednich w Unii Europejskiej)*, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, „Studia Europejskie” 1997, nr 2, s. 38.

pozwała przedsiębiorstwom na bardziej efektywne kształtowanie procesu produkcji, co oznacza również jego fragmentację w ramach wspólnego rynku. Procesy delokalizacji są przejawem postępującej integracji gospodarki światowej.

Integracja ekonomiczna wywiera ogromny wpływ na wszystkie dziedziny gospodarek integrujących się państw oraz na stosunki pomiędzy nimi i z krajami trzecimi. Jednym z aspektów, który podlega oddziaływaniom integracji gospodarczej, jest przepływ kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich¹⁸⁶. Wpływ, jaki wywiera integracja gospodarcza na BIZ (w tym delokalizację), nie został jeszcze do końca wyjaśniony w literaturze przedmiotu. Istnienie związku między tymi wielkościami nie ulega wątpliwości. Wprowadzenie pełnej liberalizacji przepływów kapitałowych i równoległe usuwanie barier w przepływie towarów usług i osób nie może pozostać bez wpływu na BIZ i delokalizację produkcji wewnątrz ugrupowania integracyjnego, a także w jego stosunkach z krajami niestowarzyszonymi¹⁸⁷.

Stosując kryterium czasowe, można dokonać rozróżnienia potencjalnego oddziaływania integracji gospodarczej na BIZ na dwa rodzaje: bezpośrednie oraz pośrednie. I tak oto bezpośredni wpływ zasadza się na oddziaływaniu tych aspektów integracji, które ujawniają się natychmiast (np. zniesienie kontroli granic, likwidacja ceł, co daje m.in. możliwość osiągnięcia korzyści skali). Pośredni wpływ jest zaś emanacją efektów średnio- i długoterminowych związanych z postępem technologicznym, wzrostem efektywności, wzrostem zakumulowanego kapitału, a tym samym inwestycji i PKB. Mając na uwadze powyższe rozróżnienie, warto pokusić się o ocenę jednego z głównych wniosków analizy EIU (ang. *Economist Intelligence Unit*), który można zawrzeć w stwierdzeniu, że wpływ rozszerzenia UE na inwestycje bezpośrednie nie jest oczywisty. Jak już bowiem zostało wspomniane, bezpośredni wpływ integracji gospodarczej na strumienie kapitału w formie BIZ ujawnia się m.in. w rezultacie znoszenia barier o charakterze celnym oraz pozataryfowym. Powszechnie wiadomo, iż w wyniku podpisanych układów europejskich już od początku lat 90. postępowała liberalizacja przepływów handlowych pomiędzy ESW i UE. Została ona zakończona (z wyłączeniem rolnictwa na kilka lat przed akcesją państw EŚW. Eliminowaniu barier w przemieszczaniu towarów, usług i inwestycji towarzyszyło utrzymywanie restrykcji dla handlu z krajami trzecimi. Niebaga-

¹⁸⁶ J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej*, Uniwersytet Łódzki, Łódź, 1996, s. 206.

¹⁸⁷ *Ibidem*.

telną rolę w stymulowaniu napływu BIZ stanowią wielkość rynku, koszty płac, zasoby naturalne, metody prywatyzacji, dystans geograficzny, polityka i środowisko biznesowe. Należy bowiem wspomnieć o średnio- i długoterminowym pozytywnym wpływie efektów integracji gospodarczej na takie determinanty jak: poziom zaawansowania technologicznego, konkurencyjność, klimat inwestycyjny, a w ostatecznym rozrachunku PKB kraju goszczącego. W latach 2000–2004 wpływ procesów integracyjnych na wzrost PKB w nowych państwach członkowskich wynosił około 0,7% PKB. W okresie 2005–2009 oddziaływanie to wzrosło do zakresu 1,4–2,7%. Oczywiście nie do zakwestionowania jest fakt wpływu procesów integracyjnych na wzrost kosztu siły roboczej w krajach EŚW, co może zniechęcać przedsiębiorców zagranicznych do podejmowania inwestycji w relatywnie pracochłonnych sektorach. Jednocześnie należy się spodziewać, że wzrost zaawansowania technologicznego oraz progres w zakresie produktywności siły roboczej w państwach USW będzie wynagradzał obniżenie poziomu inwestycji wymagających niskowyzkwalifikowanych pracowników. Symptomy takiego rozwoju sytuacji można zaobserwować m.in. w Polsce. W literaturze przedmiotu spotyka się odmienne koncepcje dotyczące rozważanego problemu: jedne akcentują bezpieczny wpływ integracji na wzrost napływu inwestycji bezpośrednich, inne natomiast głoszą, że pogłębianie procesów integracyjnych w UE pełni tylko funkcję katalizatora napływu BIZ. Innymi słowy, przyspiesza decyzje inwestorów, nie wpływając jednocześnie na ich poziom w długim okresie. Za najbardziej zasadne trzeba jednak uznać podejście pośrednie. Akcentuje ono trzy główne determinanty inwestycji zagranicznych w UE:

- procesy integracyjne,
- charakterystyka gałęzi, branż,
- charakterystyka potencjalnych inwestorów¹⁸⁸.

Dopiero oddziaływanie tych trzech determinant, ich odpowiednia konfiguracja skłaniają inwestorów do podjęcia decyzji o zrealizowaniu BIZ. Określenie znaczenia każdego z tych czynników wymagałoby dezagregowania analizy do poziomu poszczególnych przedsiębiorstw, co jest w praktyce niemożliwe.

Co więcej, procesy integracyjne oprócz bezpośredniego wpływu na BIZ mogą oddziaływać na nie pośrednio poprzez zmiany dotyczące samych inwestorów oraz charakterystyk branż. Taki stan rzeczy z całą pewnością jeszcze bardziej komplikuje dokładne określenie udziału integracji europejskiej w na-

¹⁸⁸ A. Stępiak, *Transfer kapitału...*, s. 18.

plywie BIZ. Nie neguje to jednak faktu, że pozytywne oddziaływanie procesów integracyjnych na tę formę kapitału jest oczywiste. Wykazanie tego wymaga analizy o charakterze wielopłaszczyznowym (uwzględniające efekty bezpośrednie oraz pośrednie), posiadającej szerszy kontekst i niekoncentrującej się wyłącznie na okresie poakcesyjnym, gdyż bezpośredni efekt integracyjny w zakresie BIZ został już w dużej mierze zdyskontowany w latach 90. Kierując się doświadczeniem Hiszpanii, Portugalii i Grecji, należy zauważyć, że bezpośrednie oddziaływanie procesów integracyjnych na napływ BIZ do państw Europy Środkowo-Wschodniej powinno ulegać ograniczeniu. Taki rozwój sytuacji byłby bowiem rezultatem coraz większej zbieżności potencjalnego i rzeczywistego wolumenu skumulowanych inwestycji bezpośrednich BIZ. Innymi słowy, uruchomiony m.in. przez znoszenie barier handlowych proces dostosowania się realnej wartości zlokalizowanych w EŚW inwestycji bezpośrednich do wartości modelowej (oczekiwanej na podstawie charakterystyki ekonomicznej państw tego regionu opartej m.in. na ich PKB, liczbie ludności, koszcie siły roboczej) musi się kiedyś zakończyć. Gdy kraje EŚW osiągną poziom skumulowanych inwestycji zbliżony do tego, jaki charakteryzuje podobne państwa funkcjonujące w gospodarce otwartej, wówczas napływ BIZ będzie determinowany już wyłącznie przez takie czynniki jak potencjał gospodarczy mierzony przez PKB *per capita*, realne koszty pracy, polityka ekonomiczna, stan infrastruktury, standardy biznesowe. Bez trudu można zauważyć, że tego typu determinanty kształtowane są w długim okresie również przez efekty integracji gospodarczej, przykładowo wzrost konkurencji wpływa na wzrost produktywności siły roboczej i w konsekwencji zwiększa dochód narodowy będący jednym z niezwykle ważnych motywów dla podjęcia BIZ. Zatem trzeba skonstatować, że bezpośrednie oddziaływanie procesów integracyjnych powinno zostać całkowicie zastąpione przez długoterminowy wpływ UE na strumienie BIZ do Europy Środkowo-Wschodniej. Odpowiedź na pytanie, czy taka sytuacja ma już miejsce, nastrocza trudności. Związane jest to z niezgodnością wyników badań dotyczących poziomu skumulowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych EŚW w stosunku do wartości oczekiwanej.

ROZDZIAŁ III

Delokalizacja produkcji z Niemiec do Polski w okresie liberalizacji handlu

Liberalizacja gospodarki jest działaniem z zakresu polityki gospodarczej, polegającym na ograniczeniu ingerencji państwa w funkcjonowanie mechanizmów rynkowych. Liberalizacja jest zazwyczaj elementem pakietu reform, których cel stanowi zdynamizowanie rozwoju gospodarczego kraju¹⁸⁹.

Liberalizacja gospodarki odgrywała szczególnie istotną rolę w procesie transformacji gospodarczej. Często liberalizacja utożsamiana jest z całkowitym wycofaniem się państwa z regulacji gospodarki. Jest to mylne twierdzenie: pewna skala regulacji jest zawsze potrzebna, zwłaszcza gdy w grę wchodzi ochrona bezpieczeństwa i zdrowia konsumentów, ochrona konkurencji rynkowej i prowadzenia działalności gospodarczej. Liberalizacja gospodarki oznacza jedynie ograniczenie ingerencji państwa w funkcjonowanie mechanizmów rynkowych w sytuacji, gdy nie jest sam w stanie zapewnić spełnienia wszystkich tych wymogów – a więc gdy ingerencja jest zbędna albo prowadzi do kosztów (np. w postaci ograniczenia konkurencji rynkowej) znacznie przewyższających korzyści.

Liberalizację przeprowadza się głównie po to, aby zwiększyć skalę przedsiębiorczości i aktywności przedsiębiorstw prywatnych, zachęcić do inwestowania i rozwijania działalności. Lepsze wyniki w zakresie wzrostu osiąga się też poprzez zwiększenie intensywności konkurencji rynkowej (likwidując np. bariery, które utrudniają nowym producentom sprzedaż towarów i usług – bariery takie faworyzują monopolistów) i usprawnić działanie mechanizmów rynkowych (eliminując niewłaściwe sygnały płynące z rynku – np. likwidując dotacje do cen produktów, skutkiem których konsumenci nie wiedzą, jaki jest rzeczywisty koszt produkcji zużywanych dóbr).

¹⁸⁹ P. Bożyk, *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2004, s. 20.

Liberalizacja gospodarki odnosi się najczęściej do następujących dziedzin¹⁹⁰:

- liberalizacja cen, czyli powstrzymanie się państwa od ingerencji w kształtowanie się cen wyznaczanych przez rynek (ingerencja taka odbywa się zazwyczaj albo w drodze systemu dotacji do cen, albo administracyjnej kontroli kształtowania się cen);
- liberalizacja obrotów towarowych z zagranicą, a w szczególności obniżenie ceł i innych barier dla handlu w celu zwiększenia konkurencji rynkowej;
- liberalizacja funkcjonowania rynku finansowego i kapitałowego, oznaczająca zwiększenie swobody świadczenia usług przez instytucje finansowe – zarówno przez instytucje krajowe, jak i zagraniczne (zjawisko to łączy się zazwyczaj z liberalizacją obrotów kapitałowych z zagranicą, a więc swobodą inwestowania kapitału zarówno przez inwestorów zagranicznych w kraju, jak i krajowych za granicą);
- liberalizacja przepisów dotyczących działalności gospodarczej, a w szczególności eliminacja barier utrudniających rozpoczynanie działalności przez nowe podmioty i chroniących pozycję.

3.1. Uwarunkowania napływu kapitału zagranicznego do Polski

Proces transformacji ustrojowo-gospodarczej rozpoczęty na początku lat 90. XX w. w Polsce miał istotny wpływ na zaistnienie warunków do rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Zamknięta gospodarka nakazowo-rozdzielcza przed rokiem 1989 blokowała napływ kapitału zagranicznego do Polski. Sytuacja zmieniła się po rozpoczęciu przemian politycznych i gospodarczych w 1989 r.

Podczas transformacji gospodarczej przypadającej na lata 90. powstały w Polsce podstawowe warunki prawne, ekonomiczne i infrastrukturalne do prowadzenia gospodarki rynkowej. Po wielu reformach¹⁹¹ Polska stała się przedmiotem rosnącego zainteresowania inwestorów zagranicznych. Faktem jest, że skromne zasoby rodzimego kapitału oraz ogromne potrzeby inwestycyjne polskiej gospodarki spowodowały, że dopływ zagranicznych funduszy jest

¹⁹⁰ *Ibidem*.

¹⁹¹ Wprowadzenie 1 stycznia 1990 r. 10 ustaw zwanych „Planem Balcerowicza” zapoczątkowało szokową transformację.

niezbędny w Polsce, aby mogła ona zniwelować dystans w poziomie rozwoju gospodarczego, jaki dzieli nasz kraj od państw zachodnioeuropejskich, oraz aby była ona w stanie sprostać wyzwaniom wynikającym z globalizacji i integracji z Unią Europejską¹⁹².

W pierwszych latach transformacji gospodarki polskiej brano pod uwagę korzyści kosztowe, umożliwiające konkutowanie na rynkach zachodnich inwestorów niższymi cenami produktów eksportowych z krajów lokaty. Przyczyną różnic były znacznie niższe niż w krajach wysokorozwiniętych koszty robocizny. Ponadto na przewagi kosztowe złożyły się¹⁹³:

- braki dostosowań prawno-instytucjonalnych,
- polityka niskich kursów przeliczeniowych,
- ograniczanie dochodów,
- niższe ceny surowców,
- mniejsze nakłady na ochronę środowiska,
- mniej biurokratycznych przeszkód.

Argumentem przemawiającym za lokowaniem kapitału w Polsce na początku lat 90. był żywiołowy i dynamiczny rozwój rynku. Wraz z wejściem w życie ustawy z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych¹⁹⁴ stuprocentowy udział kapitału zagranicznego umożliwiał obcokrajowcom zakładanie spółek *joint-venture* oraz przyznanie podmiotom z udziałem zagranicznym trzyletnich wakacji podatkowych.

Otwarta gospodarka stymulowała wykorzystanie luki między rosnącą konsumpcją społeczeństwa a anachroniczną i nieprzystosowaną do tego strukturą polskiej przedsiębiorczości¹⁹⁵. Perspektywy rozwoju polskiego rynku i jego rozmiary były głównymi motywami napływu inwestycji z UE. Świadczy o tym fakt, iż od 50% do 73% produkcji firm z kapitałem zagranicznym w latach 90. pozostawało w Polsce.

Czynniki, które zachęcały do inwestowania w Polsce, to:

1. **Rozmiar rynku** – niemal 39 mln potencjalnych konsumentów, chłonność rynku, którą określa się wielkością PKB *per capita*. Polska w wyniku głębokich zmian oraz reform systemowych, a także wysokiego tempa wzro-

¹⁹² I. Michałków, *Kapitał zagraniczny w rozwoju polskiej gospodarki*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Warszawie, Warszawa 2001, s. 59–60.

¹⁹³ W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje...*, s. 140–141.

¹⁹⁴ Dz. U. z 1988 r. Nr 41, poz. 325 z późn. zm.

¹⁹⁵ E. Mączyńska, P. Pysz, *Po co nam społeczna gospodarka rynkowa?*, „Ekonomista” 2020, nr 2.

stu gospodarczego w połowie lat 90. w okresie od 1990 do 2004 r. osiągnęła przyrost PKB *per capita* o 191%. Tak dynamiczny wzrost powoduje odpowiednio większe możliwości konsumpcyjne. Wysokość PKB wpływa również na strukturę branżową inwestycji zagranicznych, gdyż wyższy dochód oznacza wyższy popyt na dobra luksusowe.

2. **Położenie geograficzne** – kluczową rolę odgrywa tu lokalizacja w centrum Europy oraz bliskość chłonnych rynków wschodnich, gdzie można wysyłać produkowane w Polsce towary. Tranzytowe położenie Polski między Europą Zachodnią a Rosją, Ukrainą, Białorusią daje przewagę nad innymi krajami Europy Środkowej, w tym przede wszystkim nad Czechami i Węgrami.
3. **Podpisanie Umowy o Stowarzyszeniu ze Wspólnotą Europejską**, jak również członkostwo w międzynarodowych organizacjach takich jak Światowa Organizacja Handlu, Światowa Organizacja Ceł, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju.
4. **Istnienie specjalnych stref ekonomicznych, parki przemysłowe i technologiczne** – oferowanie licznych ulg dla firm (w tym również zwolnienia podatkowe) było czynnikiem zachęcającym do lokowania inwestycji.

Oprócz ww. pozytywnych czynników do inwestowania istniało też wiele przeszkód i utrudnień dla inwestorów zagranicznych.

Na początku lat 90. główną barierą dla inwestorów były ogromne trudności gospodarcze, w szczególności spadek PKB, wysoka inflacja i duże bezrobocie, niestabilna sytuacja polityczna (w ciągu trzech lat reform rządu sprawowały cztery ekipy, a pięć osób pełniło funkcję premiera), niestabilna sytuacja prawna (np. wprowadzona zmiana przepisów z 14 czerwca 1991 r., która zlikwidowała automatyczne wakacje podatkowe i wprowadziła w zamian uznaniowe ulgi). Sygnały przełamania tendencji spadkowych w gospodarce – wzrost produktu krajowego brutto – były widoczne już w latach 1992–1993. Jednak to nie wystarczało, aby inwestorzy uwierzyli, że jest to tendencja trwała (inflacja jeszcze w 1994 r. wynosiła powyżej 30%). Napływ inwestycji do Polski uległ znacznemu zwiększeniu dopiero od 1995 r., kiedy utrwalił się dynamiczny wzrost gospodarczy, spadła inflacja i udoskonalamo przepisy dotyczące BIZ¹⁹⁶. Wydarzenia takie jak uzyskanie członkostwa w Międzynarodowym Funduszu Walutowym (1986), Radzie Europy (1991), podpisanie Umowy o Stowarzysze-

¹⁹⁶ E. Kućmierczyk, *Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce w latach 1989–2003 w porównaniu z inwestycjami w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2003, s. 3.

niu (1992), OECD (1996), przystąpienie do NATO (1999) spowodowało wzmocnienie stabilności Polski oraz wzrost atrakcyjności dla inwestorów zagranicznych.

Wśród przeszkód napływu BIZ do Polski wymienić można problemy związane z kształtem polskiego prawa oraz z towarzyszącą temu rozbudowaną biurokracją. Jej nasilenie znacznie zmalało dzięki przystosowaniu polskiego prawodawstwa do standardów unijnych, a procedury rozpoczęcia działalności gospodarczej w Polsce należą do jednych z najkrótszych w Europie¹⁹⁷ i ich długość określa się na 31 dni. Tymczasem nadal do uciążliwych, ze względu na długi czas realizacji i wysoki stopień skomplikowania, zaliczane są procedury pozyskania działek inwestycyjnych¹⁹⁸. Zwłaszcza w pierwszych latach transformacji systemowej w Polsce w niekorzystnym świetle stawiał polską gospodarkę system podatkowy¹⁹⁹ i jego wysokie stawki podatku dochodowego dla podmiotów zagranicznych obowiązujące po zakończeniu okresu przysługujących ulg. Z biegiem lat, dzięki gruntownej reformie, sytuacja polepszyła się, a obcokrajowcy chwalą sobie możliwość skorzystania z 19-proc. CIT.

W ciągu 15 lat polskie prawo dewizowe przeszło ewolucję od całkowitej reglamentacji przepływów finansowych i niewymienialnej waluty (1998 r.) do prawie kompletnej liberalizacji obrotów kapitałowych (2002 r.)²⁰⁰.

Dotychczasowy proces usuwania ograniczeń kapitałowych w Polsce można podzielić na pięć okresów, wyznaczanych wchodzeniem w życie kolejnych wersji prawa dewizowego²⁰¹:

1. Lata 1989–1994: główną zmianą było przełamanie monopolu NBP na skup i sprzedaż walut²⁰², a także umożliwienie dostępu do walut mających służyć do zapłaty za importowane dobra, prawa majątkowe oraz trzy

¹⁹⁷ Polska zajmuje pod tym względem pierwsze w miejsce w grupie kilku krajów przed Niemcami, Francją, Węgrami, Czechami, Słowacją i Hiszpanią. *PAliIZ Rocznik 2003*, „Puls Biznesu”.

¹⁹⁸ *Ibidem*.

¹⁹⁹ System podatkowy można zaliczyć zarówno do ekonomicznych uwarunkowań napływu BIZ do Polski, jak i do ich polityczno-administracyjnych odpowiedników ze względu na możliwość podporządkowania go polityce proinwestycyjnej.

²⁰⁰ J. Michałek (red.), *Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską. Mechanizmy i skutki gospodarcze*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 269. W początkowym okresie szybkość usuwania ograniczeń przepływów kapitałowych uzależniona była od bieżących możliwości gospodarczych transformującej się gospodarki. W późniejszym okresie zaczęto zwracać uwagę na uregulowania prawne obowiązujące w Unii Europejskiej oraz zalecane przez MFW.

²⁰¹ J. Michałek (red.), *op. cit.*, s. 270.

²⁰² Od grudnia 1990 r. banki komercyjne nie musiały już sprzedawać całości walut. Kurs oferowany mógł odbiegać od kursu o $\pm 2\%$ (w późniejszym okresie stwierdzono wprost, że ograniczenie to nie dotyczy transakcji terminowych).

rodzaje usług (spedycyjne, transportowe, ubezpieczeniowe); przepisy te uwalniały handel zagraniczny w Polsce²⁰³. Istotnym wydarzeniem ustawodawczym, z punktu widzenia działalności podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce, było uchwalenie przez sejm ustawy z dnia 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem zagranicznym. Należała ona do pakietu ustaw „prawa stanu przejściowego” do gospodarki rynkowej. Na jej gruncie dokonano harmonizacji zasad funkcjonowania inwestorów zagranicznych w Polsce podejmujących działalność gospodarczą w różnych formach: spółek z pełnym kapitałem zagranicznym, spółek *joint ventures*, spółek, których powstanie wiązało się z uczestnictwem w prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych itd.²⁰⁴

2. Od połowy 1991 r. zagwarantowano inwestorom zagranicznym prawo do transferu zysków, a także zezwolono na nabywanie akcji spółek dopuszczonych do obrotu publicznego; w 1992 r. inwestorzy zagraniczni uzyskali dostęp do bonów skarbowych o najdłuższym okresie wykupu, a w drugiej połowie 1993 r. także do bonów krótkoterminowych; w 1993 r. określono normy ryzyka walutowego, wprowadzono pojęcie pozycji walutowej oraz jej rodzajów.
3. Lata 1995–1998: wstąpienie do międzynarodowych organizacji takich jak: Światowa Organizacja Handlu od 1995 r., Światowa Organizacja Ceł, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju od 1996 r., uzyskanie członkostwa w OECD (1996 r.), Umowa o wolnym handlu z UE i liberalizacja ceł importowych w latach 1995–1996 stworzyło gwarancję wprowadzenia w Polsce procedur i przepisów stosowanych wobec inwestorów zagranicznych w krajach wysoko rozwiniętych; przełomem w roku 1996 było zezwolenie na ekspansję gospodarczą polskich posiadaczy kapitału na rynki zagraniczne, umożliwiono nabywanie akcji i udziałów powyżej 10% głosów

²⁰³ Wprowadzono jednak obowiązek niezwłocznej sprzedaży walut pochodzących z eksportu dóbr i usług.

²⁰⁴ Nowa ustawa wprowadzała kilka rozstrzygnięć o szczególnym znaczeniu: uchyliła obowiązek uzyskiwania zezwolenia na utworzenie każdej spółki z udziałem zagranicznym z wyjątkiem: przemysłu obronnego, zarządzania portami morskimi i lotniczymi, pośrednictwa i obrotu nieruchomościami, handlu hurtowego importowanymi artykułami konsumpcyjnymi oraz w zakresie świadczenia pomocy prawnej, umożliwiła wejście inwestora zagranicznego jako udziałowca (akcjonariusza) do istniejącej spółki z kapitałem polskim, zniosła należne z mocy prawa tzw. wakacje podatkowe dla spółek z udziałem zagranicznym, rozszerzyła zakres dopuszczalnych źródeł pochodzenia wkładów udziałowców zagranicznych do spółki, dopuściła swobodny transfer zysku należnego udziałowcom zagranicznym oraz kwot ze sprzedaży ich udziałów lub akcji.

w przedsiębiorstwach mających swoją siedzibę w krajach OECD, zrealizowano również zalecenia OECD dotyczące inwestycji bezpośrednich i sprzedaży przez osoby zagraniczne w Polsce akcji oraz jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych i powierniczych; dopiero w 1998 r. polskie banki komercyjne uzyskały prawo do emisji papierów wartościowych za granicą; za ważną zmianę należy uznać zniesienie zakazu używania złotego w transakcjach zawieranych z podmiotami zagranicznymi, co oznacza równorzędną waluty polskiej z wymiennymi walutami obcymi.

4. Lata 1999–2002: wzrost atrakcyjności inwestycyjnej Polski został spowodowany również wzmocnieniem stabilności geopolitycznej kraju poprzez przystąpienie do NATO (1999); od 18 lutego 2000 r. Otwarte Fundusze Emerytalne uzyskały możliwość inwestowania do 5% aktywów w krajach należących do OECD; na przełomie 2001 i 2002 r. nastąpiło czasowe ograniczenie liberalizacji obrotów kapitałowych, tj. nałożono 2-proc. podatek na obroty kapitałowe z zagranicą; W 2000 r. zarejestrowano rekordowy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski wynoszący ponad 10,6 mld USD.
5. Ostatni etap rozpoczęty został wejściem w życie 1 października 2002 r. ustawy „prawo dewizowe”, która w znacznym stopniu likwidowała ograniczenia obrotu finansowego Polski z zagranicą, w tym całkowicie liberalizowała przepływy kapitałowe z krajami Unii Europejskiej oraz krajami należącymi do Europejskiego Obszaru Gospodarczego lub Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. W roku 2004 Polska została członkiem Unii Europejskiej i od tego momentu nie jest już ujmowana jako państwo transformujące się.

Na początku lat 90. XX w. zawarto szereg porozumień, które dawały polskim towarom coraz lepszy dostęp do rynku Wspólnot Europejskich. Szczególne znaczenie miał Układ Europejski. Najważniejsza dla Polski umowa o strefie wolnego handlu wynika z podpisanego w 1991 r. Układu Europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie między Wspólnotami Europejskimi oraz ich państwami członkowskimi z jednej strony a Rzeczpospolitą Polską z drugiej.

Celem każdej z umów o strefach wolnego handlu jest liberalizacja handlu między krajami członkowskimi. Cel ten osiąga się dwoma podstawowymi metodami, tj. poprzez stopniową eliminację cła oraz sukcesywne łagodzenie reguł pochodzenia towarów. Wszystkie umowy o strefach wolnego handlu jako nieodłączny element zawierają więc harmonogramy redukcji stawek celnych oraz

protokoły dotyczące reguł pochodzenia modyfikowane w miarę rozwoju wymiany handlowej²⁰⁵.

W 1991 r. podpisano Układ Europejski o stowarzyszeniu Polski ze Wspólnotami Europejskimi, którego część handlowa weszła w życie w marcu 1992 r. w formie Umowy Przejściowej. Cały Układ zaczął natomiast obowiązywać po zakończeniu procedury ratyfikacyjnej 1 lutego 1994 r. Polska złożyła oficjalny wniosek o członkostwo w Unii Europejskiej 8 kwietnia 1994. Zamknięcie negocjacji akcesyjnych nastąpiło 14 grudnia 2002 r., co doprowadziło do podpisania Traktatu o przystąpieniu do struktur unijnych 16 kwietnia 2004 w Atenach. Przystąpienie Polski do Światowej Organizacji Handlu wiązało się z przyjęciem porozumień handlowych oraz pozahandlowych, wynegocjowanych w czasie Rundy Urugwajskiej oraz przystosowaniem prawa krajowego do nowych warunków. Stopniowe i konsekwentne wdrażanie do ustawodawstwa krajowego dostosowań wynikłych z członkostwa w Światowej Organizacji Handlu i OECD ułatwiło Polsce przystosowanie się do zasad polityki handlowej Wspólnoty Europejskiej²⁰⁶.

Tabela 12. Harmonogram Układu Europejskiego – liberalizacja ceł WE (jako % stawki podstawowej) w imporcie polskich towarów przemysłowych

Grupa produktów	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Tekstylia	71	71	57	43	29	14
Stal	80	60	40	20	10	0
Węgiel	b.d.	0	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Załącznik IIa	50	0	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Załącznik IIb	80	60	40	20	0	b.d.
Załącznik IIc	85	70	55	40	25	0
Inne	0	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: J. Kundera, *Liberalizacja obrotów gospodarczych między Unią Europejską a Polską*, [w:] J. Kundera, E. Ostrowska (red.), *Wymiana towarów i inwestycji między Polską a krajami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998, s. 34.

²⁰⁵ Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi, <https://www.prawo.pl/akty/dz-u-1994-11-38,16795742.html> [dostęp: 6.10.2024]; E. Radomska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) polskich przedsiębiorstw*, www.exporter.pl/bazy/Info_obszerne/284.php, [dostęp: 12.10.2024].

²⁰⁶ B. Jeliński, *Polska polityka handlu zagranicznego w warunkach członkostwa w UE*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003, s. 482–484.

Załącznik IIa obejmuje produkty mineralne i niektóre surowce chemiczne.

Załącznik IIb obejmuje metale niezależne.

Załącznik IIc obejmuje tzw. produkty wrażliwe, jak cement, nawozy sztuczne, kazeina, niektóre tworzywa sztuczne, opony i pewne wyroby ze skóry, niektóre wyroby ze szkła, odkuwki, niektóre wyroby walcowane ze stali, drut stalowy, niektóre wyroby z miedzi, niektóre rodzaje łożysk tocznych, telewizory i kineskopy, lampy elektryczne i elektronowe oraz żarówki, diody i tranzystory, elektrody i szczotki węglowe, ciągniki i samochody, niektóre zabawki²⁰⁷.

Z dniem wejścia w życie umowy przejściowej wspólnota wprowadziła zasadniczą liberalizację importu towarów przemysłowych z Polski i zniósła całkowicie cła na wszystkie towary niewymienione w dołączonych do umowy załącznikach, a tworzące 54% wartości polskiego eksportu (m.in. niektóre produkty chemiczne, farmaceutyki, kosmetyki, wyroby ze szkła, maszyny i urządzenia, sprzęt kontrolny, tabor szynowy, sprzęt pływający). Stawki na produkty wyszczególnione w załączniku IIa zredukowano w 1992 i 1993 r. o 50%. Cła na produkty w załączniku IIb w momencie wejścia w życie umowy zostały zmniejszone o 20% i proces liberalizacji miał w tym wypadku przebiegać w pięciu etapach do 1 stycznia 1996 r. Produkty wrażliwe wymienione w załączniku IIc miały okres liberalizacji przedłużony o rok, a doprowadzenie ich do wolnego handlu przebiegało poprzez: ustalenie dla każdego z tych produktów kontyngentu i plafonu, zwiększonego corocznie o 20%, w ramach którego cła importowe zostały zawieszone, zaś cła nakładane na towary sprowadzane powyżej wielkości kontyngentu (plafonu) znoszono corocznie do 1 stycznia 1997 r.²⁰⁸

Wraz z wejściem w życie Umowy Przejściowej Polska zniósła cła na towary o 5-proc. stawce celnej (surowce, półprodukty, dobra inwestycyjne) niewymienione w Załączniku IVa. Produkty, na które zostało zniesione cło, stanowiły 27% importu przemysłowego Polski ze Wspólnot. Według art. 10 Układu Europejskiego strona polska przeprowadza właściwą redukcję od 1 stycznia 1995 r. w pięciu kolejnych etapach:

- po trzech latach od dnia wejścia w życie Układu każda stawka zostaje obniżona do 80% stawki podstawowej,
- po czterech latach od dnia wejścia w życie Układu każda stawka zostaje obniżona do 60% stawki podstawowej,

²⁰⁷ J. Kundera, *Liberalizacja obrotów gospodarczych między Unią Europejską...*, s. 34.

²⁰⁸ *Ibidem*, s. 34–35.

- po pięciu latach od dnia wejścia w życie Układu każda stawka zostaje obniżona do 40% stawki podstawowej,
- po sześciu latach od dnia wejścia w życie Układu każda stawka zostaje obniżona do 20% stawki podstawowej,
- po siedmiu latach od dnia wejścia w życie Układu pozostałe cła znosi się całkowicie²⁰⁹.

Dla towarów wymienionych z Załączniku IVb (samochody osobowe i ciężarowe) zaplanowano specjalny harmonogram liberalizacji – cła wyjściowe o wysokości 35% obniżono 1 stycznia 1994 r. do 30%, 1 stycznia 1996 r. do 25%, 1 stycznia 1998 r. do 20%, na kolejne lata ustalono coroczną obniżkę o 5%, a z dniem 1 stycznia 2002 r. ostatecznie zniesienie ceł. Ponadto Polska przyznała producentom z krajów UE bezcłowy kontyngent na eksport 25 tys. samochodów osobowych rocznie (których zwiększono każdego roku o 5%) oraz kontyngent na 5 tys. samochodów z katalizatorami i na eksport 100 samochodów ciężarowych (rósł corocznie o 10%). Zwolniono także z opłat celnych import części, zespołów i podzespołów do produkcji samochodów. Pozostawienie wysokich taryf celnych na import samochodów i zwolnienie od ceł importu części spowodowało, że Polska stała się dla wielu firm zyskownym terenem montażu samochodów z jedynie kilku części, co doprowadziło do konfliktu z Komisją Unii Europejskiej, która uważała, że Polska powinna stopniowo przyjmować zasady importu samochodów przyjęte w UE, gdzie na import samochodów nakładano 10-proc. cło, zaś na części samochodowe od 3,8 do 5,5-proc. cła. Różnica między obiema stawkami była na tyle niewielka, że nie opłacało się sprowadzać części do prostego montażu samochodów²¹⁰.

Tabela 13. Polska taryfa celna (*ad valorem* w %) na pojazdy samochodowe importowane z UE w kolejnych latach

Typ samochodu	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Samochody osobowe	35	30	30	25	25	20	15	10	5	0
Autobusy	35	35	28	21	14	7	0	0	0	0
Ciężarówki	35	30	30	25	25	20	15	10	5	0
Komponenty	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Źródło: J. Kundera, *Liberalizacja podmiotów gospodarczych między Unią...*, s. 36.

²⁰⁹ *Ibidem*.

²¹⁰ *Ibidem*, s. 35–36.

Polska szybciej otrzymała dostęp do rynku unijnego, niż było to przewidziane w Układzie Europejskim. Decyzją Szczytu Kopenhaskiego Unia Europejska zniosła 1 lipca 1993 r. jednostronnie ograniczenia pułapu eksportu dla artykułów wymienionych w Załączniku IIc Układu Europejskiego, postanowiono również o zniesieniu cła importowego na produkty zamieszczone w załączniku IIc dwa lata wcześniej niż zaplanowano, a na produkty stalowe do końca 1995 r. oraz całkowicie zlikwidować cła i inne ograniczenia 1 stycznia 1997 r. w imporcie tekstyliów²¹¹.

Szczególnie ograniczona była liberalizacja handlu artykułami rolnymi. W sumie zaledwie 27% eksportu rolnego z Polski do UE uzyskało obniżki ceł i nie podlegało ograniczeniom ilościowym. Producenci polscy obawiali się liberalizacji taryf celnych, ponieważ nie wiedzieli, czy sobie poradzą z konkurencją. Układ Europejski zakładał obniżenie przez Polskę ceł na wyroby stalowe do 3-proc. stawki *ad valorem* od 1 stycznia 1998 r. Krajowe huty nie zgadzały się na obniżkę i domagały się pomocy w restrukturyzacji z Funduszy Strukturalnych²¹².

Nie ma jednej zasady wprowadzenia liberalizacji gospodarki kraju. Istnieje wiele teorii, jak przeprowadzić reformę z okresu przejściowego do wolnego handlu i gospodarki liberalnej. Niektórzy opowiadają się za szybkim procesem liberalizacji, inni natomiast za stopniowym. Zwolennicy liberalizacji w krótkim okresie uważają, że w ten sposób nie ma złej alokacji zasobów, uniemożliwia utworzenie się opozycji politycznej oraz szybkie otwarcie zmniejsza niepewność w stosunkach z innymi państwami i zwiększa wiarygodność przeprowadzonej reformy. Niekiedy jednak zbyt szybkie otwarcie państwa może wiązać się z dużymi kosztami dostosowawczymi do zewnętrznych warunków wolnego handlu. Szczególnie jest to niebezpieczne dla małych państw, które są mocniej związane z gospodarką światową. Dlatego większość stref wolnego handlu wprowadza proces liberalizacji obrotów z 10-letnim okresem przejściowym, uważanym za wystarczający do złagodzenia procesów dostosowawczych. „Silny” program liberalizacji handlu przeprowadzono w Grecji i Chile, natomiast „słaby” program liberalizacji handlu w Turcji i Pakistanie. Analiza porównawcza programów liberalizacji pokazała, że „szybsze”, „silniejsze” programy otwarcia gospodarek na zewnątrz miały lepsze wyniki w znoszeniu ograniczeń handlowych niż pogromy „słabe” i „powolne”. Natomiast raport UNCTAD przedstawia-

²¹¹ *Ibidem*.

²¹² *Ibidem*, s. 37–38.

jący liberalizację handlu w latach 80. udowadnia, że stopniowe dostosowanie się kraju do wolnego handlu prowadzi do lepszego strukturalnego dostosowania niż nagła liberalizacja importu. Kraje rozwijające się, w których liberalizacja była przeprowadzana etapowo, osiągnęły najszybszy wzrost eksportu produkcji i inwestycji²¹³.

W ramach drugiego porozumienia liberalizacja dotyczyła 260 pozycji taryfowych. W roku 2002 produkty rolne objęte liberalizacją w imporcie Wspólnoty z Polski wynosiły około 9,2% tego importu ogółem, natomiast w 2003 r. – 9,8%. Polski eksport do Wspólnoty produktów objętych liberalizacją w drugim porozumieniu wzrósł w roku 2003 o 30% w porównaniu z rokiem poprzednim. Udział produktów objętych liberalizacją w imporcie Polski ze Wspólnoty w roku 2002 wyniósł 12,9%, a w roku kolejnym 13,6%²¹⁴.

Jeszcze przed 1 maja 2004 r. obroty handlowe Polski z Czechami, ze Słowacją, Słowenią i z Węgrami regulowała umowa z CEFTA, która wprowadziła całkowite zniesienie ciał między partnerami w handlu towarami przemysłowymi oraz obniżyła stawki celne na towary rolne. Handel Polski z krajami nadbałtyckimi był regulowany dwustronnymi umowami o wolnym handlu, dzięki temu obrót towarami przemysłowymi został w pełni zliberalizowany jeszcze przed akcesją Polski do UE, a towary rolno-spożywcze objęte zostały systemem wzajemnych koncesji. Polska przyznała koncesje celne około 72% pozycji taryfowych dla towarów importowanych z Łotwy oraz około 64% z Litwy. Polskie przepisy jeszcze przed akcesją do UE zostały w dużej mierze dostosowane do wspólnej polityki handlowej, pomimo to przystąpienie Polski do struktur unijnych wprowadziło duże zmiany w imporcie z państw trzecich oraz małe zmiany w eksporcie do państw trzecich. W momencie akcesji zniesiono w Polsce ostatnie bariery w handlu – cła dumpingowe i środki ochronne. Handel Polski został objęty zasadami jednolitego rynku europejskiego. Zmianie uległy przede wszystkim warunki wymiany towarów rolnych, ponieważ handel towarami przemysłowymi został całkowicie zliberalizowany w 2002 r. Polska uzyskała po akcesji lepsze warunki wymiany towarów z krajami, z którymi WE podpisała strefę wolnego handlu lub unię celną. Pogorszeniu uległy warunki eksportu z Polski do USA, Kanady, Nowej Zelandii, które zlikwidowały przyznawane

²¹³ *Ibidem*, s. 185–192.

²¹⁴ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Zmiany w handlu zagranicznym Polski z Unia Europejską w okresie realizacji stowarzyszenia w ramach układu Europejskiego (1992–2003)*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Analiz i Strategii, Warszawa 2005, s. 47.

Polsce i innym krajom w okresie transformacji powszechne preferencje celne GSP. Kraje takie jak Indie, USA, Chiny, Ekwador, Meksyk, Ukraina i Wenezuela – w odpowiedzi na stosowane przez Unię Europejską subsydia w ramach wspólnej polityki rolnej – nakładały w 2003 r. cła antydumpingowe i wyrównawcze. Polska została objęta unijnym systemem kontyngentów ilościowych obowiązujących w imporcie: wyrobów włókienniczych i odzieży z niektórych krajów, wyrobów stalowych z Rosji, Ukrainy i Kazachstanu oraz niektórych towarów przemysłowych importowanych z Chin²¹⁵.

Procesy międzynarodowej integracji rozpoczynają się zazwyczaj od liberalizacji przeszkód handlowych. Głównym celem tych działań jest integracja rynków i struktur produkcyjnych partnerów dla uzyskania korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Rozwój handlu oraz wzrost przepływu inwestycji jest realnym dowodem postępu integracji. Im ugrupowanie przynosi silniejszy efekt kreacji handlu (korzystny efekt regionalnej liberalizacji) i słabszy efekt przesunięcia handlu (negatywny efekt regionalnej liberalizacji), tym korzystniejszy jest jego wpływ na alokację światowych zasobów. Co więcej, pozytywny wpływ liberalizacji na rozwój handlu między partnerami może decydować również o dalszych postępach integracji w formie ustanowienia Jednolitego Rynku przy Unii Gospodarczej i Walutowej²¹⁶.

W opinii Komisji na temat przystąpienia krajów Europy Środkowej do Unii Europejskiej (tzw. Avis) podkreśla się, iż kraje kandydujące tym łatwiej przyjmują obowiązki członkostwa, im silniejsza jest ich integracja z Unią w okresie przed przystąpieniem. Im bardziej wymiana handlowa będzie intensywna przed akcesją, tym mniejszy będzie koszt przystosowawczy po przystąpieniu. Wyrażany jest tu słuszny pogląd, iż integracja międzynarodowa ma swój aspekt formalny i realny. Ścisłe łączenie rynków poprzez intensywną wymianę towarową i kapitałową jest procesem długotrwałym oraz wydaje się trudniejsze niż samo przyjęcie²¹⁷. Z tego względu poniżej przedstawiono analizę tendencji rozwoju handlu między krajami Unii Europejskiej i Polską w okresie liberalizacji. Chodzi o określenie kierunków specjalizacji gospodarki polskiej na rynkach Unii. Badany okres obejmuje lata 1992–1996. Wychodzimy tutaj z założenia, iż zachodząca wówczas ewolucja

²¹⁵ J. Kotyński (red.), *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004–2005. Raport roczny*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2005.

²¹⁶ J. Kundera, *Obroty handlowe Polski z UE*, „Studia Europejskie” 1998, nr 3, www.ce.uw.edu.pl/pliki/pw/3-1998_Kundera.pdf [dostęp: 12.08.2024].

²¹⁷ *Ibidem*.

w handlu i specjalizacji pomiędzy UE a Polską może stanowić efekty realizowanego Układu Europejskiego, jak również wskazywać na możliwe efekty przystąpienia Polski do Jednolitego Rynku Wewnętrznego UE. Badania oparto na polskich materiałach statystycznych publikowanych przez GUS i zagranicznych statystykach publikowanych przez Komisję Europejską.

Dynamika obrotów towarowych

Kraje członkowskie Wspólnot Europejskich nie były dla Polski głównymi partnerami handlowymi w okresie negocjowania Układu Europejskiego. W 1990 r. udział eksportu do WE w ogólnym eksporcie Polski wynosił 32,7%, a udział krajów WE w polskim imporcie ogółem – 34,2%. Eksport Polski kierował się wówczas głównie na rynki krajów Europy Środkowej oraz Wschodniej w ramach rozwijanego w RWPG. Stąd pochodziła również większa część importu zwłaszcza zaopatrzeniowego (surowce i materiały). Dlatego też wyrażane były obawy, czy rozwiązanie RWPG i liberalizacji handlu z WE nie przyniesie w efekcie załamania produkcji Polsce, jak i w innych krajach Europy Środkowej. W 1996 r. udział krajów UE zwiększył się do 65,9% polskiego eksportu ogółem oraz 63,8% polskiego importu ogółem. Nastąpiło to wskutek wystąpienia dwóch efektów znanych w teorii integracji jako tzw. efekt kreacji handlu i efekt przesunięcia handlu. Pierwszy z nich, tj. ożywienie wymiany handlowej między Polską a krajami UE, dokonuje się pod wpływem liberalizacji wzajemnych obrotów handlowych. Biorąc pod uwagę znacznie wyższe taryfy celne w imporcie Polski niż krajów UE, efekt kreacji może okazać się silniejszy pod stronie polskiego importu niż eksportu. Od początku lat 90. w Polsce następował szybki rozwój międzynarodowych obrotów handlowych (porównaj tabela 14).

Tabela 14. Obroty handlowe Polski (globalne i z państwami UE) w latach 1991–1996

Lata	Eksport (w mld ECU)	Udział w handlu światowym (w %)	Eksport Polski do UE (w mld ECU)	Udział eksportu do UE w ekspor- cie Polski ogółem (w %)	Udział eksportu Polski w imporcie zewnętrznym UE (w %)
1991	12,0	0,6	7,1	59,1	1,51
1992	10,2	0,5	8,0	78,4	1,73
1993	12,1	0,5	8,4	69,4	1,79
1994	14,5	0,6	10,1	69,7	1,95
1995	17,5	0,6	12,2	69,1	2,24
1996	24,4	b.d.	16,1	65,9	b.d.

Tabela 14 (cd.)

Lata	Import (w mld ECU)	Udział w handlu światowym (w %)	Import Polski z UE (w mld ECU)	Udział importu z UE w imporcie Polski ogółem (w %)	Udział importu z Polski w eksporcie zewnętrznym UE (w %)
1991	13,8	0,7	8,9	64,5	2,23
1992	11,7	0,6	9,2	78,6	2,24
1993	16,1	0,7	11,1	68,9	2,35
1994	18,1	0,7	12,2	67,4	2,34
1995	22,2	0,8	15,1	68,0	2,65
1996	33,4	b.d.	23,7	70,1	b.d.

Źródło: na podstawie *European Economy. Report and Studies* 1994, no 6, s. 414. oraz J. Kundera, *Obroty handlowe Polski z UE*, „Studia Europejskie” 1998, nr 3, www.ce.uw.edu.pl/pliki/pw/3-1998_Kundera.pdf [dostęp: 12.08.2024].

W okresie 1990–1995 eksport Polski sukcesywnie wzrastał w kolejnych latach: od 12 mld ECU w 1991 r. do 24,4 mld ECU w 1996 r., przy czym udział Polski w eksporcie światowym wahał się wokół 0,5–0,6%. Szybciej wzrastał eksport Polski do UE: z 7,1 mld ECU w 1991 r. do 16,1 mld ECU w 1996 r.

W związku z tym udział krajów UE w eksporcie globalnym Polski wzrósł z 59,1% w 1991 r. do 65,9% w 1996 r. W wyniku szybszego importu z Polski niż z innych krajów trzecich wzrósł jego udział w imporcie zewnętrznym UE: z 1,51% w 1991 r. do 2,24% w 1995 r. Jednocześnie w tym samym okresie import Polski wzrósł z 13,8 mld ECU w 1991 r. do 33,4 mld ECU w 1996 r. (udział Polski w imporcie światowym oscylował w przedziale 0,7%–0,8%). Większe znaczenie ma natomiast rynek Polski dla eksportu krajów UE – udział Polski w eksporcie zewnętrznym UE stale rósł od 2,23% w 1991 r. do 2,65% w 1995 r.

Mimo tego występuje asymetria, gdy chodzi o znaczenie rynków obu partnerów, gdyż udział importu z Unii w imporcie globalnym Polski przewyższał w całym badanym okresie 60%, osiągając 70,1% w 1996 r.

Pomimo tak szybkiego rozwoju obrotów handlowych analizy ekonomiczne efektów liberalizacji między Polską a UE wskazują na umiarkowane rozmiary efektów kreacji oraz przesunięcia. Jest to wynikiem:

- niskiego poziomu taryf zewnętrznych UE,
- wolniejszego tempa liberalizacji w stosunku do produktów wrażliwych,
- niewielkiego wpływu liberalizacji przez UE kwot importowych, których wykorzystanie przez Polskę waha się w granicach 0–70%.

Wydaje się jednak, że efekt kreacji i przesunięcia w handlu Polski z UE pozostaje niedoszacowany.

W 1993 r. Polska była 10. najważniejszym zewnętrznym rynkiem zbytu dla krajów UE. W tym samym roku Polska była 16. pod względem wolumenu eksportu dostawcom na rynek UE.

Tabela 15. Najważniejsi partnerzy handlowi UE w 1993 r. (w mld ECU)

Eksport		Import	
Kraj	Wolumen	Kraj	Wolumen
USA	85,0	USA	83,0
Szwajcaria	39,3	Japonia	47,2
Austria	29,4	Szwajcaria	35,6
Japonia	22,7	Szwecja	23,2
Szwecja	20,7	Austria	22,1
Turcja	11,7	Chiny	19,6
Rosja	11,5	Norwegia	17,3
Hongkong	11,3	Rosja	15,5
Norwegia	10,0	Tajwan	10,3
Polska	9,9	Finlandia	10,1
		Arabia Saudyjska	9,2
		Afryka Płd.	8,6
		Brazylia	8,1
		Kanada	7,8
		Korea Płd.	7,7
		Polska	7,5

Źródło: J. Kundera, *Poland in the European Single Market*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2010, s. 21.

Dwa lata później, tj. w 2005 r., Polska znalazła się wśród 10 najważniejszych partnerów handlowych Unii Europejskiej, będąc siódmym najważniejszym rynkiem zewnętrznym dla eksportu producentów Unii. Przed Polską znajdowały się wówczas USA, Szwajcaria, Japonia, Norwegia Rosja Chiny. Ale za Polską były takie potęgi handlowe, jak Korea Południowa, Tajwan czy Kanada.

Tabela 16. Najważniejsi partnerzy handlowi UE w 1995 r.
(wolumen obrotów w mld ECU)

Eksport		Import	
Kraj	Wolumen	Kraj	Wolumen
USA	85,0	USA	103,6
Szwajcaria	39,3	Japonia	54,3
Japonia	29,4	Szwajcaria	43,8
Norwegia	22,7	Chiny	26,3
Rosja	20,7	Norwegia	25,4
Hongkong	11,7	Rosja	22,0
Polska	15,1	Polska	12,2
Chiny	14,6	Tajwan	11,8
Turcja	13,4	Kanada	11,7
Korea Płd.	12,3	Korea Płd.	10,9
Czechy	11,6	Brazylia	10,8
Brazylia	11,4	Turcja	9,2
Singapur	10,9	Malezja	9,2
Australia	10,5	Czechy	9,0
Kanada	10,1	Singapur	8,8

Źródło: Eurostat. External and International IntraEuropean Trade, nr 11, Bruxelles 1996.

Ze względu na szybki wzrost międzynarodowych obrotów handlowych Polska była określana w literaturze anglojęzycznej jako „wschodzący rynek”. Pozycja Polski jako partnera handlowego UE jest szczególnie wysoka w zakresie dokonywanego przez nasz kraj importu: przędzy tekstylnej, tekstyliów i produktów pochodnych (8% eksportu UE), warzyw i owoców (5,2% eksportu UE), ropy naftowej (5,8%), papieru i makulatury (4,2%), włókien tekstylnych (3,8%), produktów medycznych oraz farmaceutycznych (2,3%), pojazdów samochodowych (2,2%), maszyn przemysłowych i wyposażenia (2,7%). Z kolei od strony importu dokonywanego przez Unię Polska jest szczególnie liczącym się partnerem w zakresie dostaw: nawozów (6,7% importu UE), pojazdów samochodowych (2,9% importu UE), żelaza i stali (6,5%), odzieży i dodatków (4,8%), drewna (4,7%), statków (3,9%), metali nieżelaznych (2,6%), owoców i warzyw (3,1%).

Chociaż obroty Polski z Unią Europejską wykazują wysoką dynamikę, to jednak ich wzrost rozkłada się nierównomiernie w poszczególnych latach. Jak

wynika z tabeli 17, wzrost eksportu do krajów członkowskich UE oscylował wokół 20% w latach 1990–1991, 1993–1994 i 1994–1995. Niższy wzrost eksportu wystąpił w latach 1991–1992 oraz 1995–1996, przy czym najniższy wzrost (tylko 5,5%) zanotowano w stosunku do roku poprzedniego w 1993 r. Natomiast import Polski z UE po gwałtownym wzroście w latach 1990–1991 (o 77,5%) wykazywał pewien spadek dynamiki wzrostu (w latach 1991–1992 wzrost ten wyniósł 3,6%, a w 1993–1994 – 9,7%), ale od 1995 r. następuje szybki wzrost, kolejno o 23,8% i o 27,3% w stosunku do roku poprzedniego²¹⁸.

Tabela 17. Dynamika obrotów handlowych Polski z UE (w %)

Eksport Polski do UE					
1991 1990	1992 1991	1993 1992	1994 1993	1995 1994	1996 1995
18,3	11,8	5,5	20,6	20,8	13,3
Import Polski z UE					
1991 1990	1992 1991	1993 1992	1994 1993	1995 1994	1996 1995
77,5	3,6	20,6	9,7	23,8	27,3

Źródło: J. Kundera, *Poland in the European Single Market*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2010, s. 21.

W całym okresie liberalizacji handlu polski import z Unii przewyższał eksport na rynki jej krajów członkowskich. Tylko w dwóch okresach (1991–1992 i 1993–1994) dynamika wzrostu eksportu Polski do UE była wyższa od dynamiki wzrostu importu. Wynika to z faktu, iż w naszym kraju bardzo dynamicznie wzrósł popyt konsumpcyjny – w 1996 r. wzrósł on o 10%, prowadząc do szybkiego, 27-proc. wzrostu importu. Polska jest również krajem o szybko rosnących inwestycjach. Tak więc o ile w 1991 r. ujemne saldo w handlu Polski z krajami członkowskimi UE wynosiło 1,767 mld ECU, a w 1992 r. zmniejszyło się do 1,246 mld ECU, to w 1993 r. wzrosło do 2,701 mld ECU; w 1994 r. wynosiło 2,052 mld ECU, zaś w 1995 r. – 2,844 mld ECU.

W 1996 r. ujemne saldo w globalnym handlu zagranicznym Polski wzrosło do 8,2 mld USD. W związku z tym wyrażane są opinie, iż deficyt handlowy Polski z krajami UE nie jest chwilowym zaburzeniem równowagi, lecz ma charakter

²¹⁸ *Ibidem*.

strukturalny i długofalowy pod wpływem niższej konkurencyjności gospodarki polskiej. Na tę nierównowagę wpływa także realizowany od 1995 r. program liberalizacji handlu. Należy też wspomnieć o możliwym wpływie na osłabienie eksportu i wzrostu importu realnej aprecjacji złotego, zwłaszcza w latach 1995–1996²¹⁹.

Z drugiej strony uważa się, że deficyt handlowy Polski nie jest zjawiskiem groźnym, lecz czymś normalnym dla gospodarki wykazującej szybkie tempo rozwoju, zwłaszcza w sytuacji, gdy importuje się nowe techniki i technologie służące podniesieniu produktywności, a następnie zwiększeniu eksportu. Powyższe trendy świadczą o dokonujących się procesach delokalizacji produkcji przedsiębiorstw z zagranicy do Polski.

W procesie liberalizacji handlu Polski z Unią Europejską dokonała się dość znaczna ewolucja w strukturze towarowej obrotów. Nastąpiło to nie tylko pod wpływem eliminacji ceł oraz kwot importowych we wzajemnej wymianie, ale również realizowanego programu transformacji gospodarczej i uwolnienia cen na rynku polskim. Wszystkie te zmiany wpływały na przywrócenie zgodności struktury obrotów handlowych Polski z zasadą korzyści komparatywnych. Najważniejszymi pozycjami w eksporcie były: metale nieszlachetne i ich wyroby, produkty mineralne, materiały i produkty włókiennicze oraz zwierzęta żywe. Na tych sześć grup towarowych przypadało 66% ogółu eksportu Polski do UE. W latach 1990–1996 zauważalne zmiany nastąpiły w strukturze importu Polski z Unii Europejskiej. W przywozie zasadniczemu obniżeniu uległ udział produktów pochodzenia roślinnego oraz gotowych artykułów spożywczych, napojów i tytoniu. Obniżenie udziału płodów rolnych zarówno po stronie eksportu, jak i importu może oznaczać, iż Polska staje się krajem coraz bardziej samowystarczalnym w dziedzinie rolnictwa. W polskim imporcie UE w 1996 r. wystąpiło również – w porównaniu z 1990 r. – obniżenie udziału materiałów i wyrobów włókienniczych narzędzi pomiarowych. Zwiększył się wyraźnie natomiast udział tworzyw sztucznych, metali nieszlachetnych i ich produktów oraz produktów przemysłu chemicznego.

Struktura geograficzna wymiany handlowej Polski z krajami UE

Pierwszą pozycję wśród partnerów handlowych Polski zajmują Niemcy. Bliskość geograficzna, ich olbrzymi potencjał gospodarczy oraz rynek zbytu powodują, iż w 1996 r. na Niemcy przypadało 34,4% polskiego eksportu oraz

²¹⁹ J. Kundera, *Obroty handlowe...*, *passim*.

24,7% importu ogółem. Handel z tym krajem to prawie połowa naszej wymiany z krajami UE (51,9% eksportu i 38,6% importu – por. tabela 18). Spośród najważniejszych towarów eksportowanych przez Polskę do Niemiec należy wymienić meble, odzież bawełnianą i z włókien sztucznych, węgiel i koks, cement, samochody małoditrazowe, konstrukcje stalowe, statki. Wzrost eksportu kształtował się głównie pod wpływem zwiększonej sprzedaży tych właśnie towarów, w tym zwłaszcza statków, produktów metalurgicznych, odzieży i mebli; zmniejsza się natomiast udział artykułów rolno-spożywczych. Z kolei na import Polski z Niemiec składają się wyroby przemysłu elektromaszynowego, chemicznego urządzenia telefoniczne i procesory komputerowe (w 1996 r. udział maszyn i urządzeń mechanicznych przekroczył 1/5 wartości tego importu). Wysokie tempo wzrostu wykazuje ponadto przywóz maszyn oraz urządzeń elektrycznych, tworzyw sztucznych produktów hutnictwa i aluminium. Tak więc struktura polsko-niemieckiej wymiany handlowej odzwierciedla tradycyjny podział pracy, gdzie strona polska eksportuje surowce i produkty mało przetworzone, a importuje produkty przetworzone o wysokim poziomie technologii²²⁰.

Tabela 18. Obroty handlowe Polski z krajami UE

Kraje	Eksport			Import			Saldo
	mln USD	%	1996 1995	mln USD	%	1996 1995	mln USD
Austria	484	2,84	99,0	815	3,43	100,5	-331
Belgia	597	3,69	107,5	927	3,91	124,2	-330
Dania	743	4,59	108,0	812	3,42	127,8	-295
Finlandia	315	1,94	89,4	611	2,57	113,0	-952
Francja	1075	6,64	131,3	2027	8,54	142,7	+105
Grecja	183	1,13	191,5	77	0,32	97,4	-507
Hiszpania	250	1,54	100,0	757	3,19	159,9	-234
Holandia	1169	7,21	90,8	1413	5,95	107,2	-125
Irlandia	64	0,39	119,3	189	0,79	125,0	-13
Luksemburg	11	0,07	123,8	24	0,10	115,1	-748
Niemcy	8417	51,9	95,9	9166	38,60	118,5	-9
Portugalia	38	0,23	101,6	47	0,19	177,4	-414

²²⁰ J. Kundera, *Poland in the European...*, s. 29.

Tabela 18 (cd.)

Kraje	Eksport			Import			Saldo
	mln USD	%	1996 1995	mln USD	%	1996 1995	mln USD
Szwecja	583	3,59	100,3	997	4,20	109,6	-1223
Wielka Brytania	961	5,93	104,8	2187	9,21	145,5	-2384
Włochy	1304	8,05	116,3	3688	15,50	148,6	b.d.

Źródło: GUS, Handel zagraniczny, styczeń–grudzień 1996, s. 147.

Drugim pod względem wolumenu obrotów partnerem Polski pośród krajów Unii Europejskiej są Włochy (8,05% eksportu i 15,5% importu). Główną pozycję w polskim eksporcie stanowiły samochody Cinquecento, z drugiej strony zaś rozwinięta sieć sprzedaży Fiata w Polsce umożliwia tej firmie także bezpośredni import samochodów (około 19 tys. w 1996 r.). Obok samochodów istotne miejsce w polskim eksporcie zajmują produkty hutnicze. Import z Włoch przewyższa prawie dwukrotnie wartość eksportu polskiego, a nierównowaga ta systematycznie się powiększała, osiągając w 1996 r. około 2,4 mld USD. Z tego względu na Włochy przypada 1/3 ujemnego bilansu handlowego Polski z całą UE.

Handel Polski z poszczególnymi krajami UE w 1999 r. przedstawiono w tabeli 19.

Tabela 19. Handel Polski z poszczególnymi krajami UE, 1999 r.

Kraje	Eksport (w mln USD)	Import (w mln USD)	Saldo (w mln USD)	Udział w eksporcie do UE (w %)	Udział w imporcie do UE (w %)
Austria	554,6	883,8	-329,2	2,9	3
Belgia	760,3	1297,3	-537	3,9	4,3
Dania	843,1	826,3	16,8	4,4	2,8
Finlandia	261,7	835,8	-574,1	1,4	2,8
Francja	1328,4	3133,7	-1805,3	6,9	10,5
Grecja	97,1	104	-6,9	0,5	0,3
Hiszpania	416,3	1136,2	-719,9	2,2	3,8
Holandia	1445,9	1720,5	-274,6	7,5	5,8
Irlandia	79	240,1	-161,1	0,4	0,8

Tabela 19 (cd.)

Kraje	Eksport (w mln USD)	Import (w mln USD)	Saldo (w mln USD)	Udział w eksporcie do UE (w %)	Udział w imporcie do UE (w %)
Luksemburg	24,9	75,4	-50,5	0,1	0,3
Niemcy	9903,8	11583,1	-1679,3	51,2	38,8
Portugalia	43,1	140,6	-97,5	0,2	0,5
Szwecja	676,7	1446,1	-769,4	3,5	4,8
Wielka Brytania	1099,4	2105,5	-1006,1	5,7	7,1
Włochy	1792,1	4297,1	-2505	9,3	14,4
Ogółem	19326,4	29825,5	-10499,1	100	100

Źródło: Ministerstwo Gospodarki, na podstawie danych CIHZ.

Głównym partnerem Polski w 1999 r. były Niemcy. Niestety, polski eksport do tego kraju zmalał w 1999 r. o 3,2%, co – z uwagi na jego dużą wartość – wpłynęło na ogólne wyniki eksportu z Polski do Unii Europejskiej. Ze wszystkimi pozostałymi krajami UE (poza Grecją) Polska odnotowała wzrost sprzedaży, najbardziej dynamiczny do Luksemburga (+15,4%), Portugalii (+11,4%), Belgii (+9,7%) i Irlandii (+9,2%). Po stronie polskiego importu regres wystąpił w stosunkach z Luksemburgiem (-19,1%), Danią (-10,0%), Wielką Brytanią (-8,6%), Niemcami (-6,9%), a także Austrią, Belgią, Finlandią, Hiszpanią, Holandią, Irlandią i Włochami. Polska zwiększyła natomiast w 1999 r. zakupy w Portugalii (+16,9%), Szwecji (+6,4%), Grecji (+5,9%) i Finlandii (+5,7%). Ujemne dla Polski saldo w obrotach handlu zagranicznego z Unii Europejskiej zmalało o 1,26 mld USD, z 11,76 mld USD w 1998 r. do 10,50 mld USD w 1999 r. Od lat największy deficyt obrotów występuje w handlu z Włochami. Jedynym krajem UE, z którym Polska miała w 1999 r. dodatnie saldo, była Dania (116,8 mln USD)²²¹.

W procesie liberalizacji handlu z Unią Europejską dokonała się dość znaczna ewolucja w strukturze towarowej obrotów. Strukturę produktów po stronie eksportu i importu przedstawiono w tabeli 20.

Najważniejszą pod względem wartości sprzedaży grupą towarów w polskim eksporcie do UE jest od lat odzież i dodatki odzieżowe – 10,5%. Rośnie natomiast bardzo szybko znaczenie drugiej co do wartości sprzedaży grupy towarów – po-

²²¹ E. Radomska., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne...*, *passim*.

jazdów drogowych i ich części, ich udział w eksporcie wyniósł w 1999 r. 10,4%. Szczególnie dynamicznie rozwija się eksport z Polski części samochodowych (wzrost o 40% w stosunku do poziomu z 1998 r.), jego wartość (463 mln USD) zbliżyła się do połowy dochodu ze sprzedaży samochodów osobowych. Wartość eksportu samochodów osobowych utrzymała się na poziomie podobnym co w 1998 r., ale nastąpiły istotne zmiany w asortymencie sprzedawanych aut. Wyraźnie wzrósł eksport samochodów średnich i dużych, przy jednoczesnym spadku liczby eksportowanych małych aut. Polska sprzedaje też coraz większą liczbę samochodów użytkowych. Dobre wyniki w 1999 r. osiągnęła Polska w eksporcie mebli do Unii. Wartość sprzedaży zwiększyła się w tym przypadku w stosunku do poziomu z 1998 r. o prawie 10%, a udział tej grupy towarów w eksporcie ogółem wzrósł z 7,5% do 8,2%. Kolejną ważną grupą towarów w polskim eksporcie do UE są maszyny i urządzenia elektryczne. Eksport ten rozwijał się bardzo pomyślnie, a udział tych wyrobów w sprzedaży ogółem zwiększył się z 7,1% w 1998 r. do 8,0% rok później. Również struktura polskiego importu z UE dotyczy towarów przetworzonych (91,1%). Największy udział mają tu pojazdy drogowe i ich części (10,8%). Zauważalny jest spadek importu części do przemysłowego montażu pojazdów (-1,5%). Spadek polskiego importu odnotowano też w grupie: maszyny i urządzenia mechaniczne (-15,3%), a także w grupie maszyn i urządzeń elektrycznych oraz maszyn i urządzeń przemysłowych. Nastąpił też regres importu obrabiarek, maszyn włókienniczych, papierniczych, poligraficznych oraz wyrobów przemysłowych takich jak żelazo i stal, produkty nieprzetworzone.

Tabela 20. Główne grupy produktów w handlu Polski z UE w 1999 r.

Dział SITC	Nazwa	Wartość (w mln USD) 1999 r.	Zmiana (w %) 1999/1988 r.	Udział UE w obrotach ogółem (w %) 1999 r.	Udział grupy w handlu z UE (w %) 1999 r.
Eksport					
84	Odzież i dodatki odzieżowe	2034	-7,9	92,5	10,5
78	Pojazdy drogowe i ich części	2015	13,3	88,4	10,4
82	Meble i ich części	1580	9,7	80,3	8,2
77	Maszyny i urządzenia elektryczne	1547	12,5	82,1	8,0
69	Wyroby z metali nieszlachetnych	1203	0,5	79,3	6,2

Tabela 20 (cd.)

Dział SITC	Nazwa	Wartość (w mln USD) 1999 r.	Zmiana (w %) 1999/1988 r.	Udział UE w obrotach ogółem (w %) 1999 r.	Udział grupy w handlu z UE (w %) 1999 r.
Import					
78	Pojazdy drogowe i ich części	3235	-1,5	74,4	10,8
74	Maszyny i urządzenia mechaniczne	2225	-15,3	84,0	7,5
77	Maszyny i urządzenia elektryczne	2080	-3,7	68,3	7,0
65	Przędza włókiennicza i tkaniny	1999	-5,4	77,6	6,7
72	Maszyny i urządzenia przemysłowe	1625	-31,6	82,2	5,4

Źródło: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Zagraniczna polityka gospodarcza i handel zagraniczny 1999–2000, IKiCHZ, Warszawa 2000.

Jednym z zagadnień, którego nie należy pominąć w dyskusji na temat przebiegu i efektów transformacji systemowej w Polsce, jest kształtowanie się bezpośrednich inwestycji zagranicznych na tle zachodzących w kraju procesów liberalizacji. To właśnie BIZ stanowią nieodłączny element delokalizacji i procesu transformacji oraz rozwoju polskiej gospodarki po 1990 r.

Przy braku własnych zasobów kapitałowych wymaganych przy realizacji wyznaczonych celów tworzyły nie tylko pożądany, ale również popierany strumień zasilania przeprowadzonych reform w Polsce²²².

Zainteresowanie lokowaniem inwestycji zagranicznych w Polsce stanowi zjawisko stosunkowo młode. Związane jest to z rozpoczęciem procesu transformacji gospodarki krajowej dopiero w latach 90. Początkowo zainteresowanie lokowaniem inwestycji w naszym kraju nie było znaczące, ponieważ nasz kraj cechowało wysokie ryzyko inwestycyjne. Ta sytuacja spowodowana była „szołem transformacji”, co wiązało się np. z wysoką inflacją.

Wejście w życie ustawy z dnia 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem zagranicznym zapewniło podstawę prawną dla funkcjonowania spółek

²²² A. Onufer, *Czynniki sprzyjające i hamujące bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w okresie transformacji systemowej*, „Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne” 2004, nr 2.

z udziałem kapitału obcego²²³. W roku 1991 został podpisany również Układ Europejski, który zapoczątkował proces integracji Polski z Unią Europejską²²⁴. Podpisanie tych dokumentów zbiegło się w czasie z początkiem przełamywania kryzysu gospodarczego oraz ożywieniem wzrostu gospodarczego, co dało impuls do stałego dopływu inwestycji bezpośrednich do Polski.

Napływ BIZ do Polski w latach 90. XX w. był wynikiem oddziaływania m.in. takich czynników, jak procesy transformacji systemowej, procesy wzrostu gospodarczego, będące wynikiem tych zmian, oraz procesy integracji gospodarczej wynikającej ze współpracy Wspólnotami Europejskimi zapoczątkowane podpisaniem Układu Europejskiego.

Zbieranie danych o działalności kapitału zagranicznego w Polsce jest prowadzone w naszym kraju przez PAIiIZ²²⁵, GUS i NBP. Metodologia, jaką posługują się przy opracowaniu danych o inwestycjach zagranicznych te trzy instytucje, jest różna. Wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce podawana jest przez PAIiIZ i NBP, natomiast dane GUS określają pozycje spółek z udziałem kapitału zagranicznego w gospodarce naszego kraju. Bardziej szczegółowa analiza dotycząca napływu kapitału zagranicznego jest sporządzana na podstawie danych Narodowego Banku Polskiego, który stanowi najbardziej wiarygodne źródło informacji o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych.

Napływ kapitału zagranicznego do Polski na początku lat 90. ukształtowany był na nieznacznym poziomie. Dopiero od połowy lat 90. odnotowywano poważniejszy przyrost transferu inwestycji bezpośrednich. W roku 1996 do Polski napłynęło ponad 5 mld USD, czyli o 48% więcej niż w 1995 r. Przełomowy okazał się rok 2000, kiedy to do Polski napłynęło BIZ o łącznej wartości ponad 10 mld USD. W kolejnych latach wartość inwestycji bezpośrednich była już znacznie niższa i przez dwa kolejne lata utrzymywała się w tendencji malejącej. Sytuacja ta powiązana była ze ogólnym spadkiem wartości BIZ na świecie. Pierwsze sygnały poprawy odnotowano w roku 2003 – wzrost (niecałe 6%) do roku poprzedniego. Tendencja wzrostowa napływu BIZ do Polski pojawiła się w roku 2004²²⁶. Według danych Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych w 2004 r. napłynęło do Polski w formie bezpośrednich inwestycji

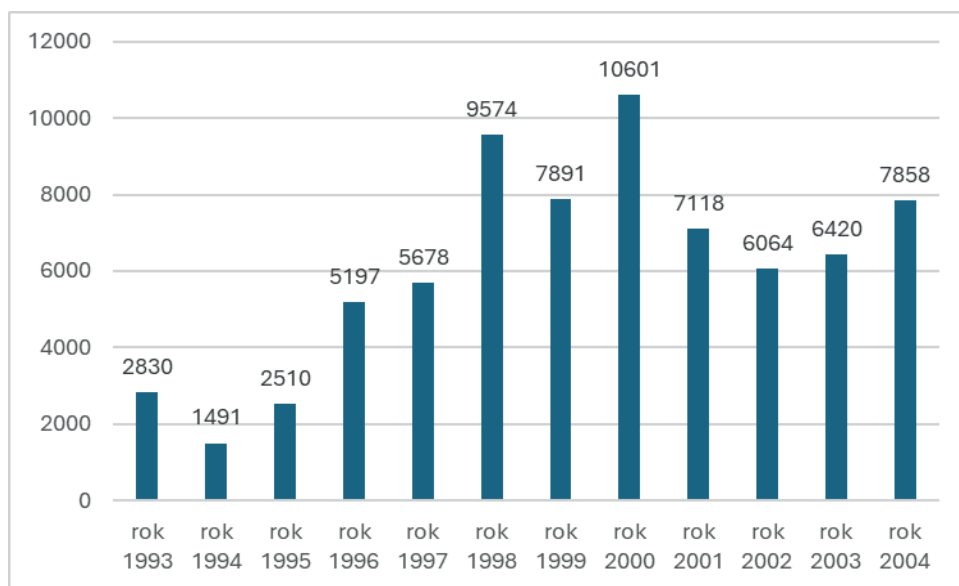
²²³ Z. Sadowski, *Kapitał zagraniczny w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 170–171.

²²⁴ W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje...*, s. 47.

²²⁵ W czerwcu 2003 r. Państwowa Agencja Informacji połączyła się z Państwową Agencją Inwestycji Zagranicznych, tworząc Państwową Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ).

²²⁶ *PAIiIZ Rocznik 2003*.

zagranicznych 7,86 mld USD (jest to wartość najwyższa od 2000 r., kiedy to odnotowano rekordowy napływ BIZ do Polski), co oznacza wzrost w porównaniu do roku 2003 o 23% oraz najwyższy poziom napływu inwestycji od czterech lat. Na wykresie 8 przedstawione są szczegółowe dane dotyczące napływu zagranicznych inwestycji do Polski w latach 1993–2004.



Wykres 8. Napływ zagranicznych inwestycji do Polski w latach 1993–2004 (w mln USD)

Źródło: PAIiIZ Rocznik 2005.

Analizując strukturę sektorową inwestycji bezpośrednich w Polsce w 2004 r., wyraźnie można zauważyć przewagę branż związanych z działalnością produkcyjną (40% wartości zrealizowanych inwestycji). W ramach tego sektora najwięcej inwestycji odnotowano w branży motoryzacyjnej (8,3% zainwestowanego kapitału ogółem). Na zbliżonym poziomie odnotowano wartość inwestycji w branży chemiczno-farmaceutycznej (8%). Kolejne miejsca zajęły inwestycje w branży metalowej (5,2%) oraz produkcji urządzeń elektrycznych – 4% (głównie sprzętu gospodarstwa domowego). Drugim sektorem pod względem atrakcyjności dla inwestorów zagranicznych jest pośrednictwo finansowe. Inwestorzy w roku 2004 ulokowali w nim 2,1 mld USD, co stanowi 23,4% ogółu zainwestowanego kapitału²²⁷.

²²⁷ Polska Agencja Inwestycji i Handlu, http://www.paiz.gov.pl/nawosci/?id_news=399 [dostęp: 12.08.2024].

Wielkość zaangażowanego kapitału w Polsce według sektorów w 2004 r. prezentuje tabela 21.

Tabela 21. Napływ inwestycji bezpośrednich do poszczególnych sektorów gospodarki

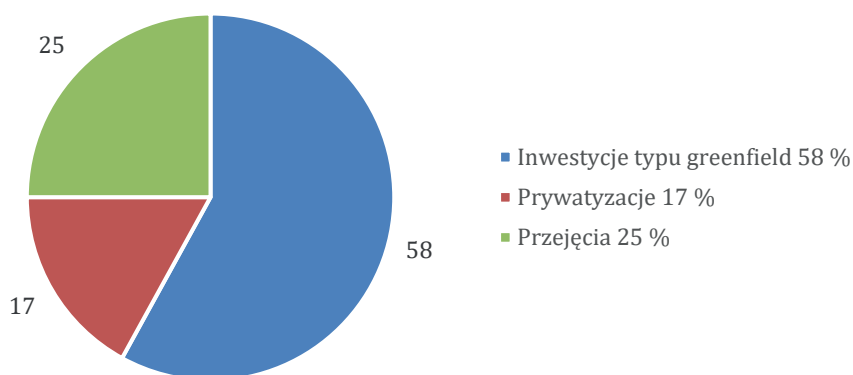
Sektor gospodarki	Rok 2004	Wielkość skumulowana z lat 1993–2004	
	Wartość	Wartość	Udział w %
Działalność produkcyjna	3251,2	32199,9	39,9
Produkcja sprzętu transportowego	703,0	6663,6	8,3
Produkcja chemikaliów i farmaceutyków	485,9	6624,8	8,3
Produkcja metali i przetworzonych wyrobów z metali	468,4	4205,5	5,2
Produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych	450,6	3250,0	4,0
Produkcja pozostałych surowców niemetalicznych	304,9	3245,2	4,0
Produkcja maszyn i urządzeń	218,0	2086,0	2,6
Produkcja papieru, działalność wydawnicza	181,0	1692,1	2,1
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	165,3	1459,0	1,8
Produkcja artykułów spożywczych	135,3	1278,3	1,6
Produkcja gdzie indziej niesklasyfikowana	101,1	1023,7	1,3
Produkcja tkanin i wyrobów włókienniczych	32,8	349,7	0,4
Produkcja drewna i wyrobów z drewna	5,3	290,5	0,4
Produkcja skóry i wyrobów ze skóry	0,0	31,4	0,0
Pośrednictwo finansowe	2115,2	18878,5	23,4
Handel i naprawy	848,7	7861,4	9,7
Budownictwo	560,2	3207,6	4,0

Źródło: Na podstawie www.paiz.gov.pl i na podstawie danych Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu. Grupa PFR, https://publikacje.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne/DEU_-_Rynki_Zagraniczne/ [dostęp: 10.11.2024].

Dla rozwoju ekonomicznego każdego państwa i jego powiązań z gospodarkami partnerów istotna jest forma bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Zróżnicowanie formy organizacyjnej BIZ ma duży wpływ na kreowanie nowych stanowisk pracy, strukturę sektorów oraz rozwój poszczególnych regionów kraju. Biorąc pod uwagę różne formy BIZ, najbardziej pożądane w Polsce są *green-field ventures*. Inwestycje te generują najwięcej stanowisk pracy, ograniczają

koncentrację sektorów oraz najbardziej sprzyjają rozwojowi gospodarczemu regionów, w których są lokowane. Udział takich inwestycji w Polsce jest istotny i może być jeszcze większy, powodując pogłębianie się integracji z krajami Unii Europejskiej. Problem formy aktywności inwestorów zagranicznych do Polski był bardzo istotny ze względu na wysoką stopę bezrobocia i brak sposobu szybkiej jej redukcji. Dlatego też zwiększenie inwestycji *greenfield ventures* miało pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy kraju, a w szczególności zwiększenie liczby zatrudnionych w gospodarce polskiej²²⁸.

Analiza struktury napływu BIZ do Polski przed wejściem Polski do UE potwierdza, iż ciągle zwiększało się zainteresowanie zagranicznych firm inwestycjami od podstaw (tzw. *greenfield*²²⁹). W roku 2002 PAIiIZ odnotował 37-proc. udział tego typu inwestycji w rocznym napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Rok później udział ten wyniósł już 51%. Według danych z roku 2004 inwestycje zrealizowane w tej formie stanowią aż 58% ogółu zainwestowanego kapitału. Na wykresie 9 przedstawione są szczegółowe dane dotyczące poszczególnych form inwestowania.



Wykres 9. Procentowy udział poszczególnych form inwestowania w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski na początku 2004 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PAIiIZ Rocznik 2003.

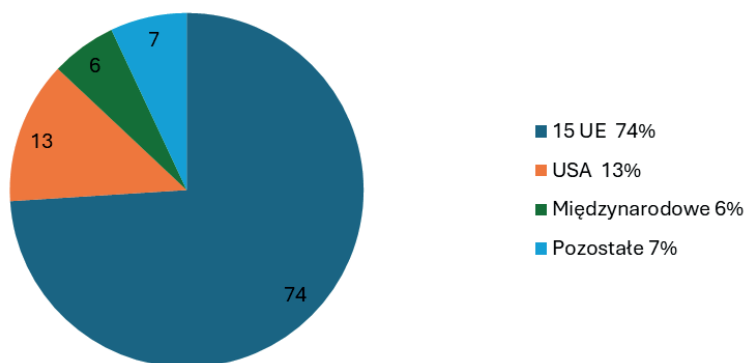
²²⁸ Raport na temat wspierania inwestycji zagranicznych w Polsce przygotowany przez: Departament Inwestycji Zagranicznych i Promocji Eksportu, MGPIPS Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A, Warszawa 2004, s. 13.

²²⁹ Inwestycje BIZ w formie *greenfield* są w Polsce najbardziej pożądane. Inwestycje te generują najwięcej stanowisk pracy, ograniczają koncentrację sektorów oraz najbardziej sprzyjają rozwojowi gospodarczemu regionów, w których są lokowane.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne napływały do Polski w 58% jako inwestycje typu *greenfield*²³⁰. Na drugim miejscu (25% firm) decydowano się na przejęcia kontroli nad danym podmiotem w drodze nabycia udziałów lub przejęcia akcji tzw. *acquisitions*, a drogę prywatyzacji (*privatisations*) wybrało tylko 17% firm. Można więc powiedzieć, że w okresie liberalizacji handlu Polski z UE rosło zainteresowanie inwestycjami typu *greenfield*, które przeważały nad innymi formami inwestowania. Być może wprowadzanie wolnego handlu z UE skłaniało firmy do budowy nowych przedsiębiorstw w Polsce z myślą o eksporcie na jednolity rynek europejski.

W 2003 r. największym inwestorem zagranicznym w Polsce pod względem wartości skumulowanych BIZ była Francja. Firmy francuskie zainwestowały ogółem 16 mld USD, co stanowi blisko 20% wartości wszystkich inwestycji zrealizowanych w naszym kraju. Drugim największym pod względem wartości skumulowanych inwestorem była Holandia (14%). Na kolejnych miejscach znaleźli się inwestorzy ze Stanów Zjednoczonych oraz z Niemiec (13%). W sumie Lista Największych Inwestorów Zagranicznych PAIiIZ obejmuje 1101 firm z 36 krajów.

Kraje Unii Europejskiej generowały największy udział w inwestycjach bezpośrednich napływających do Polski. W roku 2004 ich udział w ogólnej wartości inwestycji zagranicznych dokonanych w Polsce wyniósł aż 74%²³¹.



Wykres 10. Procentowy udział krajów skumulowanej BIZ w Polsce na dzień 31.12.2004 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PAIiIZ.

²³⁰ Utworzenie w kraju docelowym zupełnie nowej jednostki poprzez budowę obiektów, instalowanie urządzeń i uruchamianie działalności gospodarczej.

²³¹ Polska Agencja Inwestycji i Handlu, http://www.paiz.gov.pl/nawosci/?id_news=399 [dostęp: 12.08.2024].

Wielkość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce była uwarunkowana postęпами w procesie prywatyzacji. Szczególnie w pierwszych latach tego procesu transformacji największy strumień inwestycji zagranicznych był skierowany na prywatyzację dawnych przedsiębiorstw państwowych. Kolejne BIZ były realizowane już na zasadzie *greenfield investment*. Tym samym zmieniły się również przesłanki inwestowania, bowiem coraz rzadziej występowały możliwości nabycia firmy z utrwalonym już rynkiem zbytu. Miało to także wpływ na inwestycje poziome i pionowe.

Pozioma inwestycja bezpośrednia oznacza, że dany produkt jest wytwarzany zarówno w kraju, jak i za granicą. Tym samym poziome inwestycje bezpośrednie są substytutem handlu zagranicznego. W tym aspekcie prywatyzacja dawnych zakładów państwowych może być potraktowana jako pozioma inwestycja bezpośrednia. Nabycie lub budowa spółek dystrybucyjnych za granicą służy przede wszystkim ekspansji poziomej i wspieraniu eksportu rodzimej produkcji dóbr. Ten motyw znajduje potwierdzenie w najnowszych badaniach, które ukazują, że poziome inwestycje bezpośrednie są dominującym motywem inwestycji zagranicznych w rozwiniętych gospodarkach narodowych. Motywem dla niemieckich inwestycji bezpośrednich w przeszłości było otwieranie rynków, dlatego poziome inwestycje mają w Niemczech tak dużą wagę w porównaniu z pionowymi zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi²³².

Z badań ankietowych przeprowadzonych przez Institut der deutschen Wirtschaft w Kolonii wynika, że 70% bezpośrednich inwestycji zostało zrealizowanych dla otwarcia rynku, a tylko 30% z przyczyn kosztowych²³³. Tym samym również przy wykorzystaniu modeli grawitacyjnych do wyjaśniania zjawisk handlu zagranicznego można opisać większą część zagranicznych inwestycji bezpośrednich za pomocą bliskości rynku oraz wielkości społecznego produktu globalnego dla danego regionu²³⁴. Chociaż w pierwszych latach procesu transformacji w państwach Europy Środkowo-Wschodniej dominował motyw eksploracji rynku, to później wzrosło znaczenie pionowych inwestycji

²³² Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, *Auswirkungen der EU-Erweiterung auf Wachstum und Beschäftigung in Deutschland und ausgewählte EU-Mitgliedstaaten*, Endbericht zu Projekt 33/05, Berlin 2007, s. 69.

²³³ Institut der deutschen Wirtschaft, *Direktinvestitionen; Mehr Nutzen als Schaden*. Informationsdienst des Instituts.

²³⁴ W. Quaisser, *Kosten und Nutzen der Osterweiterung unter besonderer Berücksichtigung verteilungspolitischer Probleme*. Gutachten für das Bundesministerium für Finanzen, Osteuropa Institut, Monachium 2001, s. 36.

cji bezpośrednich. Pionowe inwestycje bezpośrednie oznaczają, że produkt w różnych fazach produkcji jest wytwarzany w wielu krajach. W minionych latach wyraźnie wzrosła również dynamika tych krajów, w których motyw kosztowy odgrywa bardziej istotną rolę. Instytut Gospodarki Niemieckiej (IDW) w Kolonii dostrzega przy tym przesunięcie w strategii lokowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich z orientacji na eksplorację rynku w kierunku na zwiększenie efektywności. Pionowe zagraniczne inwestycje bezpośrednie wywierają, w przeciwieństwie do poziomych, nacisk na dostosowanie na rodzimym rynku pracy²³⁵.

Reasumując, do czynników, które w największym stopniu przyczyniły się do widocznego wzrostu zainteresowania inwestorów zagranicznych podejmowaniem działalności gospodarczej w Polsce po 1991 r., należy zaliczyć²³⁶:

- pokonanie pod koniec 1992 r. barier recesji i wejścia w etap przyspieszonego tempa wzrostu gospodarczego,
- ograniczanie rozmiarów bezrobocia,
- rozwój rynku wewnętrznego,
- wzrost popytu globalnego,
- rzeczywiste zrównanie w prawach i obowiązkach podmiotów krajowych i zagranicznych,
- umacnianie się wśród inwestorów zagranicznych przekonania o nieodwracalności procesów transformacji systemowej w Polsce,
- priorytetowe wiązanie przyszłości Polski z przynależnością do UE oraz przystąpieniem w 1996 r. do OECD.

W celu oceny osiągniętej wolności gospodarczej w Polsce w okresie transformacji przedstawiono wyniki badań Amerykańskiej Fundacji Heritage Foundation.

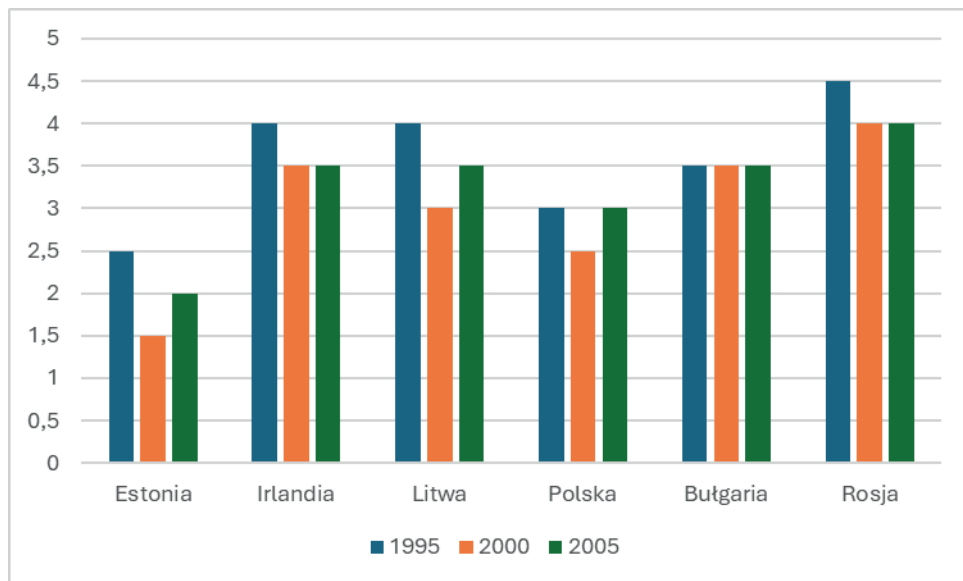
Liberalizacja gospodarki może następować w różnych płaszczyznach. Amerykańska fundacja Heritage Foundation stara się mierzyć poziom różnorodnej ingerencji i ograniczeń nakładanych na swobodę działalności gospodarczej, konstruując tzw. Indeks Wolności Gospodarczej. Wskaźnik może przyjmować wartość od jednego do pięciu. Im wyższa wartość (5) tym większy stopień interwencji państwa w życie gospodarcze²³⁷. Wolność gospodarczą definiuje się

²³⁵ D. Marin, "A Nation of Poets and Thinkers" – *Less So with Eastern Enlargement? Austria and Germany*, „Discussion Paper in Economics” 2004, no. 6, s. 36.

²³⁶ E. Dobrodziej, *Kapitał zagraniczny w Polsce*, TNOiK, Bydgoszcz 1999, s. 12.

²³⁷ M. Fuchs, *Das Außenhandelspotenzial in der erweiterten Europäischen Union*, Ifo Institute, 2006, t. 13(05).

jako brak ograniczeń rządowych lub ograniczeń w zakresie produkcji, dystrybucji i konsumpcji dóbr i usług.



Wykres 11. Liberalizacja gospodarki w wybranych krajach 1995–2005 (poprawa Indeksu Wolności Gospodarczej)

Źródło: na podstawie Heritage Foundation, www.heritage.org [dostęp: 30.03.2024]; T. Miller, A.B. Kim. J.M. Roberts, *2020 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, Washington 2020

W tabeli 22 zawarte są wartości Indeksu Wolności Gospodarczej, jak również czynniki opisujące kraje przed akcesją Polski do UE.

Tabela 22. Indeks Wolności Gospodarczej w 2003 r.

Kraj	Indeks	Handel	Podatki	Interwencja	Pieniądz	Inwestycje	Finanse	Wynagrodzenia	Prawo własności	Rozporządzenia	Rynki nieformalne
Estonia	1,7	1,0	1,8	2,5	2,0	1,0	1,0	1,0	2,0	2,5	2,5
Litwa	2,2	2,0	2,1	2,0	1,0	2,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,0
Czechy	2,4	3,0	3,0	2,0	2,0	2,0	1,0	2,0	2,0	3,0	3,5

Tabela 22 (cd.)

Kraj	Indeks	Handel	Podatki	Interwencja	Pieniądz	Inwestycje	Finanse	Wynagrodzenia	Prawo własności	Rozporządzenia	Rynki nieformalne
Łotwa	2,4	2,5	2,5	2,0	1,0	2,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,5
Węgry	2,5	2,05	3,0	2,0	3,0	2,0	2,0	3,0	2,0	3,0	2,5
Słowacja	2,7	3,0	2,6	2,0	3,0	2,0	2,0	3,0	3,0	3,0	3,5
Polska	2,8	3,0	3,8	2,0	3,0	3,0	2,0	3,0	2,0	3,0	3,5
Słowenia	2,9	4,0	3,6	2,5	3,0	3,0	3,0	2,0	3,0	2,0	2,5
Niemcy	2,0	2,0	3,8	2,0	1,0	1,0	3,0	2,0	1,0	3,0	1,5
EŚW	2,4	2,6	2,8	2,1	2,3	2,1	1,9	2,3	2,5	2,8	3,1
EU-15	2,1	2,0	4,0	2,4	1,3	1,7	1,9	2,0	1,4	2,6	1,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ifo Dresden 5/2006, s. 17.

Tabela 23. Czynniki Indeksu Wolności Gospodarczej

Indeks wolności ekonomicznej	Skrót	Opis
Polityka handlowa	H	Ograniczenia handlowe
Podatki	P	Stawki podatkowe
Interwencja rządu w gospodarkę	I	Koszty państwa
Polityka pieniężna	P	Stopa wzrostu inflacji
Przepływy kapitałowe i inwestycje zagraniczne	I	Ograniczenia w zakresie inwestycji zagranicznych
Bankowość	B	Ograniczenia kredytowe i finansowe
Wynagrodzenia	W	Uregulowanie mechanizmu wynagrodzeń
Prawa własności	P	Ramy ustawowe w odniesieniu do praw własności
Rozporządzenia	R	Przeszkody w zakresie otwierania i prowadzenia przedsiębiorstwa
Rynki nieformalne	RN	Obszar korupcji

Źródło: opracowanie własne na podstawie, Ifo Dresden 5/2006, s. 16.

Z tabeli 22 wynika, że w 2003 r. Estonia (wskaźnik 1,7) i Niemcy (wskaźnik 2,0) szacowane są jako kraje o dużej wolności gospodarczej. Polska wy-

kazuje wskaźnik 2,8, co pokazuje ją również jako kraj o wysokim wskaźniku wolności gospodarczej. Indeks Wolności Gospodarczej wskazuje także potencjał handlowy między starymi a nowymi krajami członkowskimi: kraje Europy Środkowo-Wschodniej mają wskaźnik 2,4, a kraje starej UE 2,1.

3.2. Zachęty inwestycyjne przyciągające inwestorów do Polski

W celu przyciągania nowych inwestorów zagranicznych oraz kreowania nowych miejsc w okresie transformacji utworzono w Polsce specjalne strefy ekonomiczne oraz parki przemysłowe i technologiczne.

1. Specjalne strefy ekonomiczne

Specjalne strefy ekonomiczne (SSE) to udane powiązanie potrzeb inwestorów z potrzebami poszczególnych regionów, na terenie których zostały utworzone. Strefa to taka wydzielona administracyjnie i niezamieszкана część terytorium kraju, przeznaczona do prowadzenia działalności gospodarczej na preferencyjnych warunkach. Przedsiębiorca w SSE ma zapewnione ulgi podatkowe, a dodatkową korzyścią jest możliwość rozpoczęcia działalności na specjalnie przygotowanym, uzbrojonym terenie. SSE zostały utworzone głównie w celu²³⁸:

- przyspieszania rozwoju gospodarczego regionów,
- tworzenia nowych miejsc pracy,
- zagospodarowania majątku poprzemysłowego i infrastruktury,
- przyciągnięcia do Polski inwestorów zagranicznych²³⁹.

Istotną korzyścią, jaką daje inwestowanie w SSE, jest alternatywa obniżenia kosztów poprzez wykorzystanie ulgi podatkowej. Polega ona na zwolnieniu przedsiębiorcy z podatku dochodowego. Stanowi ona tzw. regionalną pomoc publiczną służącą przyspieszeniu rozwoju najsłabiej funkcjonujących regionów UE poprzez wspieranie nowych inwestycji i tworzenie miejsc pracy. Dopuszczalna wysokość pomocy regionalnej, jaką może uzyskać inwestor, zależna jest

²³⁸ *Przewodnik po Specjalnych Strefach Ekonomicznych w Polsce*, KPMG, 2009, s. 4–10.

²³⁹ Działania specjalnych stref ekonomicznych (SSE) w Polsce regulują: ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 1604) – określająca zasady i tryb ustanawiania SSE, ich funkcjonowanie oraz warunki inwestycyjne i ulgi podatkowe dostępne dla przedsiębiorców działających w tych strefach oraz rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 10 grudnia 2008 r. w sprawie specjalnych stref ekonomicznych – zawierające szczegółowe przepisy wykonawcze dotyczące funkcjonowania SSE, w tym wytyczne na temat zarządzania, nadzoru oraz kwalifikacji inwestorów (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 1604).

od lokalizacji przedsięwzięcia, wysokości nakładów inwestycyjnych lub kosztów zatrudnienia nowych pracowników, jak również wielkości przedsiębiorstwa. Zgodnie z mapą pomocy regionalnej, która określa wysokość pomocy dla każdego regionu, minimalna wysokość nakładów inwestycyjnych uprawniająca do korzystania z pomocy publicznej w SSE wynosiła w 2008 r. 100 tys. euro²⁴⁰.

Tabela 24. Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce

SSE	Wymagana minimalna wartość inwestycji Euro	Wymagana minimalna liczba nowych miejsc pracy	Okres ustanowienia /rok likwidacji SSE
Częstochowska	100 000	100	2014
Europark Mielec	100 000	100	2015
Kamiennogórska	100 000	40	2017
Katowicka	100 000	100	2016
Kostrzyńsko-Słubicka	100 000	50	2017
Krakowski PT	100 000	Brak wymogu	2017
Legnicka	100 000	100	2017
Łódzka	100 000	100	2017
Słupska	100 000	50	2017
Starachowicka	100 000	100	2017
Suwalska	100 000	40	2017
Tarnobrzeska	100 000	100	2017
Pomorska	100 000	100	2017
Technopark Modlin	100 000	Brak wymogu	2021 – zniesiona
Wałbrzyska	100 000	50	2017
Warmińsko-Mazurska	100 000	50	2017
Żarnowiec	100 000	100	w 2001 r. połączenie SSS Żarnowiec i SSE Tczew

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PAIZ oraz A. Szymaniak, *Kapitał zagraniczny w Polsce...*, s. 125.

Zezwolenia na prowadzenie działalności w specjalnych strefach ekonomicznych wydaje zarząd każdej strefy.

²⁴⁰ A. Szymaniak, *Kapitał zagraniczny w Polsce. Uwarunkowania napływu i działalności*, Wydawnictwo Naukowe Instytutu Nauk Politycznych i Dziennikarstwa Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 2001, s. 125.

W Polsce powstało 16 specjalnych stref ekonomicznych. Na Dolnym Śląsku najważniejszymi ośrodkami przyciągania inwestorów są trzy specjalne strefy ekonomiczne: w Legnicy, Wałbrzychu i Kamiennej Górze.

Legnicka SSE (LSSE) ustanowiona została w 1997 r. na 20 lat. Położona jest w centralnej części województwa dolnośląskiego. Zajmuje ona obszar 457 hektarów terenów inwestycyjnych – najczęściej typu *greenfield*. Składa się z 12 podstref: Legnica, Legnica 2, Legnickie Pole, Polkowice, Krzywa, Złotoryja, Lubin, Chojnów, Głogów, Przemków, Prochowice i Środa Śląska. Strefę charakteryzuje dogodna lokalizacja. Wiodącą branżą jest tutaj motoryzacja. Inwestorzy pochodzą głównie z Niemiec, ale też z Francji, Japonii, Wielkiej Brytanii i USA. Największymi inwestorami są Volkswagen Motor Polska–Volkswagen AG, Sitech GmbH, Gates Polska, Rogal Europa, Voss Automotive Polska, Winkelmann, Brugman Fabryka Grzejników.

Wałbrzyska SSE Invest Park (WSSE) powstała w 1997 r. Jest jedną z największych i najszybciej rozwijających się stref przemysłowych w kraju, w ściślejszej czołówce krajowych podmiotów tego typu. Położona jest w południowo-zachodniej Polsce w woj. dolnośląskim, opolskim, wielkopolskim oraz lubuskim i składa się z 40 podstref, z których 24 położone są na terenie Dolnego Śląska. Są to: Wałbrzych, Nowa Ruda, Kłodzko, Dzierżoniów, Żarów, Jelcz–Laskowice, Kudowa-Zdrój, Świdnica, Wrocław, Oława, Strzelin, Bielawa, Strzegom, Brzeg Dolny, Bolesławiec, Wiązów, Wołów, Ząbkowice Śląskie, Syców, Świebodzice, Bystrzyca Kłodzka, Twardogóra, Góry oraz Oleśnica. Atutem strefy jest korzystna komunikacja z największymi ośrodkami przemysłowymi w Polsce i w Europie. Od początku funkcjonowania strefy rozpoczęło w niej działanie 141 firm. Najwięcej inwestycji podjęto w sektorze AGD i motoryzacji²⁴¹. Główni inwestorzy WSSE to Toyota Motor, WABCO Polska, BASF, Autolive Polska.

Kamiennogórska SSE Małej Przedsiębiorczości (KSSEMP) utworzona została na podstawie ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych. Strefa usytuowana jest na obszarze woj. dolnośląskiego oraz wielkopolskiego. KSSEMP dysponuje terenami inwestycyjnymi na terenie miast: Jawor, Jelenia Góra, Kamienna Góra, Lubań, Kowary, Ostrów Wielkopolski, Piechowice, oraz gmin: Dobroszyce, Gryfów Śląski, Janowice Wielkie, Kamienna Góra, Nowo Grodziec, Odolanów, Lubawka, Prusice, Żmigród. Obszar ten cechuje

²⁴¹ Informator gospodarczy Dolny Śląsk Zahlen und Fakten Wirtschaft in Niederschlesien, <https://invest-park.com.pl/inwestorzy-w-strefie/> [dostęp: 10.11.2010].

ją: rozwinięta gospodarka wielosektorowa, dynamiczny rozwój małych i średnich przedsiębiorstw oraz wysoki poziom usług. Ze względu na lokalizację w KSSMP dominuje kapitał niemiecki²⁴².

Ponadto na terenie woj. dolnośląskiego znajduje się również jedna podstrefa Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej TSSE: Wrocław–Kobierzyce. Obszar ten jest zarządzany przez Oddział Agencji Rozwoju Przemysłu SA we Wrocławiu. Podstrefa zlokalizowana jest w bezpośrednim sąsiedztwie Wrocławia i autostrady A4. Otworzono ją w październiku 2005 r. w celu realizacji projektu europejskiego centrum produkcji koreańskiego koncernu LG. Na tym terenie swoją siedzibę ma również firma Leoni Kabel.

2. Parki przemysłowe i technologiczne

Parki przemysłowe są podmiotami, które mają wszystkie cechy instytucji wspierającej rozwój przedsiębiorczości i aktywności gospodarczej. W Europie Zachodniej jest to stosunkowo dobrze znana formuła działania zorganizowanych obszarów przemysłowych mających na celu wytworzenie nowego porządku gospodarczego na określonym terenie, przyciąganie nowych podmiotów gospodarczych oraz kreowanie nowych miejsc pracy. Tym samym parki przemysłowe są jednym z ważniejszych instrumentów rozwoju regionalnego, także w naszej rzeczywistości gospodarczej.

W strategii rozwoju woj. dolnośląskiego do 2020 r., powstałej w listopadzie 2005 r., sformułowano wizję Dolnego Śląska jako europejskiego regionu węzłowego²⁴³. Przedstawia ona aspiracje województwa do odgrywania szczególnej roli na mapie Unii Europejskiej: regionu węzłowego, którego cechowałby wysoki stopień progresji społeczno-gospodarczej i który pobudza aktywność gospodarczą i tworzy znakomite warunki do rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności.

Parkiem technologicznym jest zespół wyodrębnionych nieruchomości wraz z infrastrukturą techniczną, który utworzony został w celu realizowania przepływów wiedzy i technologii pomiędzy jednostkami naukowymi a przedsiębiorcami. Przedsiębiorcom wykorzystującym nowoczesne technologie są tam oferowane usługi w zakresie doradztwa w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorstw, transferu technologii, przekształcenia wyników badań naukowych

²⁴² Polska Strefa Inwestycji, http://ssemp.pl/wordpress/?page_id=9992 [dostęp: 10.11.2024].

²⁴³ Strategia Rozwoju woj. dolnośląskiego do roku 2020, Wrocław, listopad 2006, s. 40.

i prac rozwojowych w innowacje technologiczne oraz tworzenia korzystnych warunków działalności gospodarczej.

Wspierane przez władze lokalne parki technologiczne przyciągają do regionu nowych inwestorów motywowanych następującymi korzyściami:

- obniżeniem kosztów stałych działalności transportu, użytkowania infrastruktury i eksploatacji majątku,
- ulgami w podatkach i opłatach lokalnych,
- korzystaniem z ulg pomocniczych, takich jak doradztwo biznesowe, obsługa prawna i księgowa, transfer technologii,
- korzystaniem z usług kooperacyjnych przez wykorzystanie potencjału z restrukturyzowanego przedsiębiorcy,
- prawem do ubiegania się o pomoc z ustawy o finansowym wspieraniu inwestycji²⁴⁴.

W regionie województwa dolnośląskiego najwcześniej, bo w 1998 r., powstał Wrocławski Park Technologiczny (WPT), usytuowany w planowanym przez miasto południowo-zachodnim paśmie aktywności gospodarczej. Teren WPT jest skomunikowany z autostradą międzynarodowym portem lotniczym oraz centrum Wrocławia. Jego celem jest tworzenie warunków dla wykorzystania naukowego i przemysłowego potencjału Wrocławia i regionu oraz stymulacja rozwoju przemysłu zaawansowanych technologii. Na jego terenie działa ponad 50 przedsiębiorstw z sektora IT elektroniki biotechnologii, motoryzacji, co stanowi największe skupisko firm technologicznych w Polsce.

Kolejnym parkiem na terenie stolicy Dolnego Śląska jest Wrocławski Park Przemysłowy (WPP), którego zarządcą od marca 2005 r. jest DOZAMEL Sp. z o.o. Koncentracja wiedzy z zakresu zarządzania obszarami i usługami przemysłowymi czyni teren parku idealnym miejscem do prowadzenia aktywności przemysłowej, przez krajowe i zagraniczne firmy produkcyjne. Zainwestowało tu już około 250 przedsiębiorstw z blisko 60 branż. Obok firm polskich mają tu swoje oddziały światowe koncerny, m.in. Alksthomm, Power Bombardier Transportation, Delval. Zorganizowana infrastruktura, dostęp do kompleksowych usług przemysłowych i pozaprzemysłowych, jednolite środowisko biznesowe, konsekwentnie budowana silna marka Wrocławskiego Parku Przemysłowego oraz zwolnienia podatkowe są dużą zachętą dla nowych inwestorów, którzy rozważają rozpoczęcie działalności w tym regionie.

²⁴⁴ K. Matusiak (red.), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005, s. 111–114.

W Brzegu Dolnym w 2007 r. podjęto decyzję o utworzeniu ukierunkowanego na branżę chemiczną (firma Keiper) parku technologicznego przy największej firmie w regionie PCC Rokita. Misją parku jest stworzenie największego w Polsce ośrodka innowacyjności w branży chemicznej²⁴⁵.

Na terenie Legnicy funkcjonuje natomiast Park Technologiczny KGHM Letia. Współdziałają w niej firmy z branż: metalurgicznej, teleinformatycznej i ochrony środowiska. W jego budowę zaangażowały się wrocławskie uczelnie i renomowana brytyjska firma naukowa Coventry University Enterprise. W parku znajdują się laboratoria, magazyny i biura wyposażone w najnowocześniejszy sprzęt do prowadzenia badań. Budowa była sfinansowana z funduszy Unii: europejskiego regionalnego programu operacyjnego i programu Innowacyjna Gospodarka²⁴⁶.

Specjalne strefy ekonomiczne stały się instrumentem sprzyjającym rozwojowi nowych inwestycji produkcyjnych i wydatnie przyczyniły się do tworzenia infrastruktury gospodarczej oraz nowych i elastycznych miejsc pracy, doprowadzając do wzrostu produkcji oraz zwiększenia PKB. Stanowią one istotne wsparcie procesów restrukturyzacji dotychczasowych regionów przemysłowych o zdywersyfikowanej strukturze branżowej.

3.3. Inwestycje niemieckie w Polsce w okresie liberalizacji handlu

Od połowy lat 70. Niemcy były dla Polski pierwszym partnerem handlowym wśród krajów rozwiniętych gospodarczo²⁴⁷, a od początku lat 90. są najważniejszym partnerem gospodarczym²⁴⁸. W latach 90. obroty z krajami Unii Europejskiej stanowiły około 2/3 globalnych obrotów handlu zagranicznego Polski. Udział poszczególnych krajów członkowskich UE był relatywnie stabilny: Niemcy około 30%, 7% Włochy i po 4–5% Wielka Brytania i Holandia oraz 4–6% Francja, co przedstawia tabela 25.

²⁴⁵ Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna, Inwestorzy w Strefie, <https://invest-park.com.pl/inwestorzy-w-strefie/> [dostęp: 5.11.2011].

²⁴⁶ Dolnośląski Park Innowacji i Nauki, <https://dpin.pl/projekty/dotacje-na-uslugi-rozwojowe-dla-dolnoslaskich-firm/> [dostęp: 5.11.2011].

²⁴⁷ W 1975 r. wzajemne obroty przekroczyły poziom 5 mld DM.

²⁴⁸ Podstawowymi formami współpracy gospodarczej Polski i Niemiec są wymiana handlowa oraz współpraca inwestycyjno-kapitałowa.

Niemcy były i są zatem w ostatnim dziesięcioleciu najważniejszym partnerem gospodarczym Polski tak w obrotach handlu zagranicznego ogółem, jak i w szczególności w obrotach handlowych Polski z krajami UE. Udział tego państwa w handlu Polski z 15 krajami członkowskimi UE wynosił około 40–50%, co pozwala na wniosek, że współpraca handlowa Polski z Unią była zdominowana przez bilateralny handel polsko-niemiecki. Na rynek niemiecki skierowane było około 1/3 polskiego eksportu; z Niemiec pochodziło jednocześnie około 1/4 polskiego importu globalnego²⁴⁹.

Tabela 25. Udział głównych partnerów w polskim handlu zagranicznym

Kraj	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	I–IX. 2002
Eksport											
UE	58,0	63,2	62,7	70,0	66,2	64,0	68,3	70,5	69,9	69,2	69,0
Niemcy	31,4	36,3	35,7	38,3	34,4	32,9	36,3	36,1	34,9	34,4	32,8
Francja	3,6	4,2	4,0	3,6	4,4	4,4	4,7	4,8	5,4	5,4	6,1
Włochy	5,6	5,2	5,0	4,9	5,3	5,9	5,9	6,5	5,4	5,4	5,1
Wielka Brytania	4,3	4,3	4,5	4,0	3,9	3,8	3,9	4,0	4,5	5,0	5,1
Import											
UE	53,2	57,2	57,5	64,6	63,9	63,8	65,6	64,9	61,2	61,4	62,0
Niemcy	23,9	28,0	27,4	26,6	24,7	24,1	25,8	25,2	23,9	24,0	24,7
Francja	4,5	4,2	4,5	4,9	5,5	5,9	6,5	6,8	6,4	6,8	6,9
Włochy	6,9	7,8	8,4	8,5	9,9	9,9	9,4	9,4	8,3	8,2	8,4
Wielka Brytania	6,7	5,8	5,3	5,2	5,9	5,5	4,9	4,6	4,4	4,2	4,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Podobnie jak w obrotach z większością państw Unii Europejskiej w handlu z Niemcami Polska odnotowała w okresie 1991–2001 ujemne saldo. W 2001 r. całkowity eksport Polski do Niemiec wyniósł ponad 13,5 mld euro, import ponad 15 mld euro, a obroty zamknęły się deficytem w wysokości około 1,7 mld euro.

²⁴⁹ M. Weresa (red.), *Niemcy w Unii Europejskiej. Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze na tle współpracy z Unią Europejską*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004, s. 90–91.

Tabela 26. Obroty handlu zagranicznego między Polską a Niemcami w latach 1991–2001 (w mln euro)

Kraj	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Eksport	3707	4237	4417	5177	6347	6239	7335	8407	9208	11915	13503
Import	4333	4209	4961	5293	6491	8368	10568	12329	12351	14504	15228
Saldo	-626	28	-544	-116	-144	-2129	-3232	-3922	-3143	-2589	-1725

Źródło: Federalny Urząd Statystyczny.

W obrotach bilateralnych można wyróżnić trzy etapy²⁵⁰:

1. W latach 1991–1995 handel bilateralny charakteryzował się względnym zrównoważeniem. Dynamika eksportu i importu Polski była relatywnie niska; wzrost wolumenu handlu (z roku na rok) oscylował w granicach kilku do kilkunastu procent. Dopiero w 1995 r. odnotowano wzrost obrotów handlowych w stosunku do 1994 r. na poziomie ponad 22%.
2. W latach 1996–1998 systematycznie rósł deficyt handlowy Polski w obrotach handlu zagranicznego z Niemcami. Było to przede wszystkim wynikiem znacznego zwiększenia dynamiki importu Polski, przy jednoczesnym osłabieniu dynamiki eksportu. W 1996 r. nastąpił spadek wartości polskiego eksportu do Niemiec, co przypisuje się głównie osłabieniu koniunktury gospodarczej w Niemczech w tym roku.
3. W latach 1999–2001 deficyt Polski w handlu z Niemcami ulegał systematycznemu zmniejszeniu. Wynikało to z odwrócenia tendencji odnotowanej w poprzednim okresie: w latach 1999–2001 dynamika eksportu Polski (z roku na rok) przekraczała dynamikę importu.

Niemcy są nie tylko najważniejszym partnerem gospodarczym Polski w obrotach towarowych, ale również jednym z najważniejszych krajów pochodzenia kapitału napływającego do Polski w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Według danych Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych (PAIZ) do końca 2001 roku 207 największych inwestorów niemieckich (tj. podmiotów, w których inwestycje przewyższały wartość 1 mln USD) zainwestowało w Polsce 7,13 USD. Skumulowana wartość niemieckich inwestycji BIZ na koniec 2001 r. stanowiła około 13% całkowitego zasobu BIZ w Polsce i około 20% zasobu BIZ pochodzących z kraju UE²⁵¹.

²⁵⁰ *Ibidem*.

²⁵¹ M. Weresa (red.), *Niemcy w Unii Europejskiej...*, s. 93.

Niemcy nie są jednak najważniejszym krajem pochodzenia inwestycji zagranicznych w Polsce. Pod względem skumulowanej wartości zainwestowanego w Polsce kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich Niemcy zajmowały wśród państw UE trzecią pozycję w 1993 r., pierwsze pozycje w 1995 r. i 1998 r. oraz drugą pozycję (po Francji) w 2001 r.

Tabela 27. Udział wybranych krajów UE w skumulowanej wartości kapitału zainwestowanego w Polsce w latach 1993–2001

Kraj	1993	1995	1998	2001	Skumulowana wartość zainwestowanego kapitału w mln USD
	w %	w %	w %	w %	
Francja	6,2	8,4	7,1	19,2	10 220,8
Niemcy	7,5	10,0	18,7	13,4	7138,3
Holandia	8,2	6,0	6,9	8,6	4584,6
Włochy	9,5	6,7	7,5	6,6	3501,4
W. Brytania	2,4	5,4	7,1	5,0	2667,0

Źródło: na podstawie danych Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu. Grupa PFR, www.paiz.gov.pl i https://publikacje.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne/DEU_-_Rynki_Zagraniczne/ [dostęp: 10.11.2024].

Tendencje niemieckiego zaangażowania inwestycyjnego w Polsce wykazują pewną prawidłowość, pozwalając na wyróżnienie trzech faz²⁵².

1. Fazę względnie słabego zainteresowania przedsiębiorstw niemieckich działalnością inwestycyjną w Polsce, obejmującą lata 1991–1995; do 1995 r. do Polski napłynęło 683 mln USD niemieckiego kapitału w formie BIZ, co stanowiło około 10% ogólnego zasobu BIZ w Polsce w 1995 r.
2. Fazę znacznego zainteresowania działalnością inwestycyjną w Polsce, obejmującą lata 1996–1998; w ciągu tych trzech lat do Polski napłynął kapitał niemiecki o wartości ponad 4,4 mld USD, co spowodowało, że udział niemieckich BIZ w całkowitym zasobie inwestycji w Polsce wzrósł do rekordowego poziomu prawie 19%, skumulowana wartość inwestycji niemieckich osiągnęła zaś w 1998 r. 5,1 mld USD, co sprawiło, że Niemcy wysunęły się na pierwszą pozycję wśród wszystkich państw europejskich.

²⁵² *Ibidem*, s. 95.

3. Fazę słabnącego zainteresowania rynkiem polskim, przy jednoczesnym utrzymywaniu się wysokiego zaangażowania kapitałowego, obejmującą lata 1998–2001; w okresie tym do Polski napłynęły niemieckie inwestycje bezpośrednie o wartości około 2 mld USD, a udział Niemiec w globalnym zasobie BIZ obniżył się do poziomu 13%, skumulowana wartość inwestycji niemieckich osiągnęła w 2001 r. poziom 7,1 mld USD.

Trzy wyróżnione wcześniej okresy w bilateralnych obrotach handlowych korespondują bezpośrednio z wymienionymi okresami zróżnicowanego zaangażowania kapitału niemieckiego w działalność inwestycyjną na rynku polskim. Pozwala to na zauważenie współzależności występującej między dwoma formami współpracy polsko-niemieckiej: handlem i inwestycjami bezpośrednimi.

W pierwszym okresie, przypadającym na lata 1991–1995, obroty handlowe między Polską a Niemcami wzrastały w stosunkowo niewielkim tempie, czemu towarzyszyło nieznacznie zainteresowanie kapitału niemieckiego rynkiem polskim.

Jednym z podstawowych elementów transformacji w Polsce była prywatyzacja państwowych przedsiębiorstw. Stwarzała ona firmom niemieckim warunki do uczestniczenia w przekształceniach własnościowych. Udział Niemiec był jednak w początkowym okresie relatywnie niski i nieodpowiedni do potencjału inwestycyjnego niemieckiej gospodarki. Powodem pasywnej postawy Niemiec było m.in. ich zaangażowanie w inwestycje na terenie byłego NRD, jak również ostrożność przedsiębiorców spowodowana niestabilną sytuacją polityczną Polski. Skłaniało to zarządy niemieckich koncernów do większej aktywności inwestycyjnej w innych państwach Europy Środkowo-Wschodniej, np. w Czechach, na Słowacji oraz Węgrzech²⁵³. W drugim okresie (1995–1998) nastąpił skokowy wzrost wartości niemieckich inwestycji BIZ oraz jednoczesny wzrost dynamiki importu Polski z Niemiec, co skutkowało zwiększaniem się deficytu Polski w bilateralnych obrotach towarowych. W trzecim okresie (1999–2001) dynamika eksportu Polski przewyższała dynamikę importu – deficyt w handlu zagranicznym uległ zmniejszeniu, a inwestorzy niemieccy nadal angażowali się w działalność inwestycyjną w Polsce, choć w mniejszym zakresie niż w latach poprzednich (tabela 28).

²⁵³ M. Szczepaniak, *Grupa Wyszehradzka. Współpraca polityczna i gospodarcza*, Adam Marszałek, Toruń 1995, s. 63.

Tabela 28. Ogólne tendencje rozwoju stosunków polsko-niemieckich

Etap	Lata	Charakterystyka bilateralnych obrotów handlowych	Charakterystyka zaangażowania kapitałowego Niemiec
1	Do 1995 r.	– niska dynamika eksportu oraz importu Polski – zrównoważone saldo obrotów	względnie słabe zaangażowanie kapitałowe Niemiec
2	1995–1998	– znaczna dynamika importu oraz relatywnie słabsza dynamika eksportu – wzrastający deficyt Polski	znaczące zainteresowanie działalnością inwestycyjną w Polsce
3	1998–2001	– dynamika eksportu Polski wyższa od dynamiki importu – malejący deficyt Polski	słabnące zainteresowanie działalnością inwestycyjną w Polsce

Źródło: M. Weresa (red.), *Niemcy w Unii Europejskiej. Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze na tle współpracy z Unią Europejską*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004, s. 95.

Ze względu na opisaną zależność między handlem bilateralnym a intensywnością zaangażowania kapitałowego Niemiec w Polsce można wnioskować, że w okresie 1995–1998 wzrost importu Polski związany był z importem zapotrzebowanym realizowanym przez nowo powstające spółki z udziałem kapitału niemieckiego. Spółki te podjęły w następnych latach działalność produkcyjną i eksportując część wyrobów na rynek macierzysty inwestora, wpływały na znaczne zwiększenie dynamiki polskiego eksportu do Niemiec po roku 1998. Opisane zależności wskazują, że w tym okresie zachodziły procesy delokalizacji produkcji firm niemieckich do Polski.

Według danych PAIZ istnieją badania empiryczne, które pokazują, że istnieje silna korelacja między krajem pochodzenia inwestora danego podmiotu gospodarczego a krajem docelowym eksportu realizowanego przez ten podmiot. Istniejąca kooperacja związana jest z wymianą informacji dotyczących innowacji produktowych oraz technologicznych, a także informacji rynkowych dotyczących oczekiwanych przez klientów produktów i usług oraz ich cen²⁵⁴.

²⁵⁴ Analiza atrakcyjności inwestycyjnej regionu w świetle współczesnych trendów. Opracowanie analiz zawierających rekomendacje dotyczące pożądanych działań dla zwiększania atrakcyjności gospodarczej regionu, Wrocław 2010, https://umwd.dolnyslask.pl/fileadmin/user_upload/Rozwoj_regionalny/20111003/Tom1.pdf [dostęp: 5.11.2024].

W napływie niemieckich inwestycji bezpośrednich do Polski zauważalna jest wyraźna zmiana kierunku: w połowie lat 90. zdecydowana większość kapitału trafiała do sektora przemysłowego, podczas gdy później inwestycje koncentrowały się głównie w sektorze usług²⁵⁵. Do końca 2001 r. najwięcej kapitału niemieckiego – prawie 58% – napłynęło do sektora usług (tabela 29). Wśród branż sektora usług najatrakcyjniejszymi dla kapitału niemieckiego były, pośrednictwo finansowe (31,9% udziału w ogólnym zasobie niemieckich BIZ w 2001 r.) oraz handel i naprawy (22,2%). Do przetwórstwa przemysłowego napłynęło do końca 2001 r. prawie 42% niemieckich inwestycji bezpośrednich. W tabeli 29 przedstawiono strukturę niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce w 2001 r.

Tabela 29. Struktura niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce w 2001 r.

Wyszczególnienie	Liczba	w mln USD	w %
Górnictwo i kopalnictwo	1	9,0	0,1
Przetwórstwo przemysłowe	139	2992,2	41,9
Zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	4	107,9	1,5
Budownictwo	7	116,9	1,6
Handel i naprawy	29	1585,6	22,2
Hotele i restauracje	3	45,1	0,6
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	6	69,0	1,0
Pośrednictwo finansowe	16	2276,6	31,9
Obsługa nieruchomości, wynajem i działalność związana z prowadzeniem interesów	1	5,0	0,1
Pozostała działalność usługowa, komunalna i socjalna	1	1,4	0,0
Ogółem	207	7138,3	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie PAliIZ Rocznik 2003.

Do najważniejszych branż, w których współpraca gospodarcza między Polską a Niemcami była najintensywniejsza, należą następujące działy: produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep, produkcja metali i wyrobów z metali,

²⁵⁵ Narodowy Bank Polski, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2022 roku*, Warszawa 2023, https://nbp.pl/wp-content/uploads/2023/12/Raport_IB_2022.pdf [dostęp: 5.11.2024].

produkcja wyrobów chemicznych oraz produkcja maszyn i aparatury elektrycznej. Największym niemieckim inwestorem w branży motoryzacyjnej był w 2001 r. Volkswagen AG. Przedsiębiorstwa należące do tego koncernu w Polsce to m.in. VW Poznań Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, VW Elektrosystemy Sp. z o.o. z Gorzowa Wielkopolskiego, a także spółki zlokalizowane w Legnickiej Strefie Ekonomicznej (Volkswagen Motor Sp. z o.o. i Sitech sp. z o.o.). Inwestycje tego koncernu wpłynęły w istotny sposób na obroty handlu zagranicznego między Polską a Niemcami. Warto zauważyć, że już w 1998 r. dwie spółki należące do Volkswagen AG: VW Motor Polska i VW Poznań zajęły wysokie pozycje – drugą i dziesiątą.

W rankingu liderów polskiego eksportu w 2000 r. wartość eksportu tych spółek wyniosła prawie 5,0 mld PLN.

Tabela 30. Najwięksi inwestorzy niemieccy w branży motoryzacyjnej

Inwestor	Skumulowana wartość BIZ w mln USD
Volkswagen AG	186,0
Metzler Automotive Hose Systems	62,9
Mahle	35,2
Stahlschmidt&Maiworm	34,4
GKN International Holdings GmbH	20,0
HP-Pelzer International GmbH	7,5
Karosseriewerke Dresden GmbH	3,8
Grossmann GmbH	2,6

Źródło: na podstawie danych Polskiej Grupy Inwestycji i Handlu. Grupa PFR, www.paiz.gov.pl i https://publikacje.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne/DEU_-_Rynki_Zagraniczne/ [dostęp: 10.11.2024].

Innym przedsiębiorstwem tej branży należącym do inwestora niemieckiego i będącym jednocześnie znaczącym eksporterem jest Stahlschmidt & Maiworm Sp. z o.o. z siedzibą w Stalowej Woli. W 2001 r. udział w eksporcie sprzedaży tej spółki wyniósł 88%. Zaangażowanie niemieckich inwestorów branży motoryzacyjnej w Polsce wpłynęło niewątpliwie na kreację strumieni polskiego eksportu do Niemiec. W 2000 r. Polska osiągnęła dodatni bilans w handlu z Niemcami artykułami tej branży. W konsekwencji na początku pierwszego dziesięciolecia Polska wykazywała przewagę komparatywną w handlu wyrobami przemysłu motoryzacyjnego z Niemcami, czyli krajem, który od dziesięcio-

leci specjalizuje się w produkcji pojazdów mechanicznych i wykazuje przewagę komparatywną w handlu tymi wyrobami z UE²⁵⁶.

Inwestycje niemieckie stanowiły na koniec 2001 r. około 20% ogółu inwestycji bezpośrednich krajów Unii Europejskiej w Polsce²⁵⁷. Największy udział kapitału niemieckiego w skumulowanym zasobie inwestycji zagranicznych państw UE w Polsce występował w następujących sekcjach: w górnictwie i kopalnictwie, pośrednictwie finansowym, handlu i naprawach oraz przetwórstwie przemysłowym. W pozostałych sekcjach udział kapitału niemieckiego w skumulowanym zasobie europejskich BIZ był relatywnie niski, poniżej 14%. Najintensywniejsza współpraca handlowa rozwijała się w tych działach, w których działalność gospodarczą prowadziły zorientowane eksportowo spółki z udziałem kapitału niemieckiego. Charakterystyka ta dotyczy następujących branż: produkcji pojazdów mechanicznych przyczep i naczep włókiennictwa oraz produkcji tkanin i odzieży, produkcji mebli oraz produkcji maszyn i urządzeń. Współpraca handlowa między Polską a Niemcami była niewielka w tych działach, w których spółki z udziałem kapitału niemieckiego prowadziły działalność zorientowaną na rynek krajowy (tzw. rynkowe bezpośrednio inwestycje zagraniczne). Należą do nich: produkcja wyrobów tytoniowych, działalność wydawnicza i poligrafia oraz produkcja wyrobów niemetalicznych. Duża część niemieckich inwestycji w tych działach związana była z procesami prywatyzacji. Znikoma ilość niemieckich inwestycji zagranicznych napłynęła do Polski z działów przetwórstwa przemysłowego należącego do przemysłu wysokiej i średniowysokiej techniki, stanowiących dziedziny specjalizacji Niemiec na rynku Unii Europejskiej. Należą do nich: produkcja maszyn biurowych i komputerów, produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, TV oraz telekomunikacyjnych, a także produkcja instrumentów medycznych precyzyjnych oraz optycznych. W tych branżach obroty bilateralne w 2001 r. były niewielkie (poniżej 1,5 mld euro), przy czym Polska była dodatkowo znacznym importerem wyrobów tych branż.

Niemieckie firmy wchodziły na polski rynek stopniowo, tworząc wiele firm rozsianych po całej Polsce powiązanych kapitałowo z centralą matką. Zazwyczaj rozpoczynały one od dystrybucji produkowanych za granicą towarów, a z upływem czasu podejmowały produkcję w Polsce. Taką strategię zdywersyfikowanej struktury organizacyjnej przyjęły w Polsce takie firmy jak: Volkswagen AG i Henkel KgaA.

²⁵⁶ K. Cisz, *Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze na tle współpracy z UE*, [w:] M. Weresa (red.), *Niemcy w Unii Europejskiej...*, s. 105.

²⁵⁷ *Ibidem*.

Z danych zawartych w tabeli 31 wynika, że przełomowy w ekspansji kapitału niemieckiego w Polsce był rok 1998, kiedy to Niemcy stały się największym inwestorem w Polsce (z 5117,3 mln USD)²⁵⁸.

Tabela 31. Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce w latach 1993–2002

Specyfikacja	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Wyszczególnienie w mln USD	212	386,4	683,0	1524,4	2104,9	5117,3	6077,3	5903,7	7138,3	7841,0
Roczny przyrost inwestycji w mln USD	165,3	174,4	296,6	841,4	580,5	3012,4	960,0	-173,6	1234,6	702,7

Źródło: P. Deszczyński, T. Braunem, *Niemieckie inwestycje w Polsce*, [w:] M. Weresa (red.), *Niemcy w Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, t. II, SGH, Warszawa 2004, s. 180.

W 1998 r. nastąpił przyrost niemieckich inwestycji o 3012,4 mln USD (tj. o ponad 140% w stosunku do 1997 r.). Na tę sytuację największy wpływ miały głównie dwie transakcje. Było to nabycie przez Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG akcji Banku Przemysłowo-Handlowego (za 604 mln USD) oraz inwestycje grupy Metro AG (wydano 398 mln USD na budowę centrów handlowych). Wysoka dynamika inwestycyjna nie została jednak utrzymana w następnych latach, a w 2000 r. nastąpił spadek wartości niemieckich inwestycji bezpośrednich o 173,6 mln USD w porównaniu z 1999 r. Generalnie jednak wzrost skumulowanych inwestycji został uzyskany mimo niezmienności planów inwestycyjnych oscylujących w okresie 1997–2003 wokół 1–2,4 mln USD. Istnieje przypuszczenie, iż na osłabienie dynamiki inwestycyjnej miał wpływ spadek dotychczasowego wysokiego trendu wzrostu PKB w naszym kraju²⁵⁹. Według stanu na 31 grudnia 2002 r. Niemcy były trzecim co do wielkości inwestorem kapitałowym, co przedstawia tabela 32.

²⁵⁸ Nie bez znaczenia były tu ważne rozstrzygnięcia z punktu widzenia gospodarczych i politycznych interesów Polski: podpisanie protokołów dotyczących przystąpienia Polski do NATO, wyznaczenie terminu podjęcia negocjacji z Polską w sprawie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej.

²⁵⁹ K. Starzyk (red.), *Gospodarcze sąsiedztwo Polski*, Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa 2005, s. 84.

Tabela 32. Struktura geograficzna zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce (stan na 31 grudnia 2002 r.)

Kraj	Kapitał (w mln USD)	Liczba inwestorów
1. Francja	12 172	93
2. USA	8736	128
3. Niemcy	7841	231
4. Holandia	5846	91
5. Wielka Brytania	4052	45
6. Włochy	3696	62
7. Szwecja	2789	57
8. Instytucje międzynarodowe	2425	17
9. Dania	1839	43
10. Belgia	1645	23

Źródło: PAIiIZ.

Cechą charakterystyczną niemieckich BIZ była jednocześnie największa liczba podmiotów zaangażowanych kapitałowo (tj. 231) w ogólnej zbiorowości inwestorów. Tym samym pod względem liczby inwestorów Niemcy zajmowały pierwszą pozycję tak wśród wszystkich krajów UE, jak i w całej zbiorowości inwestorów zagranicznych w Polsce (prawie 2,5-krotnie więcej od zajmującej pierwsze miejsce pod względem globalnych inwestycji bezpośrednich Francji). Oznacza to, że firmy niemieckie zbudowały już w Polsce solidną strukturę do podjęcia ekspansji kapitałowej.

Na dzień 31 grudnia 2004 r. łączna wartość zainwestowanego przez firmy niemieckie kapitału w Polsce wyniosła 10,2 mld euro, plasując inwestorów niemieckich na czwartym miejscu po Francji, Holandii oraz USA w klasyfikacji państw inwestorów zagranicznych.

Tabela 33. Najwięksi inwestorzy niemieccy w Polsce w 2004 r.²⁶⁰

Lp.	Nazwa firmy	Wartość w mln USD	Branża
1.	Metro AG	1508	sieć supermarketów, usługi
2.	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG	1336	pośrednictwo finansowe

²⁶⁰ Wg opracowania własnego.

Tabela 33 (cd.)

Lp.	Nazwa firmy	Wartość w mln USD	Branża
3.	Volkswagen AG	873	produkcja samochodów
4.	Commerzbank AG	646	bank
5.	RWE Plus AG	400	energia, gaz
6.	Deutsche Bank AG	320	bank
7.	Siemens AG	324	produkcja urządzeń elektrycznych
8.	British American Tobacco GmbH	300	produkcja art. spożywczych
9.	Pfleiderer AG	204,6	produkcja drewna i wyroby z drewna
10.	Allianz	175,0	ubezpieczenia
11.	Ergo International AG	167,8	ubezpieczenia
12.	ESSO Deutschland GmbH	164,5	stacje paliwowe

Źródło: PAliIZ.

Analizując zagraniczne inwestycje w Polsce od początku lat 90., można założyć, że firmy niemieckie traktowały rynek inwestycyjny w Polsce początkowo z dużą powściągliwością, wyrażając obawy co do trwałości i konsekwencji przemian w kierunku budowy demokratycznego systemu politycznego i gospodarki rynkowej. Przykładowo w 1993 r. niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce wyniosły 243 mln USD, co stanowiło jedynie 8% zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce i z tym poziomem zainwestowanego kapitału firmy niemieckie zajmowały czwarte miejsce za USA, korporacjami transnarodowymi i Włochami. W 1994 r. poziom zainwestowanego kapitału firm niemieckich w Polsce zwiększył się do 386 mln USD i Niemcy przesunęły się na trzecie miejsce²⁶¹. Również w latach 1999–2002 firmy niemieckie nie były dominujące pod względem zainwestowanego kapitału. W poszczególnych latach wyższy był poziom zainwestowanego w Polsce kapitału francuskiego lub włoskiego (w 1999 r.), lub kapitału brytyjskiego, amerykańskiego i francuskiego lub włoskiego (w 1999 r.),

²⁶¹ W. Małachowski, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w procesie transformacji gospodarki Niemiec i Polski*, [w:] W. Małachowski (red.), *Niemcy jako strategiczny partner gospodarczy Polski*, SGH, Warszawa 2002, s. 339.

lub kapitału brytyjskiego, amerykańskiego i francuskiego (w 2002 r.). Natomiast biorąc pod uwagę liczbę firm, które zainwestowały w Polsce powyżej 1 mln USD, według danych ówczesnej Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych (PAIZ) pierwsze miejsce zajmowały firmy niemieckie, których było 212, a drugie firmy amerykańskie – 126. Wówczas największym niemieckim inwestorem w Polsce był Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG z wielkością zainwestowanego kapitału 1336 mln USD, drugim był Metro AG – 1125 mln USD, a trzecim Volkswagen AG z kwotą 390,7 mln USD. Od 1994 r. skumulowane niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce wykazywały trend wzrostowy, który w 2003 r. wykazał rekordowe przyspieszenie. Jeżeli chodzi o firmy produkcyjne, to należy zwrócić uwagę na fakt, że najwięcej inwestycji niemieckich powstało na zasadzie tzw. *greenfield investment*, co oznacza budowanie fabryk od podstaw, m.in.: Tchibo, Continental Can – fabryka puszek w Radomsku, BTS Baukeramik – fabryka ceramiki budowlanej w województwie opolskim, Stoilwerek AG, który wybudował fabrykę czekolady w Jankowicach pod Poznaniem, Hochland – fabryka serów topionych w Kaźmierzu pod Poznaniem, Franke Holding – dwie fabryki sprzętu kuchennego w Gdyni i Sękocinie koło Warszawy, Brass – fabryka materiałów budowlanych w Opolu, Gerolsteiner – rozlewnia napojów w Koziegłowach. Nie małało również zainteresowanie niemieckich inwestorów udziałem w prywatyzacji polskich przedsiębiorstw²⁶², takich jak: Reemtsmy, Balhsena (80% akcji Zakładów Koncentratów Spożywczych Skawina S.A.), Quarzwerke GmbH (75% udziałów Kopalni i Zakładu Przeróbczego Piasków Szklarskich „Osiecznica”) czy Benckisera (wykupienie udziałów Polleny w Nowym Dworze Mazowieckim). Należy wskazać na bardzo ważny związek, jaki zachodzi między podlegającą transformacji gospodarką Polską a inwestorami niemieckimi, który może być zobrazowany jako układ sprzężeń zwrotnych. Zmiany zapoczątkowane w 1990 r., prowadzące do stabilizacji i restrukturyzacji gospodarki, rozwoju infrastruktury i liberalizacji systemu prawa regulującego życie gospodarcze, stwarzały możliwości realizacji delokalizacji produkcji. Jednocześnie inwestorzy niemieccy, przeprowadzając delokalizację w formie BIZ, dokonywali transferu kapitału i towarzyszących mu czynników produkcji, co zwiększało efekty transformacji²⁶³. Z pewnością można więc mówić o wyraźniej zależności między skalą delokaliza-

²⁶² *Ibidem*.

²⁶³ Na podstawie Z. Chrupek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w procesie transformacji i rozwoju gospodarczego Polski*, [w:] Z. Olesiński (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*, PAN, Warszawa 1998, s. 168.

cji a stopniem zaawansowania reform gospodarczych i umacniania efektywnie działającej gospodarki rynkowej.

Obecność podmiotów niemieckich w naszym kraju trzeba odbierać w kontekście ich strategii ekspansji światowej. W naszym regionie konkurujemy w tej kwestii głównie z Czechami, Węgrami, ze Słowacją i z Rosją. Według Raportu Ernst&Young na tle pozostałych państw Europy Środkowo-Wschodniej Polska została najwyższej oceniona w kategoriach warunków prawnych, poziomu wykształcenia oraz kwalifikacji pracowników, warunków podatkowych oraz kosztów pracy²⁶⁴. Według badań Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej Polska²⁶⁵ jest najatrakcyjniejszym inwestycyjnie krajem w regionie. Polska zdobyła 4,7 pkt na 6 możliwych, co dało jej pierwsze miejsce w rankingu oraz pozwoliło poprawić ubiegłoroczny wynik o jedno miejsce. Jako największe zalety naszego kraju inwestorzy zagraniczni wskazują członkostwo w Unii Europejskiej, dostępność lokalnych poddostawców oraz kwalifikacje, zaangażowanie i produktywność polskich pracowników. Negatywnie oceniają infrastrukturę publiczną, system i administrację podatkową, efektywność administracji publicznej, przewidywalność polityki gospodarczej. Wyniki wspomnianych badań potwierdza fakt, że Światowa Organizacja UNCTAD umieściła Polskę jako jedyne państwo z Europy Środkowo-Wschodniej wśród 15 najlepiej ocenionych krajów pod względem czynników sprzyjających rozwojowi BIZ. Ankietowani najlepiej ocenili wielkość i skalę wzrostu polskiego rynku²⁶⁶.

W latach 90. region dolnośląski stał się jednym z najatrakcyjniejszych dla lokowania niemieckich inwestycji zagranicznych. W pierwszych latach transformacji kapitał zagraniczny napływał stopniowo. W 1992 r. firmy z udziałem kapitału niemieckiego stanowiły największą grupę inwestorów zagranicznych w tym obszarze, a mianowicie 75 spółek. Większość z nich działało w sektorach: wytwarzanie produktów, budownictwo oraz handel i usługi.

W roku 1993 na terenie Dolnego Śląska rozpoczęły się pierwsze transakcje prywatyzacyjne z udziałem kapitału niemieckiego. W maju niemiecka firma Montana GmbH dokonała zakupu 80% akcji Zakładów Przemysłu Odzieżowego „Bobo” S.A. znajdujących się na terenie regionu wałbrzyskiego. Cena zakupionych akcji wynosiła 0,40 mln USD, a zobowiązania inwestycyjnego 1 mln USD. W listopadzie natomiast miała miejsce znacząca transakcja w obszarze jele-

²⁶⁴ *Polska jako miejsce lokowania...*, s. 26.

²⁶⁵ *Ibidem*.

²⁶⁶ *Ibidem*.

niogórskim. W ramach prywatyzacji kapitałowej firma Bauunternehmung und Betonwerke Lorenz Kesling GmbH & Co. KG zakupiła za 1,50 mln USD 80% udziałów Prefabet Rakowice sp. z o.o. Zobowiązania inwestycyjne z tego tytułu wynosiły 2,20 mln USD. Pierwszy naprawdę duży niemiecki inwestor pojawił się jednak we Wrocławiu – wtedy to firma Siemens AG nabyła 80% akcji Elwro S.A. Transakcja ta odbyła się w ramach łączonego zakupu ZWUT S.A. Warszawa. Cena wszystkich akcji opiewała na sumę 38,50 mln USD, a zobowiązania inwestycyjne wynosiły 11,10 mln USD. W listopadzie 1994 r. firma Rheinische Kalkstein Werke GmbH nabyła 60% udziałów Wojcieszowskich Zakładów Przemysłu Wapienniczego „Wojcieszów” na kwotę 0,48 mln USD. Na terenie województwa jeleniogórskiego miała miejsce jeszcze prywatyzacja Kopalni i Zakładu Przerobczego Piasków Szklarskich Osiecznica Sp. z o.o. Za kwotę 3 mln USD niemiecka firma Quarz Werke GmbH Frechen weszła w posiadanie 75% udziałów kopalni. Wynegocjowane zobowiązanie inwestycyjne wynosiło zaś 5,5 mln USD²⁶⁷.

Pod koniec 1994 r. w woj. wrocławskim zarejestrowanych było 385 przedsiębiorstw z udziałem kapitału niemieckiego. Na trzecim miejscu uplasowało się 345 firm niemieckich, które zaangażowały ponad 10 mln USD. Duże rozproszenie kapitału z RFN dawało niemieckim spółkom pierwsze miejsce po względem liczebności. Największymi inwestorami byli: Siemens, Grupa Phoenix oraz koncern Daimler-Benz. W tym czasie doszło do kolejnej transakcji prywatyzacyjnej z udziałem niemieckiego inwestora. Ryszard Varisella nabył za 9,5 mln USD 55% akcji Browarów Dolnośląskich „Piaś” SA. Zobowiązania inwestycyjne wyniosły 21 mln USD. Pod koniec roku odnotowano 405 spółek z udziałem niemieckiego kapitału, które zainwestowały w regionie łącznie 187,8 mln PLN. Rok później było tych podmiotów 431. Ich inwestycje opiewały na kwotę 266,4 mln PLN.

Na terenie woj. wałbrzyskiego do końca 1996 r. funkcjonowało około 70 spółek z udziałem niemieckiego kapitału. Najwięcej działało w Wałbrzychu, Świdnicy, Świebodzicach oraz Dzierżoniowie, najczęściej w takich sekcjach jak: budownictwo oraz wyposażenie, handel wewnętrzny i zagraniczny, a także przemysł metalowy i maszynowy, chemiczny oraz tworzyw sztucznych. Do najważniejszych przedsiębiorstw zaliczyć można: Zakłady Bobo Montana w Piławie Górnej (produkcja odzieży), Interminglass w Wałbrzychu (wyroby szklane dla budownictwa), Melafir w Czarnym Borze (wydobycie kamienia budowlanego), GEA Klimator w Świebodzicach (urządzenia klimatyzacji), Howell

²⁶⁷ B. Durka, *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, SGH, Warszawa 1996, s. 200–203.

w Szczawnie-Zdroju (hutnictwo)²⁶⁸. Pod koniec roku 1999 w woj. dolnośląskim zarejestrowanych było 3401 spółek z udziałem kapitału zagranicznego. Roczne sprawozdania statystyczne złożyło jednak jedynie 1556 przedsiębiorstw, co stanowiło 11% tego typu podmiotów w kraju oraz uplasowało Dolny Śląsk na drugim miejscu w Polsce, po województwie mazowieckim (42%). Najwięcej firm działało w sekcjach: działalność produkcyjna (494) oraz handel i naprawy (492). We Wrocławiu ulokowano 1977,1 mln PLN obcego kapitału – 58,5% ogółu kapitału w regionie. Najlichniesza grupa inwestorów na terenie Dolnego Śląska pochodziła z Niemiec. Poniesione przez nich nakłady wynosiły 1965,8 mln PLN. Aż 878 spółek z siedzibą w regionie dolnośląskim skupiało ponad 18% wartości kapitału niemieckiego ogółem zainwestowanego w Polsce. Na kolejnych miejscach pod względem wielkości zainwestowanego kapitału znalazły się firmy holenderskie (112 spółek i 379,6 mln PLN nakładów) i francuskie (59 spółek oraz 305,6 mln PLN nakładów)²⁶⁹.

3.4. Przyczyny i skutki przenoszenia produkcji z Niemiec do Polski

Przeprowadzono dotąd szereg badań mających na celu zbadanie przyczyn, które skłoniły inwestorów z Niemiec do przenoszenia produkcji do Polski. Inspiracją do tego typu badań było nasilenie po 1990 r. napływu BIZ w regiony Europy Środkowo-Wschodniej. Głównie w pierwszych latach transformacji ich gospodarek wskazywano przede wszystkim na potencjalne korzyści kosztowe, które umożliwiały konkutowanie na rynkach macierzystych zachodnich inwestorów niższymi cenami produktów eksportowych z krajów lokaty. Niższa kosztochłonność produkcji wynikała głównie z różnic w kosztach pracy, które w krajach Europy Środkowo-Wschodniej były znacznie niższe niż w krajach wysoko rozwiniętych. Ponadto utrzymywaniu przewag kosztowych tych krajów, głównie we wczesnych latach okresu transformacji, sprzyjały: polityka niskich kursów przeliczeniowych, ograniczenia dochodów, a także niższe ceny surowców (w dalszym ciągu subsydiowanych w niektórych krajach), pomimo niwe-

²⁶⁸ *Firmy zagraniczne w Polsce 1997*, Katalog firm działających w Polsce – druga edycja, Wydawnictwo Format Eksport – Import, Warszawa 1996, s. 15 i n.

²⁶⁹ *Kapitał zagraniczny w woj. dolnośląskim w latach 1998–1999*, Urząd Statystyczny we Wrocławiu, Wrocław 2000, s. 8–15.

lowania tych różnic słabą produktywnością przestarzałego majątku, niedostatkami infrastruktury, brakiem dostosowań prawno-instytucjonalnych, a także pozostałościami starego systemu, m.in. w sferze mentalnościowej²⁷⁰.

Według badania przeprowadzonego przez Institut der Deutschen Wirtschaft na zlecenie Bundesverband der Deutschen Industrie i Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft pośród 2000 niemieckich firm szukano odpowiedzi na pytanie, dlaczego niemieckie przedsiębiorstwa inwestują w Polsce. Wyniki badań dały podstawę dla stwierdzenia, że najbardziej skłaniały niemieckich inwestorów do lokowania kapitałów w Polsce motywy rynkowe. Na pierwszych trzech miejscach znalazły się następujące motywy:

- pewność istniejących rynków,
- tania siła robocza,
- tworzenie nowych rynków zbytu.

W badaniach przeprowadzonych przez PAIZ jako jeden z głównych motywów inwestycji podejmowanych na terenie Polski wymieniane są również niskie płace.

Niskie płace mogą być faktycznie źródłem wielu korzyści, szczególnie w przemysłach pracochłonnych. Koszty pracy nie mogą być jednak rozpatrywane w oderwaniu od wydajności i jakości pracy, co potwierdzają menedżerowie badanych koncernów. W następstwie realizacji planów inwestycyjnych na terenie Polski przekonali się, iż nasze fabryki są zdolne osiągać poziom jakości wyrobów nieodróżniający się od standardów w firmie i poziomie krajów zachodnioeuropejskich. Również szybki wzrost wydajności pracy przyczynił się do przydzielania polskim zakładom szerszych zadań produkcyjnych w ramach koncernu. Dodatkowo niezwykle ważną korzyścią dla inwestorów zagranicznych lokujących kapitał w Polsce lub krajach sąsiednich jest możliwość wyselekcjonowania z rynku pracy najlepiej wykwalifikowanych pracowników. Polskę wyróżniają również na tle krajów Unii Europejskiej niskie ceny usług i energii, a także stosowane od 1995 r. ulgi podatkowe dla inwestorów w specjalnych strefach ekonomicznych. Kolejną korzyścią ulokowania działalności gospodarczej w Polsce jest bliskość geograficzna dla rynku niemieckiego. Powoduje to skrócenie czasu dostaw, obniżkę kosztów transportu oraz ułatwienie kontaktów z jednostkami produkcyjnymi. Z drugiej strony większość regionów Polski cechuje niedobór kapitału zagranicznego, którego napływ jest hamowa-

²⁷⁰ W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje...*, s. 102.

ny nienajlepszą infrastrukturą społeczną i techniczną, przestarzałą strukturą zatrudnienia oraz niskimi kwalifikacjami zawodowymi ludności.

Według rankingu Banku Światowego²⁷¹ Polska ma przewagę nad Niemcami w zakresie ram prowadzenia działalności gospodarczej w następujących kategoriach: krótszy okres potrzebny do zakładania firmy, zdecydowanie korzystniejsze regulacje dla pracodawców w zakresie zatrudniania i zwalniania pracowników, niższe opłaty związane z nabywaniem nieruchomości, niższe koszty dochodzenia należności oraz wyższa stopa odzysku przy zakończeniu działalności gospodarczej. Z kolei wyniki badania przeprowadzonego przez Federalne Zrzeszenie Niemieckiego Przemysłu (BDI) w 2004 r. pokazują, że firmy niemieckie kierują się zasadniczo trzema motywami przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych:

- opanowanie nowych rynków zbytu,
- redukcja kosztów produkcji,
- utrzymanie dotychczasowej sieci dostawców.

Wyniki ankiety przeprowadzonej w Niemczech²⁷² pokazują, że prawie co drugie przedsiębiorstwo odzieżowe, czterech z dziesięciu producentów urządzeń elektrycznych i ponad jedna trzecia przedsiębiorstw – producentów pojazdów, jak i elektrotechniki w Niemczech dokonywała delokalizacji produkcji. Ankietę tę przeprowadzono w 2003 r. a więc przed rozszerzeniem Unii Europejskiej o dziesięć nowych krajów członkowskich.

Tabela 34. Delokalizacje poszczególnych gałęzi przemysłu w 2003 r.

Lp.	Gałęzie przemysłu	Udział gotowych do delokalizacji przedsiębiorstw w %
1.	Przedsiębiorstwa odzieżowe	47
2.	Producenci urządzeń elektrycznych	40
3.	Producenci pojazdów	36
4.	Elektrotechnika	34

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Orth, *Die Zukunft im Blick*, „Aufschwung 2007“ Deutschland Nr. 4. Produktionsverlagerung als Element der Globalisierungsstrategie von Unternehmen, Deutscher Industrie- und Handelskammer 2003.

²⁷¹ Komunikat prasowy z 31 października 2017 r. Polska na 27. miejscu w rankingu Doing Business Banku Światowego, <https://www.worldbank.org/pl/news/press-release/2017/10/31/poland-ranks-27th-in-world-bank-doing-business-report>.

²⁷² Opracowanie własne.

Ponadto należy odnotować, że dążenie do delokalizacji produkcji wzrastało wraz z liczbą zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie. W przypadku przedsiębiorstw zatrudniających od 1 do 19 osób udział delokalizacji wynosił 16%, natomiast w firmach zatrudniających od 20 do 199 osób – już 20%. Zdecydowanie wyższy wynik osiągnęły przedsiębiorstwa zatrudniające od 200 do 999 osób, gdzie udział delokalizacji wynosił aż 28%. Największy udział w delokalizacji odnotowały przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 1000 osób, osiągając wynik na poziomie 34%.

Tabela 35. Delokalizacje według wielkości przedsiębiorstw²⁷³

Lp.	Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwie	Dane w %
1.	od 1 do 19	16
2.	20 do 199	20
3.	200 do 999	28
4.	Ponad 1000	34

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Produktionsverlagerung als Element...*

Małe i średnie przedsiębiorstwa w mniejszym stopniu decydują się na przeprowadzenie delokalizacji produkcji. Jest to z reguły spowodowane tym, że tak poważne osiągnięcie w znacznym stopniu przerasta ich zdolności finansowe. Mimo wszystko już w 2003 r. co szóste małe przedsiębiorstwo planowało dokonanie przeniesienia produkcji.

Jeżeli przyrzeć się bliżej regionom gospodarczym Niemiec, w których najczęściej dochodzi do przeniesienia produkcji, to w szczególności należy odnotować tutaj region południowy, w którym aż 28% przedsiębiorstw planowało delokalizację produkcji. Z nieco mniejszym wynikiem, tj. 24%, plasują się na miejscu drugim regiony zachodnie, a w szczególności przedsiębiorstwa z regionu Nadrenii Północnej-Westfalii. Nieco mniej zaawansowane w delokalizacji były regiony wschodnie, tj. tylko 15% przedsiębiorstw wyrażało gotowość do dokonań za granicą. Było to spowodowane tym, że przedsiębiorstwa z tych regionów zajmowały się przede wszystkim wzmacnianiem pozycji na rynku ojczywym, jak i większym ukierunkowaniem na sektor budowlany, który nie jest szczególnie korzystny pod względem przeprowadzenia delokalizacji.

²⁷³ *Ibidem*.

Tabela 36. Delokalizacje według regionów gospodarczych w 2003 r.²⁷⁴

Lp.	Region/kraj związkowy	Dane w %
1.	Północ	21
2.	Południe	28
3.	Wschód	15
4.	Zachód	24

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Produktionsverlagerung als Element...*

Skutki delokalizacji

W Niemczech przeważa opinia, że skutkiem delokalizacji jest negatywny wpływ na zatrudnienie. Badania wskazują jednak na to, że skala utraconych w wyniku delokalizacji miejsc pracy okazała się bardzo mała w stosunku do liczby zanikających i tworzonych na nowo miejsc pracy w poszczególnych gałęziach produkcji. Badania dublińskiej agencji UE-Eurofound wykazują, że tylko w 8–10% procesy związane z delokalizacją są odpowiedzialne za redukcję zatrudnienia²⁷⁵. Według badań niemieckich analityków bankowych (IKB+KfW)²⁷⁶ z delokalizacją produkcji związany jest ograniczony efekt na niemieckim rynku pracy. W świetle ich badań ankietowych 60% odpowiedziało, że w wyniku niemieckich BIZ udało się stworzyć nowe bądź zachować istniejące miejsca pracy, w 21% przypadków miejsca pracy w Niemczech zostały zredukowane, natomiast w 19% przypadków nie wystąpił żaden efekt. Jest to więc jedno z nielicznych niemieckich badań, które mocno akcentuje pozytywny efekt przenoszenia produkcji, rzadziej omawiany w innych badaniach. W większości przypadków osoby tracące pracę w następstwie delokalizacji znajdują ją w innym sektorze bądź nawet w tym samym. Jednocześnie delokalizacja powoduje wzrost wydajności pracy i zyskowności przedsiębiorstw gospodarek, a nie odwrotnie. Przepływy czynników produkcji za granicę mogą powodować redukcję pewnych miejsc pracy i zmiany w strukturze zatrudnienia. Tak więc formułowane w literaturze poglądy, wskazujące na możliwość pogorszenia się w sytuacji kraju wskutek przenoszenia produkcji za gra-

²⁷⁴ *Ibidem*.

²⁷⁵ Miejsca pracy mogą być też tracone poprzez postęp techniczny. Postępująca automatyzacja wielu procesów oraz zastosowanie nowoczesnych technologii czynią pracę ludzką częściowo zbędną i przyczyniają się w głównej mierze do redukcji zatrudnienia w rozwiniętych gospodarkach.

²⁷⁶ IKB Deutsche Industriebank und KfW Förderbank der deutschen Wirtschaft und Entwicklungsbank für die Transformations- und Entwicklungsländer, http://www.innovations-report.de/html/berichte/wirtschaft_finanzen/bericht-28574.html [dostęp: 15.10.2011].

nicę, nie znajdują potwierdzenia w badaniach, co więcej: badania amerykańskie pokazują, że delokalizację można porównać do innowacji, zwiększającej ogólną wydajność pracy i dającej korzyść obu krajom.

Przeprowadzone badania przez Beckera, Jaeckle, Muendella pokazują, że zatrudnienie w niemieckich firmach za granicą rośnie szybciej niż zatrudnienie w całej gospodarce, ale firmy te tworzą miejsca pracy i w kraju macierzystym, co przeczyłoby tezie o wypieraniu zatrudnienia przez inwestycje z zagranicą. Badacze uważają jednak, że pomiędzy zatrudnieniem w kraju i zatrudnieniem za granicą istnieje relacja wymienna, związana z różnicami w poziomie wynagrodzeń. Spadek płac o 1% w krajach Europy Środkowowschodniej wywołuje utratę przez niemiecki przemysł około 900 miejsc pracy. Wzrost wynagrodzeń w Niemczech o 1% wywołałby – wedle symulacji – przyrost zatrudnienia w krajach Europy Środkowo-Wschodniej o ponad 5000²⁷⁷. Z kolei rezultaty badań Dalii Marin z Uniwersytetu w Monachium przeprowadzone na niemieckich i austriackich firmach przed rozszerzeniem Unii Europejskiej w 2004 r. dają inny obraz. Opracowania wskazują, że spadek względnych wynagrodzeń w kraju docelowym, takim jak Polska, prowadzi do wzrostu popytu na pracę i w kraju macierzystym²⁷⁸. Rozszerzenie Unii nie wywołuje według Dalii Marin redukcji miejsc pracy w Niemczech, a wręcz pomaga przezwyciężyć problem niedoboru wykwalifikowanej kadry. Mówienie zatem o prostym przenoszeniu produkcji z Niemiec do Polski i redukcji miejsc pracy w Niemczech jest uzasadnione jedynie częściowo. Przykłady te stanowią raczej skrajne przypadki ilustrujące konsekwencje przenoszenia produkcji z krajów o wysokich kosztach pracy do krajów, w których koszty te są znacznie niższe.

3.5. Studia przypadków delokalizacji z Niemiec do Polski

W celu analizy zjawiska delokalizacji niemieckich przedsiębiorstw na polski rynek zdecydowano o zastosowaniu w niniejszej pracy metody studium przypadku (ang. *case study*). Najważniejszą przyczyną zastosowania tej metody była wnikliwość wypracowanych przy jej pomocy wniosków oraz dostępność danych. Zjawisko delokalizacji niemieckich przedsiębiorstw jest relatywnie nowe w polskiej

²⁷⁷ M. Moszyński, *Procesy delokalizacji we współczesnej gospodarce światowej – szansa czy zagrożenie dla polskiego rynku pracy?*, [w:] M. Moszyński, D. Kopycińska (red.), *Wykorzystanie zasobów pracy we współczesnej gospodarce*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007, s. 43.

²⁷⁸ D. Marin, *op. cit.*

rzeczywistości gospodarczej i nie doczekało się jeszcze wystarczającego odzwierciedlenia w procesie gromadzenia danych statystycznych tak, jak ma to miejsce np. w przypadku delokalizacji usług. Wyniki badań poszczególnych przypadków będą dopełnieniem prezentowanych we wcześniejszych rozdziałach badań.

Wybrana metod badań była wykorzystywana przez prekursorów badań nad umiędzynarodowieniem działalności przedsiębiorstw – J. Johnsona i F. Wiedersheima Paula²⁷⁹. Również przy użyciu tej metody powstały znaczące prace w odniesieniu do procesu tworzenia korporacji transnarodowych. Metoda studium przypadku pozwala nakreślić „holistyczną charakterystykę zjawisk zachodzących w rzeczywistych warunkach”²⁸⁰. Ponadto przeprowadzający badanie ma możliwość dogłębnej analizy danego zjawiska i odpowiedzenia nie tylko na pytanie, „jak” się dzieje, że dany proces zachodzi. Do zalet tej metody należy korzystanie ze źródeł informacji pozyskiwanych od badanych jednostek, z doniesień prasowych czy oficjalnych sprawozdań finansowych. W badaniach na potrzeby niniejszej pracy została wykorzystana metoda studiów wielu przypadków (ang. *multiple case study*). Według K.M. Eisenhardta najlepiej, gdy badanie obejmuje liczbę od czterech do dziesięciu przypadków. Przy liczbie przypadków mniejszej niż cztery trudno jest generalizować, natomiast powyżej dziesięciu pojawia się problem nadmiaru informacji i przejrzystości ich prezentacji. Najczęściej wymienianą wadą tej metody jest brak możliwości uogólniania wyników na całą zbiorowość, jak to ma miejsce w przypadku metod statystycznych. Dla zobrazowania zjawiska przenoszenia produkcji (delokalizacji) z Niemiec do Polski wybrano grupę przedsiębiorstw, które powstały w okresie transformacji i z powodzeniem funkcjonują po wejściu Polski do Unii. Nazwy wybranych do analizy firm zostały zanonimizowane.

Koncern Alfa

Do największych inwestorów niemieckich w Polsce należy koncern Alfa. Ma on 45 fabryk w 11 krajach Europy oraz 8 w krajach obu Ameryk, Azji i Afryki. Wytwarzają one każdego dnia ponad 21 500 samochodów. Sprzedaż tych samochodów odbywa się w więcej niż 150 krajach. Coraz większą rolę odgrywa tu Europa Środkowa i Wschodnia. Główne inwestycje koncernu Alfa koncentrowały się najpierw w Czechosłowacji, a po podziale tego państwa na Czechy i na Słowację coraz ważniejszą rolę odgrywają inwestycje koncernu Alfa na

²⁷⁹ J. Johnson, F.P. Wiedersheim, *The Internationalization of the Firm: Four Swedish Case Studies*, „Journal of Management Studies” 1975, vol. 12, iss. 3.

²⁸⁰ R.K. Yin, *Case Study Research. Design and Method*, Third Edition, SAGE 2003, s. 2.

Węgrzech i w Polsce. Koncern Alfa wykazał zainteresowanie rynkiem polskim stosunkowo późno, bo dopiero w 1993 r. Wówczas pod koniec 1993 r. powstała firma Alfa Bis, która miała montować samochody sprzedawane na rynku polskim. Import samochodów z zagranicy podrażał ich cenę ze względu na wysokie bariery celne, które po wejściu Układu Europejskiego w życie pierwszego marca 1994 r. były stopniowo, aż do 2002 r., redukowane. Pierwotnie przewidywano, że w koncernie Alfa Bis zostanie zatrudnionych około 500 osób, a roczna liczba montowanych samochodów wyniesie 5000 sztuk. Stopniowo koncern Alfa przekonywał się do korzyści wynikających z inwestowania na rynku polskim. W 2013 r. działało w Polsce osiem firm koncernu Alfa, w tym cztery firmy przemysłowe i cztery instytucje finansowe. Łączne inwestycje przekroczyły już ponad 1,5 mld euro, a liczba miejsc pracy wynosi około 12 000 zatrudnionych.

Największą firmą w ramach grupy Alfa w Polsce jest ta, która w niniejszej pracy określana jest mianem Alfa Bis. Firma ma strukturę wielozakładową i zatrudnia około 6000 osób. W ciągu kilkunastu lat działalności firma przekształciła się z montowni samochodów w nowoczesną fabrykę samochodów użytkowych, co oznacza produkcję pewnego typu transportera, jak również pewnego typu miejskiego samochodu dostawczego. Ogromnym wyróżnieniem dla firmy Alfa Bis jest decyzja koncernu, że ów miejski samochód dostawczy będzie produkowany wyłącznie w siedzibie Alfa Bis w Polsce. Wybrane dane firmy Alfa Bis za lata 2007–2010 przedstawiono poniżej.

Tabela 37. Zatrudnienie w firmie Alfa Bis

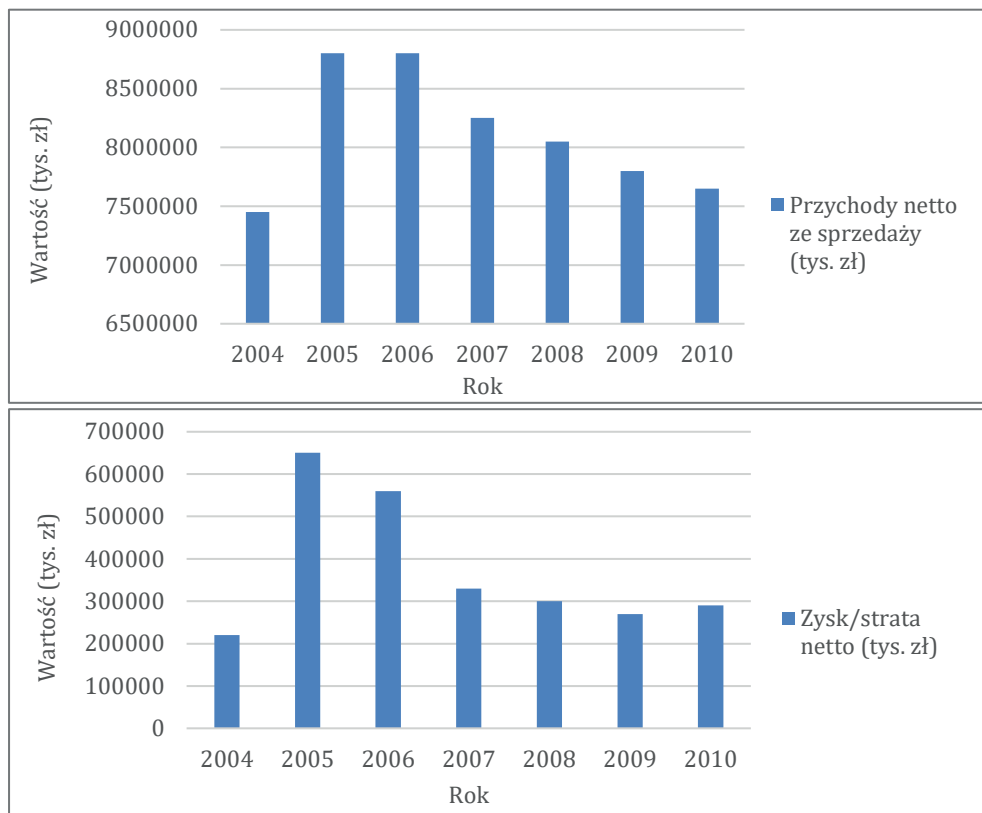
Rok	2007	2008 Zm. %	2009 Zm. %	2010 Zm. %
Zatrudnienie	5915	6098 (+3%)	6194 (+2%)	5996 (-3%)

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.

Tabela 38. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Alfa Bis

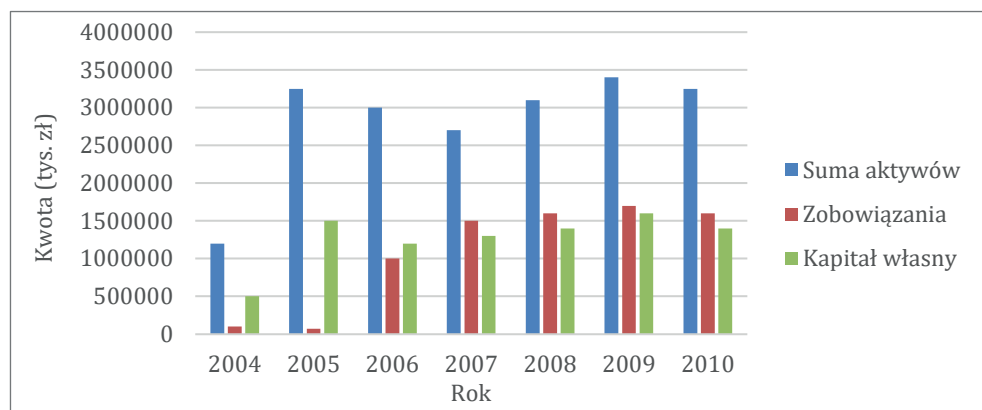
Okres	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Przychody ze sprzedaży	3 204 576	7 611 277	8 707 558	b.d.	8 000 974	7 911 725	7 745 555	7 536 831
Zysk netto	-131 494	244 958	668 790	b.d.	368 978	347 855	250 213	290 108
Suma aktywów	2 853 193	3 256 019	2 639 899	b.d.	2 928 629	3 085 768	3 374 937	3 501 967
Kapitał własny	689 856	934 813	1 414 767	b.d.	1 999 942	2 159 527	2 357 612	2 386 176
Zobowiązania	2 163 337	2 321 206	1 225 132	b.d.	928 687	926 242	1 017 325	1 115 791

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.



Wykres 12. Przychody i zysk firmy Alfa Bis

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego Alfa Bis.



Wykres 13. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny w tys. PLN

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego Alfa Bis.

Kolejną pod względem wielkości firmą jest Alfa Trio w Polkowicach, czyli w Legnickiej Strefie Ekonomicznej. Jest to spółka koncernu Alfa AG, który w 1997 r. podjął decyzję o budowie zakładu produkcji silników wysokoprężnych w Polsce. Spółka swoją działalność rozpoczęła w 1999 r. i produkuje rocznie ponad 700 000 silników. Firma zatrudnia około 1000 osób oraz produkuje ponad 500 000 silników wysokoprężnych rocznie. Wyroby z Polkowic wykorzystywane są do produkcji samochodów koncernu Alfa. Alfa Trio co roku pojawia się na pierwszych miejscach rankingów największych przedsiębiorstw działających na terenie Polski. Firma prowadzi także współpracę z dolnośląskimi uczelniami, m.in. Politechniką Wrocławską. Szczególne znaczenie dla przedsiębiorstwa ma równowaga pomiędzy trzema dziedzinami: gospodarką, ekologią i społeczeństwem. W zakładzie Alfa Trio w Polkowicach od samego początku kładziono ogromny nacisk na konsekwentne wdrożenie przyjaznych dla środowiska procesów produkcyjnych. Wysokie nakłady inwestycyjne, jakie były w tym przypadku konieczne, zaczęły się zwracać. Przykładem mogą być oszczędności osiągnięte w wyniku utylizacji odpadów. Niespełna rok po rozpoczęciu produkcji, jako pierwszy zakład koncernu Alfa, przeszedł certyfikację w zakresie wprowadzonego zintegrowanego systemu zarządzania²⁸¹.

Wybrane dane firmy Alfa Trio za lata 2006–2009 przedstawiono w tabeli 39.

Tabela 39. Zatrudnienie w firmie Alfa Trio

Rok	2006	2007 Zm. %	2008 Zm. %	2009 Zm. %
Zatrudnienie	1087	1138 (+5%)	1171 (+3%)	Ok. 1000 (-15%)

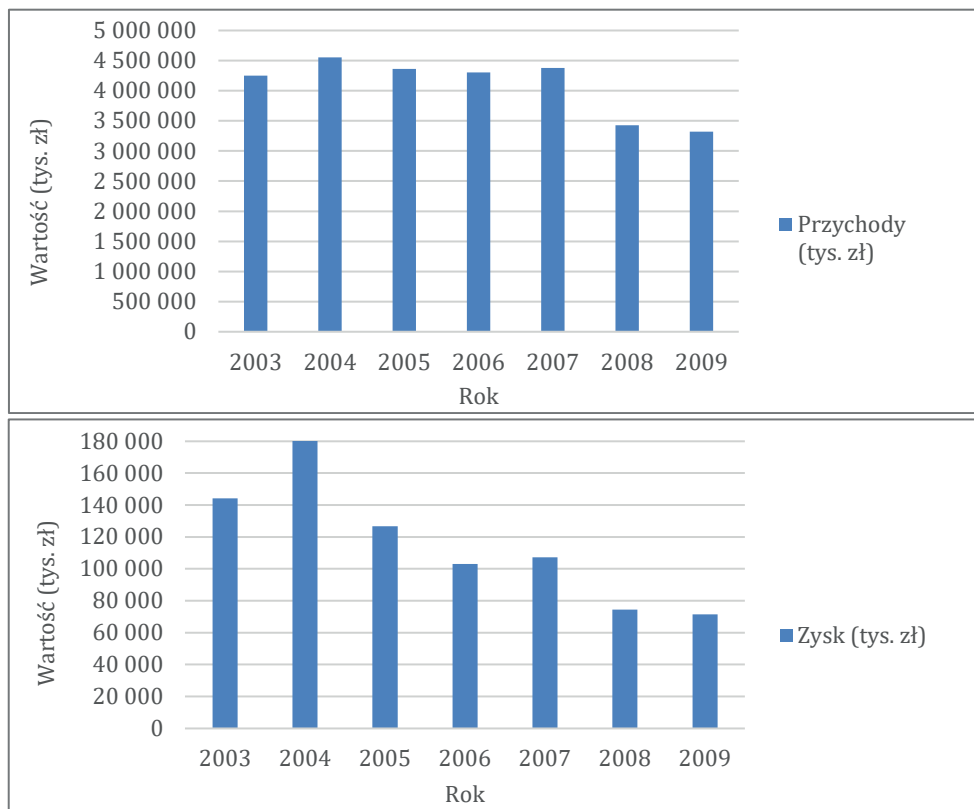
Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.

Tabela 40. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Alfa Trio

Okres	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Przychody ze sprzedaży	4 248 992	4 551 689	4 358 102	4 300 766	4 374 450	3 426 969	3 317 427
Zysk netto	144 225	194 588	126 642	103 101	107 289	74 435	71 501
Suma aktywów	1 500 049	1 131 092	1 086 433	901 828	939 585	812 548	943 394
Kapitał własny	552 267	602 630	534 684	511 143	618 432	589 765	560 032
Zobowiązania	947 782	528 462	551 748	390 685	321 153	222 782	383 362

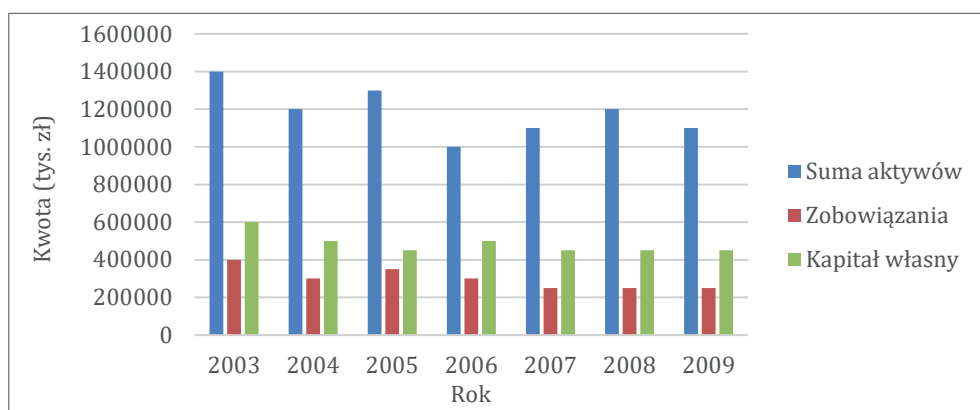
Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.

²⁸¹ O grupie Volkswagen, <https://www.vw-group.pl/grupa-volkswagen,o-grupie-volkswagen.html> [dostęp: 12.10.2011].



Wykres 14. Przychody, zysk firmy Alfa Trio

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.



Wykres 15. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Alfa Trio w tys. PLN

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.

Do grupy Alfa należy także mieszcząca się w Polkowicach (Legnicka Strefa Ekonomiczna) firma Beta. Została ona utworzona w 1998 r. przez pewną spółkę (51% udziałów) oraz koncern Alfa AG (49% udziałów). Produkcję rozpoczęto w 1999 r. W fabryce powstają m.in. metalowe stelaże siedzeń samochodowych do aut czterech znanych marek. Od początku 2003 r. firma Beta jest w 100% spółką zależną Alfa AG. Firma zatrudnia około 1400 pracowników. W firmie Beta produkowanych jest codziennie około 40 000 metalowych stelaży siedzeń samochodowych. Wysoki poziom wydajności gwarantują najnowocześniejsze urządzenia spawalnicze i lakiernicze oraz nowa tłocznia. Wybrane dane firmy Beta Sp. z o.o. za lata 2006–2009 przedstawiono w tabelach 41–42.

Tabela 41. Zatrudnienie w firmie Beta

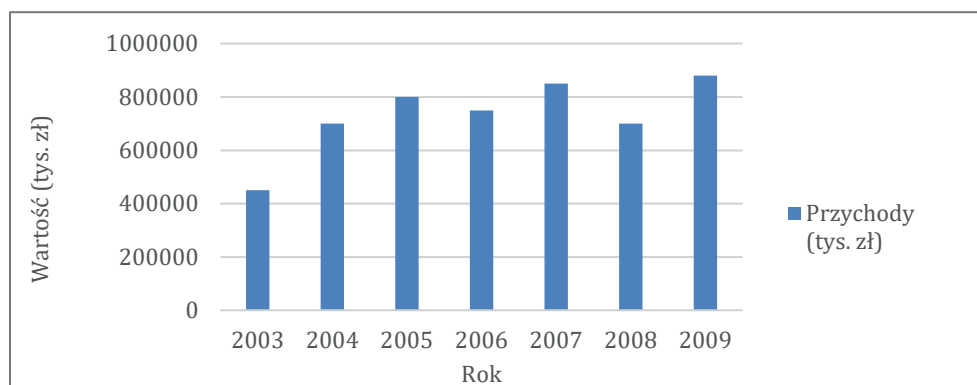
Rok	2007	2008 Zm. %	2009 Zm. %	2010 Zm. %
Zatrudnienie	1416	1400 (-1%)	1500 (+7%)	1400 (-7%)

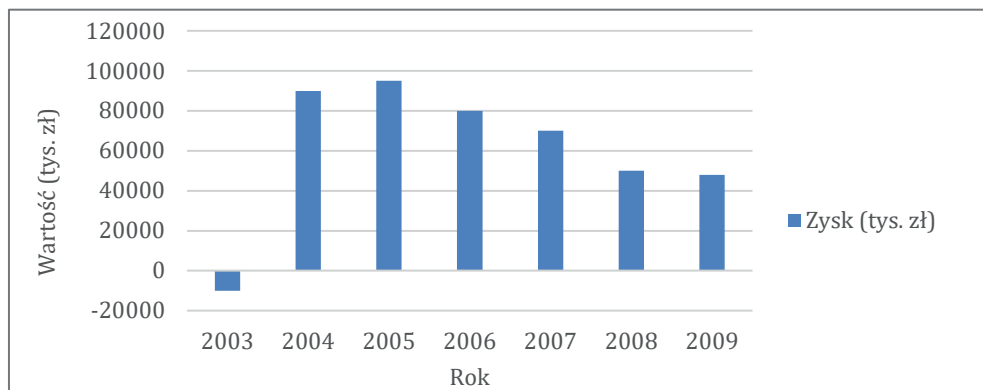
Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.

Tabela 42. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Beta

Okres	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Przychody ze sprzedaży	427 961	683 587	818 910	809 429	880 980	747 031	858 326
Zysk netto	-58 968	111 573	95 585	77 792	66 925	38 123	39 205
Suma aktywów	722 531	682 803	634 499	550 527	617 554	524 356	585 842
Kapitał własny	2 962	114 535	210 121	287 912	354 838	392 961	438 365
Zobowiązania	719 569	568 268	424 378	262 614	262 716	131 395	147 476

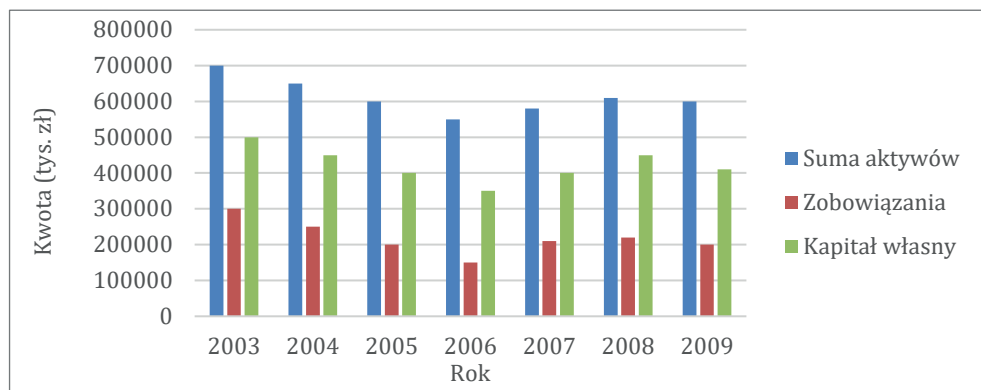
Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.





Wykres 16. Przichody, zysk firmy Beta

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.



Wykres 17. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Beta w tys. PLN

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.

Kolejną firmą należącą do grupy Alfa jest firma Gamma, która zlokalizowana jest w Gorzowie Wielkopolskim. Firma zatrudnia około 3500 osób i produkuje wiązki elektryczne. Od strony własnościowej firma jest w 50% własnością Alfa i w 50% innego koncernu.

Wybrane dane firmy Gamma za lata 2007–2010 przedstawiono poniżej.

Tabela 43. Zatrudnienie w firmie Gamma

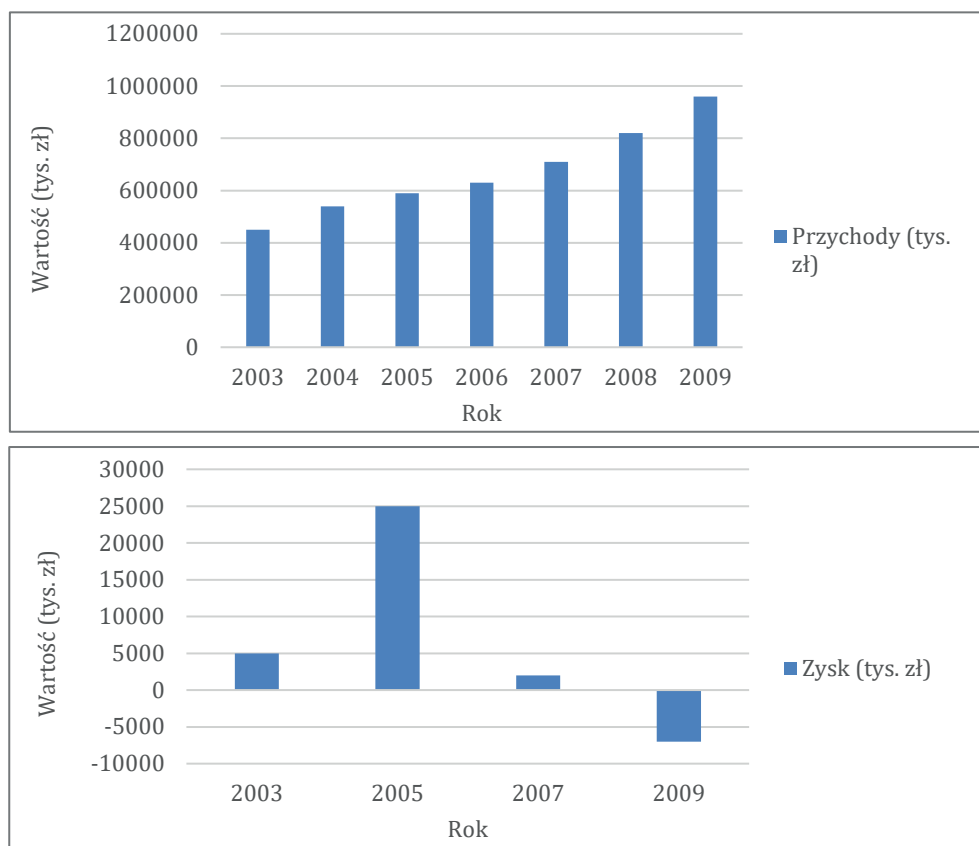
Rok	2007	2008 Zm. %	2009 Zm. %	2010 Zm. %
Zatrudnienie	3758	3559 (-5%)	3539 (-1%)	3200 (-10%)

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.

Tabela 44. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN)
firmy Gamma

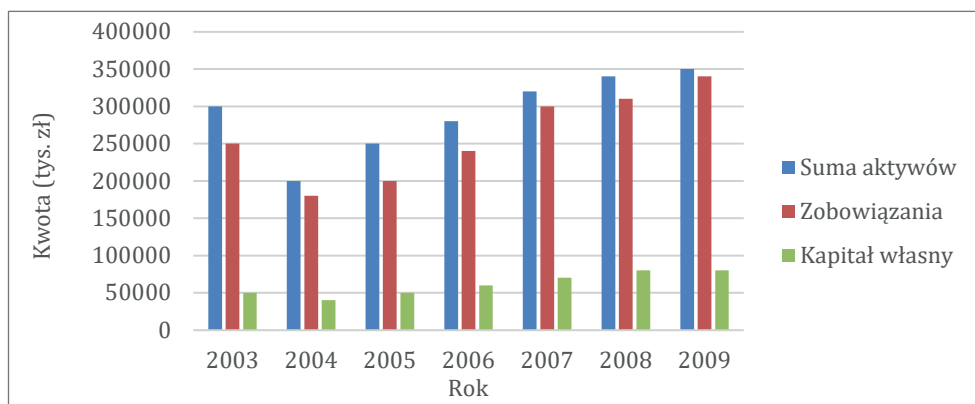
Okres	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Przychody ze sprzedaży	494 282	579 235	607 390	683 236	861 977	940 417	1 063 492
Zysk netto	9 180	9 989	24 502	17 556	2 615	-8 524	9 235
Suma aktywów	232 801	131 404	143 308	270 795	263 942	318 160	329 611
Kapitał własny	30 340	40 029	55 251	64 223	63 312	11 469	26 924
Zobowiązania	202 461	91 375	88 057	206 572	200 630	306 691	302 687

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.



Wykres 18. Przychody, zysk firmy Gamma

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego firmy Gamma.



Wykres 19. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Gamma w tys. PLN

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.

Na powyższym wykresie zauważalny jest sukcesywny wzrost sumy aktywów po akcesji Polski do UE w 2004 r. dla firmy Gamma.

Tabela 45. Podsumowanie zbiorcze danych badanych firm w Polsce

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alfa Bis								
Zatrudnienie	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	5915	6098	6194	5996
Przychody ze sprzedaży w tys. PLN	3 204 576	7 611 277	8 707 558	b.d.	8 000 974	7 911 725	7 745 555	7 536 831
Alfa Trio								
Zatrudnienie	b.d.	b.d.	b.d.	1087	1138	1171	1000	b.d.
Przychody ze sprzedaży w tys. PLN	4 248 992	4 551 689	4 358 102	4 300 766	4 374 450	3 426 969	3 317 427	b.d.
Beta								
Zatrudnienie	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	1416	1400	1500	1400
Przychody ze sprzedaży w tys. PLN	427 961	683 587	818 910	809 429	880 980	747 031	858 326	b.d.
Gamma								
Zatrudnienie	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	3758	3559	3539	3200
Przychody ze sprzedaży w tys. PLN	494 282	579 235	607 390	683 236	861 977	940 417	1 063 492	b.d.
Łączne przychody ze sprzedaży w tys. PLN	8 375 811	13 425 788	10 085 168	b.d.	14 118 381	12 753 142	12 984 800	b.d.

Źródło: opracowanie danych na podstawie sprawozdania finansowego.

Dalsze plany inwestycyjne koncernu Alfa w Polsce przewidują zwiększenie inwestycji do poziomu 1,5 mld euro, a zatrudnienia do 11 tys. osób.

Grupa Delta

Kolejnym ważnym niemieckim inwestorem w branży motoryzacyjnej jest Grupa Delta, reprezentowana w Polsce przez cztery spółki. Pierwsza z nich swą działalność w Polsce rozpoczęła od przejęcia w 1996 r. fabryki w Twardogórze. Od 2003 r. firma Delta produkuje w Mirkowie elementy hydrauliczne układów hamulcowych. W 2007 r. koncern założył wraz z pewną japońską firmą spółkę *joint venture*, której celem było wybudowanie pod Wrocławiem fabryki oszczędnych innowacyjnych filtrów do silników Diesla, przy których miało również powstać centrum badawczo-rozwojowe. Ze względu na niekorzystną koniunkturę pierwsza ze spółek grupy Delta wraz z ową japońską spółką, z którą pozostawała w kooperacji, zdecydowała o wstrzymaniu wspólnie prowadzonych prac rozwojowych w dziedzinie filtrów cząstek stałych. W wyniku tej decyzji założona wspólnie spółka *joint venture* została rozwiązana do końca 2009 r. Celem tej założonej w 2007 r. spółki było projektowanie, produkcja i sprzedaż wydajnych oraz korzystnych cenowo filtrów cząstek stałych z ceramiki kordierytowej. Firmy nie wykluczyły współpracy w późniejszym czasie, a fabryka spółki zbudowana w Mirkowie została włączona do organizacji produkcyjnej²⁸².

Epsilon

Historia firmy Epsilon rozpoczęła się ponad 80 lat temu w Niemczech. Działalność została zainicjowana w 1923 r. od produkcji złącz ceramicznych dla energetyki. Dalsze lata to rozwijanie koncepcji połączeń poprzez elementy do systemów sterowania²⁸³. W latach 80. XX w. firma rozpoczęła ekspansję poza granice Niemiec. Zaowocowało to powstaniem pierwszych oddziałów w Szwecji, Szwajcarii i Stanach Zjednoczonych. Wraz z rozwojem sieci sprzedaży zdecydowano o otwarciu zakładów produkcyjnych na innych kontynentach. Zakłady produkcyjne Spółki Epsilon działają w Niemczech, Stanach Zjednoczonych, Indiach, Chinach, a także w Polsce.

W Polsce w ramach grupy Epsilon działają dwa zakłady zajmujące się:

- sprzedaż – spółka handlowa w Długołęce koło Wrocławia,
- produkcję – zakład produkcyjny zlokalizowany w Nowym Tomyślu koło Poznania.

Grupa Epsilon dokonała przeniesienia produkcji do Polski w 1994 r. Nowa firma została założona pod nazwą Epsilon Bis w Nowym Tomyślu.

²⁸² Bosh, <http://Bosch-prasa.pl/informacja.php?idinformacji=1015> [dostęp: 13.12.2011].

²⁸³ Phoenix Contact, www.phoenixcontact.pl [dostęp: 13.12.2011].

Produkcja odbywa się w nowoczesnych halach o powierzchni 13 tys. m². W polskiej firmie można wyróżnić pięć działów produkcyjnych²⁸⁴:

- dział produkcji części z tworzyw sztucznych (wtryskownia),
- produkcji części z metalu (klem),
- montażu złączy rzędowych,
- montażu złączy do płytek drukowanych
- dział produkcji kabli sygnałowych.

Obecnie prowadzone są intensywne prace wdrożeniowe dla produkcji części z metalu (zacisków). Doprowadzą one do powstania kolejnego działu – działu produkcji części z metalu. Poza tym zakład posiada własne działy produkcji maszyn i oprzyrządowania oraz narzędziownię.

Kapitał zakładowy spółki wynosi 1 200 000 PLN i składa się z 1200 udziałów o wartości nominalnej 1000 PLN każdy. Udziały w spółce w wysokości 1 200 000 PLN objęte są w 100% przez jedną z niemieckich firm.

Tabela 46. Przychody netto ze sprzedaży spółki Epsilon z siedzibą w Długołęce za lata 2005–2008 w tys. PLN

Badany okres	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Przychody netto ze sprzedaży	17 704	19 833	25 492	43 273	44 726	37 458	33 217

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportu o firmie Epsilon.

Spółka od roku 2002 wykazuje tendencję wzrastającą w zakresie przychodów netto ze sprzedaży. W roku 2008 osiągnięto nieco gorsze wyniki ze względu na kryzys gospodarczy.

Jako główne motywy dokonania delokalizacji produkcji z Niemiec do Polski w przypadku Grupy Epsilon ocenia się przede wszystkim:

- obniżenie kosztów produkcji,
- dostęp do taniej siły roboczej,
- wejście na nowe rynki zbytu.

Tabela 47. Zatrudnienie w spółce Epsilon

Rok	2005	2007 Zm. %	2008 Zm. %	2009 Zm. %
Zatrudnienie	28	30 (+7%)	34 (+13%)	37 (+9)

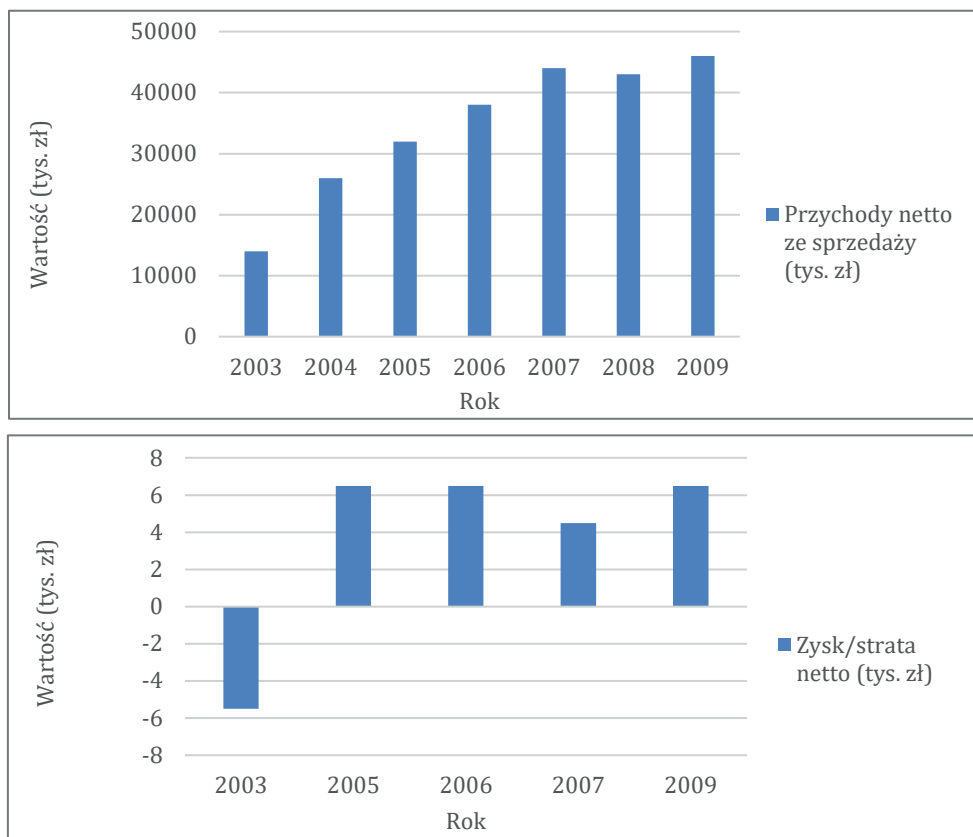
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportu o firmie Epsilon.

²⁸⁴ Phoenix Contact, www.phoenixcontact.pl [dostęp: 13.12.2011].

Tabela 48. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Epsilon

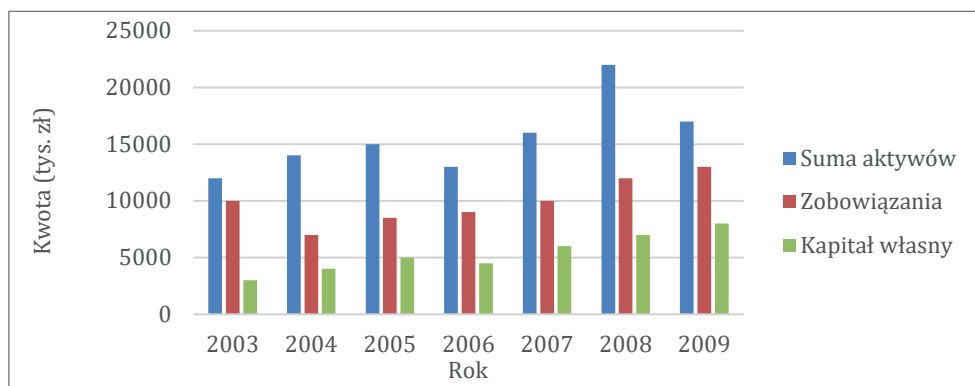
Okres	01.01. 2006 – 31.12. 2006	01.01. 2007 – 31.12. 2007	Zm. %	01.01. 2008 – 31.12. 2008	Zm. %	01.01. 2009 – 31.12. 2009	Zm. %
Przychody ze sprzedaży	37 458	44 726	(+19)	43 273	(-3)	47 155	(+8)
Zysk netto	2 103	2 146	(+2)	1 244	(-42)	3 105	(+149)
Suma aktywów	14 405	16 540	(+14)	20 800	(+25)	17 628	(-15)
Kapitał własny	7 361	9 507	(+29)	9 913	(+4)	13 018	(+31)
Zobowiązania	7 044	7 033	(0)	10 887	(+54)	4 610	(-57)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportu o firmie Epsilon.



Wykres 20. Przychody, zysk firmy Epsilon

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportu o firmie Epsilon.



Wykres 21. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Epsilon w tys. PLN

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportu o firmie Epsilon.

Dzeta

Grupa Dzeta posiada sześć zakładów zlokalizowanych m.in. w Niemczech, USA, Chinach oraz Polsce.

Mieszczący się we Wrocławiu zakład firmy tej grupy rozpoczął działalność produkcyjną w 2001 r. i wytwarzane są w nim podzespoły elektromechaniczne do systemów bezpieczeństwa w pojazdach oraz urządzeniach mechanicznych. Firma specjalizuje się w wytwarzaniu elektromagnesów, znajdujących zastosowanie w systemach bezpieczeństwa w pojazdach oraz w szeroko pojętej budowie maszyn. Dzeta zajmuje się również produkcją części do układów hamulcowych i hydrauliki samochodowej. Dzeta jest producentem wielkoseryjnym, którego wyroby trafiają do dużych światowych koncernów z branży motoryzacyjnej i urządzeń wytwórczych. Przy nowym zakładzie tej firmy działa też centrum badawczo-rozwojowe i konstrukcyjne. Dumą grupy Dzeta jest produkcja elementów skonstruowanych tylko przez własnych inżynierów. W związku z dynamicznym rozwojem zakładu firma podjęła decyzję o budowie hal produkcyjnych wraz z centrum badawczo-rozwojowym i konstrukcyjnym we Wrocławiu. Szefowie Dzeta nie oceniają wejścia Polski do UE jako ważnego wydarzenia w historii firmy w Polsce. Otwarcie firmy w Polsce nastąpiło trzy lata przed wejściem Polski do UE.

Jako główne motywy dokonania delokalizacji produkcji z Niemiec do Polski w przypadku Grupy Dzeta ocenia się przede wszystkim:

- pozyskanie nowych rynków zbytu,
- pozyskanie tańszej siły roboczej,
- obniżenie kosztów produkcji.

Eta

Niemiecka grupa przedsiębiorstw Eta należy do wiodących producentów rur, kształtek i profili z tworzyw sztucznych. Firma od momentu powstania rozwinęła się do rozmiarów grupy przedsiębiorstw, działającej z dużym powodzeniem na rynkach²⁸⁵. Od jesieni 2000 r. linia produkcyjna przedsiębiorstwa znajduje się w miejscowości Hamm-Uentrop. W roku 2003 przeniesiono też do nowej siedziby zarząd firmy. Tam właśnie opracowuje się nowatorskie pomysły, które szybko i planowo zostają wprowadzane w życie. Przedsiębiorstwo posiada skutecznie działający system zarządzania, obejmujący dział zamówień i zaopatrzenie, a także znakomitą infrastrukturę. Trzy niezależne ciągi ładunkowe sprzyjają ograniczaniu do minimum czas postoju ciężarówek dostawczych. Czas realizacji zamówień wytworzonych w firmie produktów jest krótki, co jest wyjątkowo korzystne dla klientów.

Firma Eta dzięki posiadaniu własnego *know-how* osiągnęła czołową pozycję na rynku niemieckim. Międzynarodowa skala działalności przedsiębiorstwa przyczyniła się do utworzenia nowych filii oraz do współpracy z partnerami handlowymi na dynamicznie rozwijających się rynkach. Te wydarzenia spowodowały wejście na rynek europejski, przykładowo we Francji, Anglii, Rosji, Kazachstanie, Rumunii, Białorusi, na Ukrainie oraz w Polsce. Dodatkowo firma Eta posiada przedstawicielstwa handlowe w Czechach, Bułgarii oraz Iranie. Spółka polska powstała w 1998 r. i ma swoją siedzibę w Kondratowicach. Firma znajduje się w zarządzaniu przez właściciela Grupy Eta. Przeniesienie części produkcji z Niemiec do Polski wiązało się z rozszerzeniem produkowanych artykułów. Nie wpłynęło to na utratę miejsc pracy w Niemczech.

Szefowie Eta Gruppe nie oceniają wejścia Polski do UE jako szczególnie ważnego wydarzenia w historii firmy w Polsce, gdyż firma zaistniała na rynku dużo wcześniej. Po wejściu Polski do UE nie wystąpiły dla spółki takie konsekwencje jak: lepsza możliwość sprzedaży, możliwość obniżki kosztów w skutek zlecania usług podwykonawcom, tańsza siła robocza, korzystniejsze warunki finansowania działalności lub inwestycji. Natomiast jako duże ułatwienie spółka postrzega brak odpraw celnych na granicy. Przedsiębiorstwo nadal potrzebuje wsparcia politycznego w następujących sferach takich jak: redukcja barier prawnych ograniczających dostęp do rynku, rozbudowa w regionie państwo-

²⁸⁵ Informacje pochodzą ze strony internetowej firmy Funke: www.funkegruppe.de [dostęp: 14.11.2011].

wej infrastruktury w sferze badań, rozwoju, doradztwa, zwiększenie środków wspierających inwestycje, zmniejszenie opłat i podatków.

Jako główne motywy dokonania delokalizacji produkcji z Niemiec do Polski w przypadku Grupy Eta ocenia się przede wszystkim:

- rozszerzenie działalności na rynki Europy Wschodniej,
- rozwój mocy produkcyjnych,
- możliwość obniżki kosztów.

Pod koniec 2009 r. Eta zatrudniała 35 osób, w tym 7 z wykształceniem wyższym oraz 28 z wykształceniem zawodowym. Sukces na rynku polskim spółka zawdzięcza przewadze technicznej, korzystnym cenom oraz kompetencjom zawodowym. Obrót i zakup półproduktów w roku 2008 pochodził w 90% z regionu Północnej Nadrenii–Westfalii oraz w 10% z Polski. Główni odbiorcy na rynku zachodnim to m.in. spółka matka, na rynku polskim zaś to jeden z producentów systemów rurowych z siedzibą w Łasku, jedna z firm specjalizujących się w produkcji i sprzedaży m.in. kształtków, łuków i systemów do gromadzenia wody, inna z firm zajmujących się zaopatrzeniem inwestorów, wykonawców i klientów indywidualnych w zakresie dostaw materiałów do budowy sieci kanalizacyjnych, wodociągowych i gazowych w nowoczesne systemy rurowe uznanych producentów, a także jedno z przedsiębiorstw inżynieryjno-budowlanych. Wolny handel mógł jednak mieć wpływ na obroty spółki i realokację produkcji.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy studium przypadków niemieckich przedsiębiorstw: Alfa, Delta, Epsilon, Dzeta, Eta, które w okresie transformacji gospodarczej przeniosły swoją produkcję do Polski, można jednoznacznie stwierdzić, że doszło tu do procesów delokalizacji produkcji, które polegały na:

- dokonaniu długotrwałej lokaty kapitału za granicą, polegającej na stworzeniu w obcym kraju, tj. w Polsce, nowego przedsiębiorstwa i wyposażeniu go w zagraniczny kapitał zakładowy;
- transferze kapitału, który pozwalał na kontrolowanie działalności nowoutworzonego przedsiębiorstwa;
- przesunięciu za granicę czynników wytwórczych takich jak: technologia, *know-how*, metody zarządzania i marketingu oraz umiejętności menedżerskich;

- tworzeniu nowych miejsc pracy na polskim rynku pracy, z drugiej zaś strony redukcji przerostów zatrudnienia;
- przeniesieniu aktywności gospodarczej z kraju macierzystego do Polski;
- podwyższeniu kwalifikacji siły roboczej i zwiększaniu wydajności pracy.

Z całą pewnością można stwierdzić, że zaprezentowane w pracy niemieckie przedsiębiorstwa dokonały delokalizacji za pomocą transferu kapitału i towarzyszących mu czynników produkcji, a tym samym zwiększyły efekty transformacji w Polsce.

Wśród kilku tysięcy niemieckich inwestorów w Polsce część z nich prowadzi działalność, która może być opisana jako delokalizacyjna, a część wręcz odwrotnie: przyczynia się do ekspansji firmy w kraju macierzystym. Różnica między tymi dwoma kategoriami nie jest ostra, do zilustrowania tych przykładów posłużą przypadki firm Alfa Bis oraz Grupy Theta w Polsce²⁸⁶. W niemieckiej literaturze przedmiotu przykład pierwszy pokazywany jest jako klasyczny przypadek delokalizacji, natomiast drugi jest klasycznym przykładem jej braku. O delokalizacji w pierwszym przypadku świadczyć może m.in. fakt, że jedno z czołowych modeli samochodów koncernu Alfa produkowane są zarówno w fabryce w Wolfsburgu, jak i w Poznaniu. Grupa Theta w Polsce jest znana przede wszystkim klientom jako właściciel sieci sklepów kolejno: zaopatrujących punkty gastronomiczne, biura czy handel detaliczny w artykuły spożywcze, biurowe, jednorazowe czy środki czystości, jak również higieny osobistej; spożywczo-przemysłowych; z artykułami RTV, ADG i elektroniką; z artykułami budowlanymi. Grupa Theta, będąc jednym z najważniejszych podmiotów w handlu detalicznym i hurtowym w Polsce, nie musiała likwidować miejsc pracy w Niemczech. Grupa ta zatrudniała w Polsce ponad 18 tys. osób. Wręcz przeciwnie, od wielu lat Polska jest jednym z jej najważniejszych rynków w tej części Europy a dynamika sprzedaży grupy pozwala na zwieszenie zatrudnienia w Niemczech w tych segmentach, które dostarczają towarów do sieci Theta w Polsce. Powstawanie kolejnych sklepów i hurtowni tej grupy w Polsce ze znacznym udziałem produktów z Niemiec jest wręcz przykładem kanalizacji niemieckiego eksportu do Polski, co przekłada się na utrzymanie bądź zwiększenie

²⁸⁶ Informacje o obu firmach w Polsce na podstawie: Metro-Handelslexikon 2004/2005. Metro Group. Dodatkowe informacje o Metro w Polsce na podstawie: *Lista 2000. Polskie przedsiębiorstwa*, „Rzeczpospolita”, październik 2004 r. *Volkswagenstandort Polen. Was bringt die EU-Erweiterung?* Materiały z sesji na temat inwestycji koncernu Volkswagena w Hanowerze w 2004 r., <https://archiwum.rp.pl/artukul/509917-Lista-2000-Polskie-Przedsiębiorstwa-'2004--pozycje-1401-1500.html> [dostęp: 7.11.2024].

szenie liczby miejsc pracy w Niemczech. Koncern Alfa w Polsce ma cztery lokalizacje: w Poznaniu, Polkowicach, Gorzowie Wielkopolskim oraz w Warszawie. W Polsce produkowane są nie tylko samochody, ale również wiązki elektryczne, silniki tapicerki oraz świadczone są usługi bankowe i leasingowe. Z całą pewnością produkowanie gotowych samochodów w Polsce może prowadzić do redukcji odpowiednich mocy w Niemczech i z tym związanych miejsc pracy. Jednocześnie dzięki niższym kosztom w Polsce, koncern Alfa może zwiększyć konkurencyjność cenową swojej oferty, przyczyniając się do większej produkcji i eksportu, co ma pośrednie przełożenie na liczbę miejsc pracy w całym koncernie (w tym w Niemczech). W ten sposób zwiększone moce produkcyjne koncernu o lokalizacje w Polsce zwiększają zapotrzebowanie na pozostałe elementy łańcucha tworzenia wartości dodanej, generowane w Niemczech. Mówienie zatem o prostym przenoszeniu produkcji z Niemiec do Polski i redukcji miejsc pracy w Niemczech jest uzasadnione jedynie przejściowo. W efekcie procesy delokalizacji dają korzyści zarówno krajom, z których działalność bywa przenoszona, jak i krajom, do których ta działalność jest przenoszona.

Podsumowanie

Rozpoczęty na początku lat 90. proces transformacji ustrojowej wprowadził obok przełomowej zmiany systemu politycznego również zasadnicze zmiany zasad funkcjonowania polskiej gospodarki. Aby przejść z gospodarki centralnie planowanej do gospodarki wolnorynkowej, konieczne były przede wszystkim: zmiana struktury własnościowej podmiotów gospodarczych poprzez przeprowadzenie procesu prywatyzacji, zniesienie kontroli państwa nad handlem zagranicznym, liberalizacja przepływów finansowych z zagranicą, wprowadzenie przepisów prawnych stymulujących rozwój przedsiębiorczości i rozwój konkurencji na rynku wewnętrznym, liberalizacja cen oraz wprowadzenie wewnętrznej wymienialności złotego i jednolitego kursu walutowego. Powyższe działania zachęciły inwestorów zagranicznych do podjęcia działań w zakresie przenoszenia produkcji do Polski, a szczególnie inwestorów niemieckich.

W początkowym okresie transformacji gospodarki polskiej jednym z podstawowych czynników przyciągających inwestorów zagranicznych były korzyści kosztowe. Wynikały one w głównej mierze z niskich kosztów siły roboczej oraz tanich surowców. Dzięki tym czynnikom przedsiębiorstwa zagraniczne mogły

osiągnąć przewagę kosztową na swoich macierzystych rynkach poprzez znaczne obniżenie kosztów wytwarzania produktów²⁸⁷. Czynniki wpływającymi negatywnie na pozycję konkurencyjną Polski w początkowym okresie transformacji była głęboka recesja gospodarcza, wysoka stopa inflacji²⁸⁸. Na utrudnienie działalności inwestorów miały wpływ również niejasny i niespójny system prawny, chwiejność i częste zmiany przepisów prawnych. Czynnikiem zwiększającym wiarygodność Polski na świecie było przede wszystkim podpisanie Umowy o Stowarzyszeniu z Unią Europejską oraz jej wstąpienie do międzynarodowych organizacji takich jak: Światowa Organizacja Handlu od 1995 r., Światowa Organizacja Ceł, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju od 1996 r. Te fakty jednoznacznie wskazywały na proces systematycznego otwierania się polskiej gospodarki, jej rozwoju i umacniania się mechanizmów charakterystycznych dla gospodarki rynkowej i procesów delokalizacji produkcji z Niemiec do Polski²⁸⁹.

Formułowane w literaturze poglądy, wskazujące na możliwość pogorszenia się w sytuacji kraju wskutek przenoszenia produkcji za granicę, nie znajdują potwierdzenia w badaniach. Badania amerykańskie pokazują, że delokalizację można porównać do innowacji, zwiększającej ogólną wydajność pracy i dającej korzyść obu krajom.

Wprowadzenie wolnego handlu z Polską nie wywołuje redukcji miejsc pracy w Niemczech, a wręcz pomaga przezwyciężyć problem niedoboru wykwalifikowanej kadry. Mówienie zatem o prostym przenoszeniu produkcji z Niemiec do Polski i redukcji miejsc pracy w Niemczech jest uzasadnione jedynie częściowo. Przykłady te stanowią raczej skrajne przypadki ilustrujące konsekwencje przenoszenia produkcji z krajów o wysokich kosztach pracy do krajów, w których koszty te są znacznie niższe.

Reasumując, należy stwierdzić, że w rozdziale trzecim zrealizowano drugą tezę pomocniczą, która potwierdza, że Polska posiadała sprzyjające warunki, aby aktywnie włączyć się w proces delokalizacji w okresie liberalizacji handlu. Ponadto w niniejszym rozdziale stwierdzono, że nie wystąpiła zasadność do odrzucenia trzeciej tezy pomocniczej, tj., że delokalizacja produkcji wywołuje negatywny wpływ na płace i zatrudnienie. Wskazano, że delokalizacja może tworzyć nowe bądź zachować stare miejsca pracy.

²⁸⁷ H. Henzel, *Diagnoza i perspektywy procesów inwestycyjnych w krajach Europy Środkowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2003, s. 16.

²⁸⁸ H. Henzel, *op. cit.*, s. 154.

²⁸⁹ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja...*, s. 363.

Umowę o stowarzyszeniu (Układ Europejski) Polska podpisała z Europejską Wspólnotą Gospodarczą (EWG) w 1991 r. Jej postanowienia weszły w życie 1 lutego 1994 r. Jednak część handlowa obowiązywała już od 1 marca 1992 r. W jej ramach Polska i kraje EWG miały w ciągu 10 lat utworzyć strefę wolnego handlu artykułami przemysłowymi. Wraz wejściem w życie handlowej części Układu Wspólnota zniosła cła na import polskich wyrobów przemysłowych stanowiących prawie 46% ogólnej wartości polskiego eksportu tych wyrobów do EWG. Większość polskich towarów uzyskała swobodny dostęp do rynku unijnego 11 stycznia 1996 r. Względnie długo utrzymywano ograniczenia swobody handlu w tzw. dziedzinach wrażliwych (głównie w sektorach praco- i surowcowochołnych – żelazo i stal, wyroby przemysłów: chemicznego, obuwniczego, tekstylnego oraz spożywczego), z których eksport stanowił 43% polskiego eksportu do Wspólnot Europejskich. Najdłużej utrzymano cła na istotne w polskim eksporcie tekstylia i odzież, jednak także je zniesiono na początku 1997 r. (kontyngenty importowe obowiązywały do początku 1998 r.). Szczególnie ograniczona była liberalizacja handlu artykułami rolnymi. W sumie zaledwie 27% eksportu rolnego z Polski do UE uzyskało obniżki ceł i nie podlegało ograniczeniom ilościowym²⁹⁰.

²⁹⁰ E. Czarny, *Przepływy kapitałowe a dwustronny handel między Polską a UE po rozszerzeniu UE*, [w:] W. Małachowski (red.), *Polska – Niemcy po rozszerzeniu Unii Europejskiej. Bilans i perspektywy*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009, s. 236.

ROZDZIAŁ IV

Delokalizacja produkcji z Niemiec do Polski po przystąpieniu do UE

Faza przygotowań do akcesji oraz samo uczestnictwo w Unii Europejskiej to okres bardzo istotnych reform rynkowych, związanych z włączeniem gospodarki naszego kraju do Jednolitego Rynku UE, tj. reform dotyczących swobody przepływu towarów, usług, kapitału i osób oraz reguł konkurencji, wymogów socjalnych i ekologicznych. Członkostwo Polski w UE wzmocniło instytucjonalnie procesy zmian, pokazało nowe możliwości rozwoju, wsparte funduszami europejskimi. Przyłączenie nowego państwa członkowskiego do zintegrowanego obszaru wpływa zasadniczo na możliwości wygenerowania zwiększonego napływu kapitału zagranicznego do jego gospodarki. Włączenie do procesów integracji nowego kraju generuje, wzmacnia jego przewagi lokalizacyjne, dając realne podstawy zwiększenia napływu inwestycji bezpośrednich, a co za tym idzie do delokalizacji produkcji²⁹¹.

4.1. Zmiany warunków handlu po przystąpieniu Polski do UE

1 maja 2004 r. Polska stała się członkiem Unii Europejskiej. Droga, jaką przeszła od początku transformacji, zakończyła się sukcesem. Proces liberalizacji handlu między Polską a UE trwał już od początku lat 90. Większość barier jak cła czy ograniczenia ilościowe została wyeliminowana już w okresie stowarzyszeniowym. Handel od dawna odbywa się na zasadzie preferencji.

Liberalizacja dokonywała się stopniowo przez cały okres stowarzyszeniowy.

Proces liberalizacji handlu wyrobami przemysłowymi między Polską a UE został zamknięty na początku 2002 r. Od tej pory dostęp polskich towa-

²⁹¹ A. Stępiak, *Integracja regionalna...*, s. 168.

rów przemysłowych do unijnego rynku jest bezcłowy. Właściwie liberalizacja dokonała się już znacznie wcześniej, bo na początku 1998 r. w odniesieniu do naszego eksportu do UE i wraz z początkiem 1999 r. w stosunku do polskiego importu z UE. Wyjątek stanowiły tylko samochody. Wraz z redukcją ceł stabilizował się import, a dynamicznie rozwijał się eksport, prowadząc do obniżenia deficytu handlowego we wzajemnych obrotach handlowych z UE²⁹². Wejście do UE nie rodziło więc tak poważnych konsekwencji oraz zmian dla handlu towarami tego rodzaju. Liberalizacja wymiany artykułami rolnymi w okresie stowarzyszeniowym była jedynie selektywna i częściowa. Wszelkie bariery utrudniające handel zostały wprawdzie obniżone, ale ich całkowite zniesienie nastąpiło dopiero wraz z uzyskaniem przez Polskę członkostwa 1 maja 2004 r. Zwiększone obroty towarami rolnymi przed akcesją były wynikiem wejścia w życie porozumienia o wzajemnym zniesieniu ceł na dużą część produktów nieprzetworzonych oraz likwidacji subsydiów eksportowych (tzw. opcja dwóch zer). Od początku kwietnia 2003 r. obowiązywało także kolejne porozumienie o liberalizacji handlu rolnego²⁹³.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej rodziło więc paradoksalnie poważniejsze skutki – jeżeli chodzi o nowe regulacje – dla wymiany handlowej z krajami trzecimi, tzn. spoza UE, niż z pozostałymi krajami członkowskimi, z którymi wymiana została właściwie już zliberalizowana. Polska została zobowiązana w odniesieniu do państw trzecich do przyjęcia wszystkich środków taryfowych (wspólnej taryfy celnej, systemów zawieszce celnych, systemu preferencji celnych) oraz niektórych pozataryfowych (np. postępowania antydumpingowego, ograniczeń ilościowych w imporcie, ceł antydumpingowych, cel wyrównawczych, środków chroniących przed nadmiernym importem, zakazu importu, eksportu). Największe zmiany wywołało wprowadzenie zewnętrznej taryfy celnej UE, które spowodowało średnio trzykrotne obniżenie ceł (na pewne towary, np. aluminium, podniesiono stawki celne)²⁹⁴. Właściwie od 1 maja 2004 r. eksport oznacza wywóz towarów poza terytorium UE, a odprawa celna importowa odnosi się jedynie do produktów nie pochodzących ze Wspólnoty²⁹⁵. Z dniem akcesji kraje starej piętnastki oraz dziewięć nowych państw członkow-

²⁹² J. Lipiński, A. Sławiński (red.), *Gospodarka Polski przed wejściem do UE*, PWE, Warszawa 2003, s. 54–55.

²⁹³ *Ibidem*, s. 55.

²⁹⁴ J. Rymarczyk, M. Wróblewski, *Wymiana handlowa UE z wybranymi regionami świata*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004, s. 39–40.

²⁹⁵ *Ibidem*, s. 40.

skich, które wraz z Polską przystąpiły do UE, przestały przeprowadzać postępowania antydumpingowe wobec Polski. Teraz stosuje je wyłączenie wobec państw trzecich. Ma to szczególne znaczenie dla polskich eksporterów z branży hutniczej, przemysłu drzewnego oraz nawozowego, którzy w przeszłości często bywali, w wyniku takiego postępowania, obciążeni dotkliwymi sankcjami²⁹⁶.

Wejście do UE dla polskiego handlu oznaczało więc trzy ważne przedsięwzięcia:

- zniesienie ceł we wzajemnym handlu artykułami rolno-spożywczymi,
- przyjęcie wspólnej unijnej taryfy celnej w zakresie wszystkich towarów,
- przystąpienie do Jednolitego Rynku Europejskiego²⁹⁷.

Polska w momencie akcesji do UE charakteryzowała się znacznym opóźnieniem w rozwoju gospodarczym w stosunku do średniej ówczesnych państw członkowskich. Doświadczenia Polski wyraźnie wskazują, że akcesja do Unii Europejskiej jest czynnikiem dynamizującym napływ kapitału zagranicznego. W połączeniu z realizacją właściwej polityki gospodarczej, a zwłaszcza odpowiedniej polityki przemysłowej, zwiększony napływ inwestycji bezpośrednich może zostać skutecznie wykorzystany do przyspieszenia procesów modernizacji zachodzących w ich gospodarkach, w celu dostosowania ich do wymogów funkcjonowania na wspólnym rynku europejskim. Gwałtowne przyspieszenie dynamiki wzrostu napływu kapitału zagranicznego do Polski po jej wstąpieniu do Unii Europejskiej potwierdza, iż wraz z członkostwem w WE stała się ona atrakcyjnym miejscem lokalizacji inwestycji. Co więcej, efekt kreacji zwiększonego napływu inwestycji obserwowany był już po zawarciu układu ze Wspólnotami Europejskimi i złożeniu wniosku o członkostwo, późniejsze włączenie Polski do WE zwiększyło jedynie dynamikę tego wzrostu. Członkostwo w WE zmieniło nie tylko wielkość inwestycji bezpośrednich, ale również źródła ich pochodzenia. Od kilkunastu lat nasz kraj absorbuje strumień bezpośrednich inwestycji zagranicznych, który przekłada się na unowocześnienie gospodarki, powstanie nowych miejsc pracy i wzrost eksportu. Polska jest postrzegana jako atrakcyjne miejsce lokowania kapitału i staje się aktywnym uczestnikiem światowego rynku, w coraz większym stopniu podlega oddziaływaniom trendów globalnych (w tym – przesuwaniu produkcji, tj. delokalizacji), które będą określać jej przyszłe możliwości rozwoju²⁹⁸. Inwestycje bezpośrednie są jednym z najskuteczniejszych sposobów

²⁹⁶ *Ibidem*, s. 42.

²⁹⁷ J. Lipiński, A. Sławiński (red.), *op. cit.*, s. 51.

²⁹⁸ M. Moszyński, *op. cit.*, s. 36, *passim*.

włączenia gospodarki krajowej w europejską i międzynarodową sieć powiązań oraz pogłębiania procesów integracji i delokalizacji²⁹⁹. Zwiększony napływ kapitału zagranicznego i odpowiednie jego wykorzystanie w procesach rozwojowych gospodarek umożliwiło przyspieszenie wzrostu gospodarczego i zmniejszenie dystansu rozwojowego w stosunku do pozostałych państw członkowskich, a w czasie kryzysu wypracowanie nawet lepszych wskaźników europejskich od niektórych państw³⁰⁰. Powszechnie twierdzi się, że drugie półrocze 2004 oraz 2005 r. to okres wygasania krótkotrwałych skutków tzw. impulsu unijnego i dopiero następne lata będą wiązać się ze zwyczajnością funkcjonowania w UE³⁰¹. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej miało istotny wpływ na poprawę wymiany handlowej z członkami tego ugrupowania. To właśnie w obrotach z krajami członkowskimi odnotowano w 2004 r. najkorzystniejszą sytuację. Deficyt handlowy obniżył się o 2 mld USD w stosunku do roku poprzedniego. W dużym stopniu przyczynił się do tego wzrost nadwyżki w handlu w Wielkiej Brytanii o 900 mln USD. Pogorszenie sald nastąpiło z kolei w wymianie z siedmioma krajami UE (razem o 403 mln USD w stosunku do 2003 r.). Największy spadek dotyczył obrotów z Litwą (nadwyżka obniżyła się o 248 mln USD)³⁰². Obroty Polski z krajami UE w 2004 r. przedstawiono w tabeli 49.

Tabela 49. Obroty Polski z krajami UE w roku 2004 w mln USD

Kraj	Obroty	Eksport	Import	Saldo
Ogółem UE	118 477,4	58 366,9	60 110,4	-1 743,5
Niemcy	43 615,2	22 134,0	21 481,2	652,7
Włochy	11 442,1	4 507,8	6 934,3	-2 426,4
Francja	10 378,4	4 454,3	5 924,1	-1 469,8
Wielka Brytania	6 908,9	3 986,5	2 922,4	1 064,1
Czechy	6 376,6	3 188,5	3 188,1	0,4
Holandia	6 238,5	3 166,2	3 072,3	93,9
Szwecja	4 958,6	2 577,3	2 381,3	196,0
Belgia	4 597,3	2 358,3	2 239,0	119,0

²⁹⁹ J. Nowakowski, *Ekonomiczne instrumenty wsparcia ożywienia gospodarki w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2003, s. 108.

³⁰⁰ Raport NBP za rok 2009.

³⁰¹ Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Polska 2005, *Raport o stanie handlu zagranicznego*, Warszawa 2005, s. 3.

³⁰² *Ibidem*, s. 24.

Tabela 49 (cd.)

Kraj	Obroty	Eksport	Import	Saldo
Węgry	3 557,4	1 893,8	1 663,5	230,3
Hiszpania	4 156,7	1 805,0	2 351,7	-546,6
Dania	2 981,9	1 649,0	1 332,8	316,2
Austria	3 030,7	1 456,1	1 574,6	-118,4
Słowacja	2 771,2	1 317,8	1 453,4	-135,6
Litwa	1 725,6	1 250,1	475,5	774,5
Finlandia	1 817,0	584,6	1 232,4	-647,8
Portugalia	752,9	468,2	284,7	183,5
Łotwa	619,3	441,2	178,1	263,1
Estonia	339,8	258,9	80,8	178,1
Słowenia	703,1	244,0	459,1	-215,2
Irlandia	678,8	217,5	461,2	-243,7
Grecja	415,5	215,0	200,4	14,6
Luksemburg	218,2	77,5	140,7	-63,2
Cypr	106,3	67,7	38,6	29,0
Malta	87,4	47,4	40,0	7,5

Źródło: Ministerstwo Gospodarki i Pracy.

Jak wynika z tabeli, największe obroty w 2004 r. zanotowała Polska z Niemcami, Włochami i Francją, przy czym Niemcy miały z Polską czterokrotnie wyższe obroty niż partner znajdujący się na drugim miejscu. Najniższe obroty wykazała wymiana z najmniejszymi przedstawicielami UE: Luksemburgiem, Cyprzem i Maltą. Obroty z Niemcami układają się mniej więcej równomiernie po stronie importu i eksportu, z niewielką nadwyżką dla Polski. Saldo wymiany handlowej z Włochami (deficyt (-2426, 4 mln USD) i Francją (-1469,8 mln USD). Polska miała również ujemne saldo z Hiszpanią, Austrią, Słowacją, Finlandią, Słowenią, Irlandią oraz Luksemburgiem. Wysokie i zbliżone wartościowo obroty występowały w wymianie Polski z Wielką Brytanią, Czechami i Holandią (odpowiednio 6908,9 mln USD, 6376,6 mln USD, 6238,5 mln USD). Nasi najważniejsi partnerzy handlowi (Niemcy, Włochy, Francja) zajmowali takie same miejsca w eksporcie oraz w imporcie, choć znacznie większy był import z Włoch i Francji niż polski eksport na ich rynki.

Największych partnerów handlowych w 2005 r. pod względem eksportu i importu przedstawiono w poniższych tabelach.

Tabela 50. Najważniejsi partnerzy handlowi w 2005 r. pod względem eksportu i ich udział w jego strukturze (w %)

Pozycja/kraj	2004	2005
1. Niemcy	30,2	28,2
2. Francja	6,1	6,2
3. Włochy	6,1	6,1
4. Wielka Brytania	5,4	5,6
5. Czechy	4,3	4,5
6. Rosja	3,7	4,4
7. Holandia	4,3	4,2
8. Szwecja	3,5	3,1
9. Belgia	3,2	3,0
10. Ukraina	2,8	2,9

Źródło: GUS.

Niezmiennie najważniejszym partnerem w eksporcie Polski pozostają Niemcy, choć ich udział w 2005 r. nieznacznie spadł i wyniósł 28,2%. Z Niemcami odnotowano spadek w eksporcie maszyn, urządzeń, sprzętu transportowego o 0,76% różnych wyrobów przemysłowych o 3,6%. Zwiększył się zaś wywóz żywności i zwierząt żywych o 16,3%, chemikaliów i produktów pokrewnych o 1,7%³⁰³. Włochy i Francja oraz Wielka Brytania zajmują wyrównaną pozycję.

Również w imporcie największe obroty wykazuje nadal wymiana z Niemcami, w 2005 r. wzrosła o 0,3%. Zwiększył się przywóz paliw mineralnych, smarów oraz materiałów pochodnych o 73,1%, żywności i zwierząt żywych o 25,1% i surowców niejadalnych z wyjątkiem paliw (o 21,5%). Obniżył się za to import maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego o 7,6%, różnych wyrobów przemysłowych o 4,1%, towarów przemysłowych skalsyfikowanych głównie według surowca o 3,9%, chemikaliów oraz produkcji pokrewnych o 1%³⁰⁴.

Tabela 51. Najważniejsi partnerzy handlowi w 2005 r. pod względem importu i ich udział w jego strukturze (w %)

Pozycja/kraj	2004	2005
1. Niemcy	24,4	24,7
2. Rosja	6,9	8,0

³⁰³ GUS, <https://stat.gov.pl/statystyka-miedzynarodowa/porownania-miedzynarodowe/podstawowe-wskazniki/handel-zagraniczny/> [dostęp: 7.11.2024].

³⁰⁴ *Ibidem*.

Tabela 51 (cd.)

Pozycja/kraj	2004	2005
3. Włochy	8,4	7,3
4. Francja	5,4	6,2
5. Chiny	4,3	4,8
6. Czechy	3,7	3,6
7. Holandia	3,5	3,5
8. Wielka Brytania	3,5	3,1
9. Belgia	2,5	2,6
10. Hiszpania	2,7	2,6

Źródło: GUS.

Struktura geograficzna polskiego handlu zagranicznego w 2010 r. nie różniła się znacznie od tej sprzed kilku lat, a nawet kilkunastu. Widoczna była nadal koncentracja obrotów zagranicznych, a zwłaszcza w eksporcie, na wymianie z pozostałymi krajami członkowskimi UE, podczas gdy w imporcie Polski wzrastało znaczenie krajów rozwijających się, zwłaszcza Chin i Indii.

Tabela 52. Struktura geograficzna handlu zagranicznego Polski w wybranych latach okresu 1995–2010 (w %)

Wyszczególnienie	Kraje rozwinięte gospodarczo			Kraje rozwijające się	Kraje EŚW i Wschodniej oraz b. ZSRR
	Ogółem	UE	EFTA		
Import Polski					
1995	74,3	64,6	3,1	10,3	15,4
2000	73,9	61,2	2,2	10,3	15,8
2005	73,3	65,8a	2,7	15,1	16,1
2006	70,9	63,2a	2,8	17,4	14,0
2007	71,0	64,1b	2,1	18,4	11,6
2008	68,9	61,4b	2,4	19,3	12,7c
2009	69,1	61,9b	2,3	20,9	10,0c
2010	66,7	58,8b	2,1	21,2	12,1c
Eksport Polski					
1995	75,1	69,9	1,6	7,7	17,2
2000	76,2	69,7	1,9	6,3	17,4
2005	83,6	74,4a	3,0	6,4	10,0
2006	84,7	77,2a	3,1	6,1	9,2
2007	84,0	78,8b	2,6	6,1	9,8

Tabela 52 (cd.)

Wyszczególnienie	Kraje rozwinięte gospodarczo			Kraje rozwijające się	Kraje EŚW i Wschodniej oraz b. ZSRR
	Ogółem	UE	EFTA		
2008	82,7	77,5b	2,5	6,8	10,5c
2009	85,6	79,6b	2,8	6,9	7,5c
2010	84,5	78,6b	2,7	7,3	8,2c

a Kraje UE 24, tzn. bez Polski.

b Kraje UE 26, tzn. bez Polski, ale z uwzględnieniem Bułgarii i Rumunii.

c Kraje bez Bułgarii i Rumunii.

Źródło: M. Weresa, *Polska. Raport o konkurencyjności 2011*, SGH, Warszawa 2011, s. 35.

Rok 2010 był kolejnym, w którym z wielu różnorodnych względów, zwłaszcza zaś z uwagi na strukturę obrotów i kształtowanie się cen przywożonych artykułów, w dużej mierze surowców i półproduktów, w imporcie globalnym Polski zwiększył się udział krajów rozwijających się, a także krajów Europy Środkowej i Wschodniej oraz byłego Związku Radzieckiego. W tymże roku znaczna część polskiego eksportu kierowano natomiast do pozostałych krajów członkowskich UE, zwłaszcza zaś do Niemiec, których gospodarka zaczęła jako jedna z pierwszych wychodzić z globalnego kryzysu. Odnotowano tam zwłaszcza znaczny wzrost produkcji przemysłowej (np. szeroko rozumianego przemysłu maszynowego aż o około 8%), co z natury rzeczy przełożyło się na wzrost obrotów zagranicznych tego kraju, w tym także na wymianę handlową z Polską (zob. tabela 53).

Tabela 53. Udział ważniejszych krajów w handlu zagranicznym Polski w 2009 i 2010 r. (w %)

Import Polski			Eksport Polski		
Kraje	2009	2010	Kraje	2009	2010
Niemcy	22,4	21,7	Niemcy	26,2	26,0
Rosja	8,5	10,5	Francja	6,9	6,8
Chiny	9,3	9,5	Wielka Brytania	6,4	6,2
Włochy	6,8	5,7	Włochy	6,9	6,1
Francja	4,6	4,3	Czechy	5,8	6,0
Czechy	3,6	3,6	Rosja	3,7	4,3
Holandia	3,6	3,6	Holandia	4,2	4,2
Republika Korei	3,0	2,8	Szwecja	2,7	2,9
Wielka Brytania	3,0	2,7	Węgry	2,7	2,8
USA	2,3	2,6	Słowacja	2,3	2,7

Źródło: GUS, 2011.

Do końca 2007 r. struktura towarowa handlu zagranicznego Polski rozwijała się zgodnie z przewidywaniami bazującymi na odpowiednim dorobku teoretycznym (stopniowy spadek znaczenia obrotów artykułami surowcowo-rolnymi na korzyść obrotów przetworzonymi artykułami przemysłowymi, a także różnego typu usługami). Pewne zakłócenia w tym zakresie obserwowano w kryzysowym roku 2008, a częściowo także w 2009 r. W tymże roku ujawniły się pewne przejawy powrotu do swoistej, teoretycznie uzasadnionej normalności, które kontynuowano również w 2010 r. Innymi słowy, w 2010 r. miała miejsce odbudowa nie tylko przedkryzysowego poziomu polskiego importu i eksportu, ale także ich struktury.

Dość wyraźne kierunki ewolucji polskiego handlu zagranicznego w okresie przed kryzysem, w jego trakcie i po jego zakończeniu widać wyraźnie, analizując kształtowanie się struktury rodzajowej tego handlu w wybranych latach okresu transformacji. Odpowiednie dane na ten temat zawiera tabela 54.

Jednym z przejawów pewnych zawirowań w polskim handlu zagranicznym pod koniec pierwszej dekady XXI w., które notabene można tylko po części przypisać ostatniemu kryzysowi finansowemu i gospodarczemu była pewna prymitywizacja struktury obrotów w tym głównie sensie, że w imporcie Polski wzrosło dość wyraźnie znaczenie artykułów surowcochłonnych przede wszystkim kosztem artykułów technologicznie intensywnych, trudnych do imitowania. Oznaczało to utrwalenie istotnego znaczenia przywozu artykułów zaopatrzeniowych do Polski, co odbywało się kosztem dotychczas niewystarczającego importu inwestycyjnego, podczas gdy import konsumpcyjny, w tym – oprócz żywności i napojów – wielu towarów konsumpcyjnych półtrwałego i nietrwałego użytku, utrzymywał się na relatywnie wysokim poziomie. Pod koniec ostatniej dekady XXI w. zauważono również pewną prymitywizację struktury polskiego eksportu, której konsekwencją był wzrost znaczenia wyrobów surowcochłonnych kosztem produktów technologicznie intensywnych, trudnych do imitowania. W latach 2009–2010 zaobserwowano jedynie niewielkie zmiany udziałów w globalnym eksporcie – podobnie jak w przypadku globalnego importu Polski – w zakresie wyrobów pracochłonnych i kapitałochłonnych, które w tym kontekście można określić mianem reaktywnie najbardziej odpornych na różnorodne szoki wewnętrzne i zewnętrzne, takie jak zmiany kursów walutowych czy fluktuacje cen na rynkach międzynarodowych

Tabela 54. Struktura rodzajowa handlu zagranicznego Polski w wybranych latach okresu 1995–2010 (w %)

Wyszczególnienie	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Import Polski							
Rodzaje wyrobów							
– surowce							
• pracochłonne	22,1	19,5	19,7	18,5	20,7	19,1	22,8
• kapitałochłonne	24,7	21,8	19,2	18,2	17,1	18,7	17,8
• technologiczne	14,0	16,7	18,8	22,0	21,6	18,4	18,0
– intensywne							
• łatwe do imitowania	15,2	16,6	15,2	15,0	15,3	16,6	17,4
• trudne do imitowania	23,6	25,4	24,9	23,6	22,8	24,7	21,2
– niesklasyfikowane	0,4	0,0	2,2	2,7	2,4	2,5	2,8
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Eksport Polski							
Rodzaje wyrobów							
– surowce							
• pracochłonne	22,5	15,6	15,9	14,6	15,2	14,4	16,2
• kapitałochłonne	35,6	34,0	27,3	26,5	24,8	24,9	23,6
• technologiczne	19,6	20,9	23,9	25,6	27,0	26,6	25,9
– intensywne							
• łatwe do imitowania	5,6	6,8	7,0	9,2	10,4	12,9	13,7
• trudne do imitowania	16,5	22,7	23,9	24,1	22,6	21,2	20,6
– niesklasyfikowane	0,2	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: dane GUS, Eurostat i Comtrade, obliczenia własne.

Reasumując, z czysto rachunkowego punktu widzenia rok 2010 był dla Polski korzystny w tym sensie, że odnotowano poprawę kształtowania się salda handlu zagranicznego kraju. W tymże roku ponownie ujawniło się jednak kilka istotnych mankamentów, których głównymi przyczynami były w dużej mierze czynniki zależne od Polski, zwłaszcza czynniki o charakterze strukturalnym i techniczno-technologicznym, które stanowiły pochodną określonych czynników instytucjonalno-instrumentalnych czy też szerzej – czynników określonych rozwiązań systemowych³⁰⁵.

Właściwie w całym okresie transformacji Polska należała do grupy krajów charakteryzujących się m.in. relatywnie niskim stopniem inwencyjności i innowa-

³⁰⁵ M. Weresa, *Polska. Raport o konkurencyjności...*, s. 177.

cyjności (ang. *abilities to invest and to innovate*), co wpływało z natury rzeczy na polski handel zagraniczny. W warunkach relatywnie niskiego poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej, relatywnie niskiej sprawności funkcjonowania rynków i relatywnie niskiego stopnia inwencyjności i innowacyjności dostosowanie się do różnego rodzaju szoków zewnętrznych było i pozostanie nadal istotnym wyzywaniem rozwojowym. Z tym mamy do czynienia w przypadku handlu zagranicznego Polski, który wyróżniał się dotychczas dodatkowo m.in. relatywnie niskim stopniem intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej (patrz tabela 55).

Tabela 55. Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego Polski według grup produktów i ogółem w wybranych latach okresu 1995–2010 przy uwzględnieniu dwucyfrowej klasyfikacji SITC

Wyszczególnienie wyrobów	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Surowcochłonne	0,89	0,68	0,83	0,82	0,80	0,76	0,82	0,78
Pracochłonne	0,94	0,99	0,89	0,88	0,89	0,91	0,90	0,91
Kapitałochłonne	0,95	0,89	0,94	0,95	0,99	0,98	0,86	0,89
Technologicznie intensywne								
– łatwe do imitowania	0,45	0,42	0,58	0,63	0,68	0,71	0,84	0,83
– trudne do imitowania	0,71	0,73	0,92	0,94	0,93	0,83	0,88	0,93
Średnia zwykła	0,79	0,74	0,84	0,84	0,86	0,85	0,86	0,87
Średnia ważona	0,17	0,16	0,17	0,17	0,18	0,18	0,17	0,18

Źródło: Dane GUS, Eurostat i Comtrade, obliczenia własne.

Istotnym mankamentem rozwoju handlu zagranicznego Polski w okresie transformacji była nie tylko relatywnie niska i w sumie niewiele się zmieniająca intensywność handlu wewnątrzgałęziowego, którego znaczenie we współczesnej gospodarce światowej wyraźnie rośnie. Jak wynika z wielu różnorodnych specjalistycznych analiz, w przypadku Polski dominował zdecydowanie handel wewnątrzgałęziowy typu pionowego (równoległa wymiana dóbr i ich części składowych o zróżnicowanej jakości – ang. *Vertical intra-industry trade*). Zdecydowanie mniejsze znaczenie miał handel wewnątrzgałęziowy typu poziomego, tzn. równoległa wymiana dóbr i ich części składowych o podobnej jakości, lecz różnych cechach pozajakościowych dla konsumentów i inwestorów (ang. *horizontal intra-industry trade*). Oznaczało to m.in., że w skali międzynarodowej

Polska, jako kraj o niskim poziomie rozwoju gospodarczego i zaawansowania technologicznego, a także o relatywnie niskim stopniu dywersyfikacji popytu i podaży, konkuruje na rynkach zagranicznych głównie za pomocą poziomu cen, a nie jakości, nie tylko zresztą jakości produktów, ale także czynników wytwórczych wykorzystywanych w odpowiednich procesach produkcji i wymiany. We wspomnianych uwarunkowaniach instytucjonalno-instrumentalnych, strukturalnych i techniczno-technologicznych doszło nawet do tego, że Polska nie była w stanie podwyższyć stopnia dopasowania struktury podaży eksportowej do struktury popytu importowego partnerów (w tym także partnerów w ramach UE), zaś w 2010 r. odpowiedni wskaźnik wyraźnie się obniżył.

Reasumując, w okresie transformacji, zwłaszcza zaś od momentu członkostwa Polski w UE, w polskim handlu zmieniło się wiele i to raczej na korzyść. W świetle odpowiedniego dorobku teoretycznego wydaje się, że pozostało jeszcze wyraźne zwiększenie zdolności podmiotów funkcjonujących na terenie kraju do sprzedaży i do podwyższania szerzej rozumianej międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej. W tym celu trzeba jednak tworzyć odpowiednie uwarunkowania pozaekonomiczne oraz ekonomiczne, najlepiej chyba w ściślejszej współpracy z pozostałymi krajami członkowskimi UE.

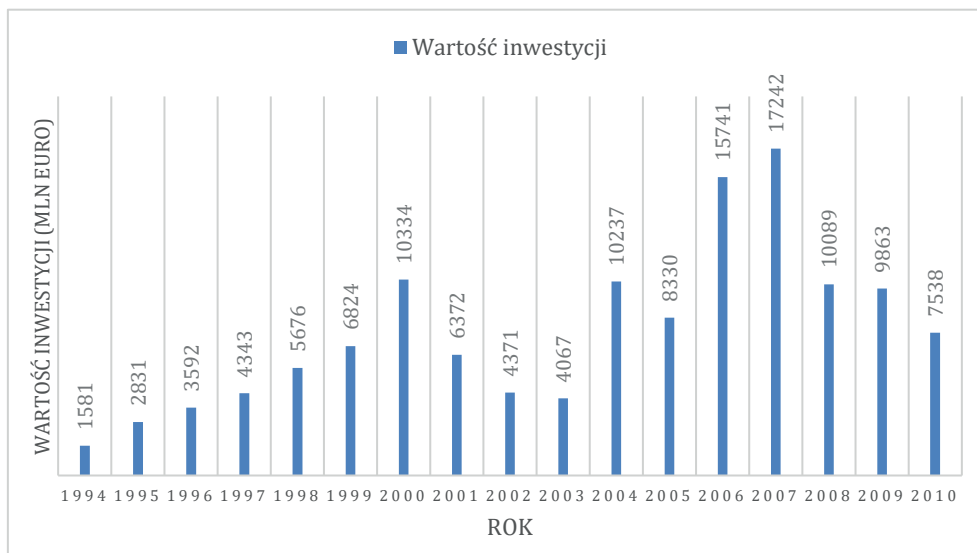
Największy wzrost średniomiesięcznego eksportu po akcesji nastąpił w takich grupach towarowych jak:

- produkty rolno-spożywcze,
- produkty mineralne, zwłaszcza węgiel i koks,
- wyroby metalurgiczne.

Z drugiej strony pogorszyła się sytuacja w ośmiu sekcjach. Największy spadek dotknął eksport w sekcji XVII, tj. pojazdy i statki³⁰⁶.

W imporcie zaszły zmiany dotyczące sekcji maszyn i urządzeń technicznych – wzrost o 129 mln USD. Akcesja Polski do Unii Europejskiej znacznie zwiększyła wartość strumieni inwestycji płynących do naszego kraju, ze względu na poprawę wiarygodności inwestycyjnej i atrakcyjności (wzrost gospodarczy, spadek inflacji, stabilizacja polityczna). W związku z tym Polska po wejściu do UE cieszyła się sporym zainteresowaniem ze strony inwestorów zagranicznych (w tym przede wszystkim z Niemiec). Wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w latach 1994–2010 przedstawiono na wykresie 22.

³⁰⁶ Polski Instytut Ekonomiczny, Transformacja polskiego eksportu, <https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2021/02/PIE-Transformacja-eksportu> [dostęp: 7.11.2024].



Wykres 22. Wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w latach 1994–2010 w mln euro

Źródło: Narodowy Bank Polski, „Bilans płatniczy Polski 1994–2010”, Warszawa, 2011.

Od 2004 r., tj. po wejściu Polski do UE, obserwuje się znaczny wzrost napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Największy napływ BIZ zanotowano w 2006 i 2007 r. (odpowiednio 15,7 mld euro i 17,2 mld euro). Mniejsza wartość inwestycji zagranicznych, jakie skierowano do Polski w 2008 r. i w latach następnych, to efekt przede wszystkim globalnego spowolnienia gospodarczego na rynkach światowych. Nie oznacza to jednak pogorszenia pozycji naszego kraju jako potencjalnego odbiorcy inwestycji. Kolejne publikowane przez różne międzynarodowe ośrodki badawcze rankingi dotyczące atrakcyjności inwestycyjnej wskazują na to, że Polska postrzegana jest jako interesujący i ważny kraj dla zagranicznych inwestycji.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do Polski w 2008 r. wyniósł 10,1 mld euro. Oznacza to spadek w stosunku do poprzedniego roku o aż 41,5%. W 2009 r. napłynęło do Polski 9,9 mld euro, natomiast w 2010 r. 7,5 mld euro. Wartość napływu BIZ za pięć miesięcy 2011 r. szacuje się na poziomie około 4,2 mld euro. W Polsce od lat najwięcej inwestują firmy z krajów europejskich, w tym głównie z krajów Unii Europejskiej, co przedstawia tabela 56. Z ogólnej kwoty 119,5 mld euro, jaką zainwestowano w Polsce do końca 2007 r., najwięcej kapitału pochodziło z krajów UE – 81,5%. Najwyższe kwoty

zainwestowały w Polsce firmy pochodzące z Holandii (22,1 mld euro), Niemiec (19,1 mld euro), Francji (13,4 mld euro).

Tabela 56. Struktura geograficzna napływu BIZ do Polski według kraju pochodzenia kapitału oraz stan zobowiązań na koniec 2007 r. w mln euro

L.p.	Kraje	2004	2005	2006	2007	Zobowiązania na koniec 2007 r.
1.	Europa, w tym:	9 262,2	7 234,0	14 029,7	14 047,2	105 174,5
1.1	UE-15	9 052,1	6 783,2	13 362,3	12 303,9	97 434,0
1.2	Austria	640,2	574,5	-414,1	904,5	4 323,5
1.3	Belgia	473,3	71,5	209,6	321,6	3 670,9
1.4	Dania	195,2	491,3	187,1	471,7	3 035,0
1.5	Finlandia	9,3	445,6	18,4	291,4	1 261,7
1.6	Francja	2 731,8	-18,9	840,3	1 778,7	13 359,7
1.7	Grecja	2,3	7,4	15,4	-0,3	48,3
1.8	Hiszpania	407,2	189,4	1 137,3	574,0	3 507,8
1.9	Irlandia	139,3	120,9	332,2	463,7	2 208,9
1.10	Luksemburg	196,6	1 680,0	3 638,9	1 006,2	9 784,0
1.11	Holandia	1 952,2	413,9	1 345,4	1 738,2	22 111,4
1.12	Niemcy	1 056,6	1 675,3	2 802,6	2 828,2	19 083,4
1.13	Portugalia	49,5	82,2	376,1	107,8	604,3
1.14	Szwecja	496,7	456,0	274,7	813,2	4 681,6
1.15	W. Brytania	264,2	422,3	1 168,6	613,1	4 606,5
1.16	Włochy	437,7	171,8	1 429,8	391,9	5 147,0
1.17	Cypr	430,8	74,2	30,5	268,4	1 659,8
1.18	Słowenia	43,1	-8,6	10,1	10,1	125,7
1.19	Szwajcaria	304,5	243,8	563,1	492,5	2 846,2
1.20	Norwegia	88,7	-44,8	-77,5	154,4	476,0
1.21	Ukraina	6,9	193,7	-90,7	293,7	410,6
1.22	Rosja	-557,0	28,5	-31,5	-251,1	276,7
1.23	Węgry	131,8	-154,1	127,9	29,2	206,1
1.24	Czechy	-19,2	12,7	22,3	146,9	397,0
2.	Kraje Am. Płn., w tym:	118,4	650,5	455,7	1 221,0	8 510,4
2.1	USA	114,3	643,5	394,8	834,6	7 918,1
3.	Azja	358,4	310,4	784,5	358,9	2 645,4
	Ogółem	10 304,8	8 259,9	15 575,9	16 582,1	119 541,3

Źródło: zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce, Raport NBP za 2009 r.

Do końca 2007 r. najwięcej środków finansowych zagraniczne firmy zainwestowały w przemyśle 43,8 mld euro, co stanowiło 36,6% ogólnej kwoty BIZ w Polsce, w tym najwięcej w przetwórstwie przemysłowym – 40,0 mld euro. Poza przetwórstwem inwestowano w obsługę nieruchomości, pośrednictwo finansowe oraz w handel. W sferze produkcyjnej największe środki ulokowano w produkcji sprzętu transportowego, która zdominowana jest przez kapitał zagraniczny. W branży motoryzacyjnej największymi inwestorami są duże międzynarodowe koncerny samochodowe, takie jak: Fiat, General Motors, Volkswagen i inne. Zarówno w 2007 r., jak i w latach poprzednich napłynął do Polski znaczący kapitał do szeroko rozumianego sektora usług (58,6%). Szczególnie duży wzrost BIZ odnotowano w obszarze usług księgowych, zarządzania i doradztwa. Skala tych inwestycji pokazuje, że Polska stała się znaczącym centrum usług. Wartość BIZ w Polsce w latach 2005–2007 według sekcji i działów PKD przedstawia tabela 57.

Tabela 57. Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce według sekcji i działów PKD w latach 2005–2007 oraz wartość zobowiązań z tytułu BIZ na koniec 2007 r. w podziale na rodzaje działalności (w mln euro)

Sekcje i działy PKD	Kapitał zainwestowany na koniec struktura				
	2005	2006	2007	2008	w %
Przemysł, w tym:	2 508,9	3 828,7	5 452,6	43 807,9	36,6
– zaopatrywanie w energię, gaz i wodę	193,6	77,6	454,7	3 561,4	3,0
– górnictwo i kopalnictwo	4,7	12,4	51,0	222,2	0,1
– przetwórstwo, przemysł i produkcja	2 310,6	3 738,7	4 946,9	40 042,3	33,5
Budownictwo	93,5	415,6	384,0	2 432,1	2,0
Usługi ogółem	5 282,6	10 377,4	9 597,7	70 112,3	58,6
Pośrednictwo finansowe	2 408,4	1 652,3	2 495,0	22 858,8	19,1
Handel	2 045,9	2 540,4	2 158,0	19 515,7	16,3
Transport gosp.	–333,5	916,3	611,9	8 699,8	7,3
Obsługa nieruchom.	1 323,3	5 157,4	4 089,1	17 783,0	14,9
Hotele i restauracje	9,5	36,8	108,2	641,7	0,5
Zakupy i sprzedaż nieruchom.	336,2	909,3	901,0	2 492,7	2,1
Rolnictwo i rybołówstwo	38,7	45,0	85,5	504,7	0,4
Ogółem	8 259,9	15 575,9	16 582,1	119 541,3	100,0

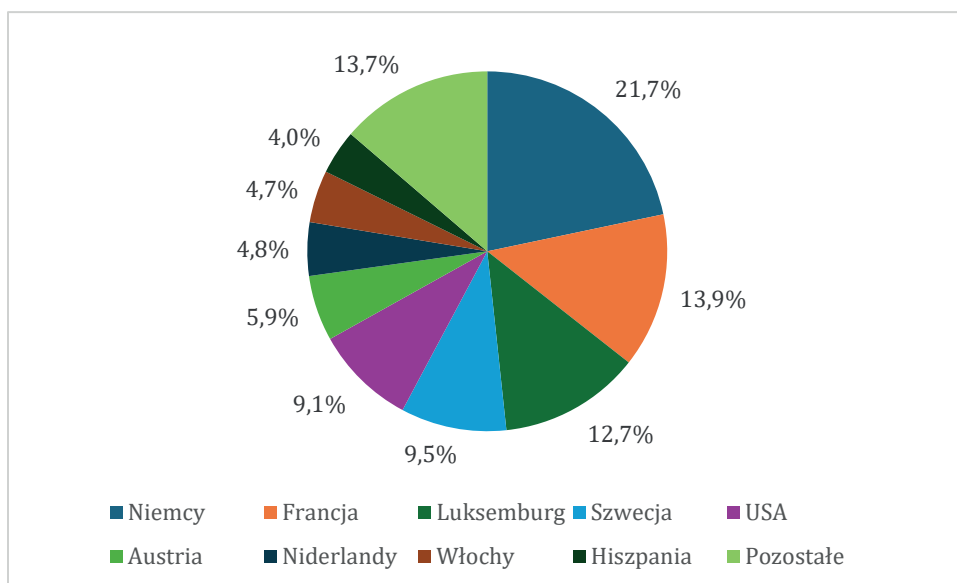
Źródło: zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce, Raport NBP za 2009 r.

Najwięcej środków w 2009 r. z tytułu BIZ pochodziło z Niemiec 2 137 mln euro (21,7%), Francji 1 375 mln euro (14%), Luksemburga 1 250 mln euro (12,7%), Szwecji 940 mln euro (9,6%).

Tabela 58. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w 2009 r. według kraju

Kraj	Wartość mln euro	Udział
Niemcy	2 137	21,73%
Francja	1 375	13,98%
Luksemburg	1 250	12,71%
Szwecja	940	9,56%
USA	895	9,1%
Austria	586	5,96%
Niderlandy	478	4,86%
Włochy	459	4,67%
Hiszpania	393	4,0%
Pozostałe	429	13,73%

Źródło: PAliIZ.



Wykres 23. Napływ BIZ w 2009 r. do Polski według kraju (w %)

Źródło: NBP.

Wśród największych inwestorów zagranicznych, którzy zdecydowali się na inwestycje w Polsce, aż 82,7% pochodziło z krajów UE, przede wszystkim z Niemiec.

Analiza struktury geograficznej bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce za 2009 r. wskazuje, że najwięcej inwestycji przyciągnęły obszary uprzemysłowione, charakteryzujące się znacznym rozwojem usług rynkowych. I tak najwięcej kapitału napłynęło do województw: mazowieckiego (30%), śląskiego (14,6%), wielkopolskiego (9,1%) i dolnośląskiego (7,8%)³⁰⁷. Najmniej inwestycji napłynęło do województw: podlaskiego (1,3%), opolskiego (1,8%), świętokrzyskiego (2,0%), warmińsko-mazurskiego (2,1%). Są to głównie obszary bardziej opóźnione rozwojowe, mające skromniejsze zaplecze kadr, niewielki rynek zbytu, słabo rozwiniętą infrastrukturę³⁰⁸. W tabeli 59 przedstawiono podział regionalny inwestycji bezpośrednich w Polsce w 2009 r.

Tabela 59. Podział regionalny inwestycji bezpośrednich w Polsce w 2009 r. (w %)

Województwa	Udział
Mazowieckie	30,0
Śląskie	14,6
Wielkopolskie	9,1
Dolnośląskie	7,8
Łódzkie	6,0
Pomorskie	5,4
Małopolskie	5,3
Kujawsko-pomorskie	4,2
Zachodniopomorskie	3,6
Podkarpackie	2,3
Lubuskie	2,4
Lubelskie	2,2
Warmińsko-mazurskie	2,1
Świętokrzyskie	2,0
Opolskie	1,8
Podlaskie	1,3

Źródło: opracowanie na podstawie PAIiIZ.

³⁰⁷ Na podstawie Polska Agencja Inwestycji i Handlu. Grupa PFR, www.paiz.gov.pl i K. Gomółka, E. Kacperska, J. Kraciuk, M. Wojtaszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Świat – Europa – Kaukaz – Polska*, Wydawnictwo SGGW Warszawa 2020, <https://www.ieif.sggw.pl/wp-content/uploads/2020/07/pop2-KacperskaE-Bezposrednie-inwestycje-zagraniczne> [dostęp: 10.11.2024].

³⁰⁸ I. Michałków, *op. cit.*, s. 66.

BIZ odgrywają ważną i pozytywną rolę na rynku pracy, szczególnie wtedy gdy są w formie inwestycji typu *greenfield*. Jednocześnie powstają też nowe miejsca pracy w ich otoczeniu, głównie w firmach kooperujących i w usługach. Według Wiesławy Gierańczyk szacuje się, że jedno miejsce pracy powstałe w wyniku BIZ generuje średnio cztery nowe miejsca pracy³⁰⁹. Ocena wpływu BIZ na zatrudnienie w gospodarce wymaga odpowiedzi na pytanie, czy inwestycje zagraniczne powodują kreację miejsc pracy, czy też może przeciwnie – redukują zatrudnienie. Pytanie to jest istotne zwłaszcza w warunkach polskich, ze względu na wysoki poziom bezrobocia. Warto rozważyć, czy napływ BIZ sprzyja tworzeniu i pomnażaniu lokalnego kapitału ludzkiego, czy może redukuje pole krajowej siły roboczej do roli podwykonawców i eliminuje udział w zarządzaniu. Dane statystyczne dla Polski potwierdzają, że w latach 90. następował systematyczny wzrost zatrudnienia w firmach z udziałem kapitału zagranicznego we wszystkich sektorach. Jednakże dynamika wzrostu uległa osłabieniu. Wydaje się jednak, że wpływ inwestycji zagranicznych na rynek pracy w Polsce należy oceniać pozytywnie. Inwestycje typu *greenfield*, których w Polsce jest relatywnie dużo, tworzą nowe miejsca pracy. Do tego dochodzą też efekty pośrednie – zatrudnienie w firmach lokalnych partnerów, poddostawców i kooperantów. Ponadto jednym z głównych motywów napływu BIZ do Polski w pierwszej połowie lat 90. był relatywnie niski koszt czynnika pracy. Były to więc inwestycje poszukujące siły roboczej, funkcjonujące w dziedzinach pracochłonnych, a więc z definicji kreujące zatrudnienie. Negatywne skutki dla zatrudnienia może mieć natomiast wzrost obciążeń wynagrodzeń (składki na ubezpieczenie społeczne, podatki, oraz niedostosowany do nowoczesnej gospodarki Kodeks pracy). Analizując oddziaływanie kapitału zagranicznego na rynek siły roboczej, należy uwzględnić, obok aspektów ilościowych, tj. zmiany poziomu zatrudnienia, także aspekty jakościowe tego zjawiska – tj. wpływ na wydajność pracy i poziom kwalifikacji zatrudnionych.

Tabela 60. Napływ BIZ do Polski i innych krajów UE-10 w latach 2000–2009 (w mln USD)

Kraj	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bułgaria	1 016	809	923	2 089	3 397	3 916	7 804	12 388	9 795	4 467
Czechy	4 985	5 642	8 482	2 103	4 974	11 653	5 463	10 444	6 451	2 725

³⁰⁹ W. Gierańczyk, *Rola przedsiębiorstw w polskiej gospodarce w okresie transformacji ustrojowej*, „Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society” 2006, www.academiu.edu [dostęp: 15.11.2024].

Tabela 60 (cd.)

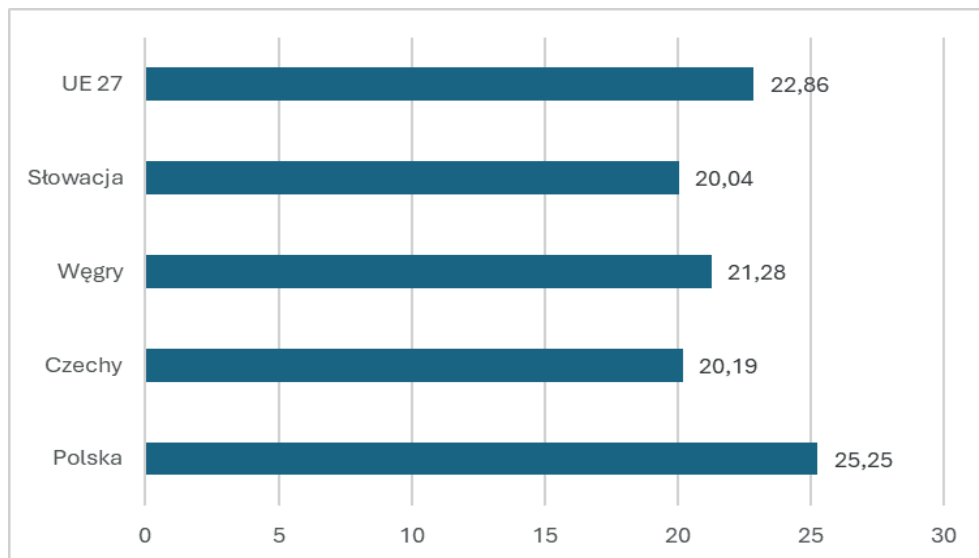
Kraj	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Estonia	392	540	289	928	958	2 869	1 797	2 725	1 726	1 680
Węgry	2 764	3 936	2 994	2 137	4 506	7 709	19 802	71 485	61 993	-5 575
Łotwa	413	132	253	304	637	707	1 663	2 322	1 261	72
Litwa	379	446	725	180	774	1 028	1 817	2 015	1 823	348
Polska	9 445	5 701	4 123	4 588	12 874	10 293	19 603	23 561	14 689	11 395
Rumunia	1 057	1 158	1 141	2 196	6 436	6 483	11 367	9 921	13 909	6 329
Słowacja	1 932	1 584	4 142	2 160	3 030	2 429	4 693	3 581	3 411	-50
Słowenia	136	370	1 659	302	831	577	648	1 514	1 924	-67
Ogółem napływ BIZ do UE-10	22 519	20 136	24 730	16 988	38 417	47 664	74 656	139 957	116 983	21 324

Źródło: World Investment Report 2000, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2000_en.pdf [dostęp 10.04.2011].

Tabela 61. Napływ BIZ do Polski i innych krajów UE-10 w latach 2002–2009
(w mln USD)

Kraj	Skumulowane zasoby BIZ (mln USD)							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bułgaria	10 107,7	13 851,0	50 727,5	50 727,5	23 482,0	37 861,5	44 446,0	50 727,5
Czechy	57 258,9	60 662,3	115 898,7	115 898,7	79 841,0	112 408,0	113 173,5	115 898,7
Estonia	10 058,6	11 314,9	16 248,4	16 248,4	12 699,5	16 775,7	16 724,8	16 248,4
Węgry	62 585,4	61 970,1	248 681,3	248 681,3	121 003,5	198 731,0	251 951,6	248 681,3
Łotwa	4 528,9	4 929,2	11 725,6	11 725,6	7 476,1	10 841,7	11 537,4	11 725,6
Litwa	6 388,9	8 211,0	13 837,1	13 837,1	10 996,3	15 061,9	12 890,6	13 837,1
Polska	86 754,9	90 876,6	182 799,0	182 799,0	125 782,2	178 407,8	163 360,1	182 799,0
Rumunia	20 486,0	25 816,4	73 983,5	73 983,5	45 452,1	62 961,2	67 911,1	73 983,5
Słowacja	21 876,3	23 655,9	50 258,2	50 258,2	33 613,1	45 251,3	45 933,1	50 258,2
Słowenia	7 600,0	7 235,8	15 236,6	15 236,6	8 985,0	14 375,2	15 303,7	15 236,6
Ogółem napływ BIZ do UE-10	287 645,6	308 523,3	779 395,9	779 395,9	469 330,8	692 675,4	743 231,8	779 395,9

Źródło: World Investment Report 2000, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2000_en.pdf [dostęp 10.04.2011].



Wykres 24. Napływ BIZ do Polski w latach 2001–2010

Źródło: World Investment Report 2000, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2000_en.pdf, 2011 [dostęp: 10.04.2011].

Tabela 62. BIZ w przetwórstwie przemysłowym i sektorach usługowych w latach 1996–2008

Rok	BIZ (mld euro)			Udział %	
	Przetwórstwo przemysłowe	Usługi ogółem	BIZ ogółem	Przetwórstwo przemysłowe	Usługi ogółem
1996	4,2	2,6	9,2	45,0%	28,6%
1997	5,1	3,8	13,2	38,7%	29,0%
1998	7,5	5,9	19,2	38,9%	30,6%
1999	11,1	13,8	25,9	42,6%	53,1%
2000	14,2	19,4	36,8	38,6%	52,7%
2001	16,5	27,6	46,7	35,3%	59,2%
2002	16,4	26,4	46,1	35,5%	57,3%
2003	16,3	24,8	43,8	37,2%	56,7%
2004	23,8	35,6	63,5	37,6%	56,1%
2005	28,1	43,7	76,7	36,6%	57,0%
2006	32,5	56,4	95,4	34,0%	59,1%

Tabela 62 (cd.)

Rok	BIZ (mld euro)			Udział %	
	Przetwórstwo przemysłowe	Usługi ogółem	BIZ ogółem	Przetwórstwo przemysłowe	Usługi ogółem
2007	40,0	70,1	119,5	33,5%	58,7%
2008	35,9	69,8	115,7	31,1%	60,3%

Źródło: Inwestycje bezpośrednie – zagraniczne | Dane NBP, <https://nbp.pl/publikacje/cykliczne-materialy-analityczne-nbp/inwestycje-bezposrednie-zagraniczne/> [dostęp: 10.04.2011].

Rok 2010 nie był korzystny pod względem napływu BIZ do Polski. Napływ BIZ wyniósł 7540 mln euro (wobec 9950 mln euro rok wcześniej 10 118 mln euro w 2008 i 17 222 mln euro w 2007 r.). Jest to kolejny rok spadku wartości BIZ do Polski, w szczytowym pod tym względem 2007 r. Wartość tego typu transferu była ponadtrzykrotnie większa. Spadek BIZ nie jest tylko przypadkiem Polski, rok 2010 był generalnie kolejnym okresem ucieczki kapitału z rynków wschodzących, co było konsekwencją problemów fiskalnych Grecji i Irlandii. Groźna niestabilność strefy euro dalej zwiększyła utrzymującą się niepewność na rynkach finansowych.

W raporcie Ernst&Young „Atrakcyjność inwestycyjna Europy 2009” Polska zajęła piąte miejsce w Europie oraz pierwsze w Europie Środkowo-Wschodniej pod względem nowych inwestycji zagranicznych w 2008 r. oraz drugie po Wielkiej Brytanii pod względem nowych miejsc pracy utworzonych dzięki napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych z 15 tys. nowych etatów. Według raportu w 2008 r. w Polsce ulokowano 176 nowych inwestycji zagranicznych, co stanowi wzrost o 21% w stosunku do roku ubiegłego. W tej kategorii spośród państw europejskich wyprzedzają nas tylko Wielka Brytania, Francja, Niemcy i Hiszpania. Natomiast w regionie Europy Środkowo-Wschodniej Polska pozostaje liderem. Według prognoz autorów raportu w najbliższych latach nastąpi wzrost popularności regionu Europy Środkowo-Wschodniej (w tym Polski), który ma szanse stać się regionem najbardziej atrakcyjnym dla inwestycji na świecie. Inwestycje będą tutaj lokowane nie tylko ze względu na atrakcyjne koszty pracy i warunki do prowadzenia działalności biznesowej, ale również ze względu na jakość kadry i duży rynek wewnętrzny³¹⁰.

³¹⁰ Raport Ernst&Young „Atrakcyjność Inwestycyjna Europy” jest cyklicznym badaniem przeprowadzanym od 2004 r. W edycji udział wzięło ponad 800 menedżerów – przedstawicieli

Ważnym zagadnieniem dla rozwoju wymiany handlowej Polski z krajami członkowskimi UE jest stabilny kurs walutowy. Polska, tak jak każdy kraj UE, ma zgodnie z Traktatem prawo i obowiązek uczestnictwa w Unii Ekonomicznej i Monetarnej (UEiM). Aby jednak przystąpić do UEiM, dany kraj musi spełniać warunki wskazujące na dojrzałość do udziału w obszarze jednawalutowym, jakim jest UE. Są to tzw. kryteria konwergencji, sformułowane w Traktacie z Maastricht i skonkretyzowane przez Europejski Instytut Monetarny. Należą do nich³¹¹:

- Stabilność cen: stopa inflacji nie może być wyższa niż 1,5 pkt proc. powyżej średniej z trzech państw UE o najniższej inflacji w poprzednim roku.
- Deficyt budżetowy: ogólnie powinien wynosić mniej niż 3% produktu krajowego brutto (PKB).
- Dług: dług publiczny nie powinien przekraczać 60% PKB. Jednak państwa, w których dług jest wyższy, wciąż mogą przyjąć euro, o ile wysokość długu stale spada.
- Stopy procentowe: długoterminowa stopa procentowa nie może wynosić więcej niż 2 pkt proc. powyżej średniej z trzech państw UE o najniższej inflacji w poprzednim roku.
- Stabilność kursu walutowego: wahania kursu waluty krajowej powinny mieścić się w ściśle określonych granicach w ostatnich dwóch latach przed akcesją do strefy euro.

Trudno obecnie uznać, że Polska jest w zupełności przygotowana do pełnego członkostwa w Unii Monetarnej i spełnia kryteria konwergencji. W związku z tym Polska nadal pozostaje poza obszarem wspólnej waluty i nie może czerpać korzyści wynikających z zalet wprowadzenia euro dla gospodarki.

Zalety wprowadzenia euro dla gospodarki to: niższe koszty transakcji, wyeliminowanie ryzyka kursowego, większa przejrzystość cen i niższe koszty kapitału. Większa przejrzystość cen, jaką zapewni euro, oznacza także bardziej racjonalny wybór dostawców i odbiorców, ułatwi prowadzenie rachunku ekonomicznego i – prawdopodobnie – zwiększy konkurencję między podmiotami gospodarującymi, w wyniku której nastąpi wzrost użyteczności (korzyści) dla konsumentów³¹².

inwestorów z 42 krajów. Raport bierze pod uwagę ich opinie oraz dane liczbowe na temat inwestycji zagranicznych w roku poprzedzającym ogłoszenie raportu.

³¹¹ Convergence criteria for joining, https://economy-finance.ec.europa.eu/euro/enlarge-ment-euro-area/convergence-criteria-joining_en [dostęp: 10.03.2011].

³¹² *Ibidem*, s. 113.

Wszystkie te czynniki powinny prowadzić do wyższego wolumenu handlu międzynarodowego, wzrostu inwestycji bezpośrednich i ostatecznie szybszego wzrostu gospodarczego i wyższego standardu życia. Atrakcyjność inwestycyjna kraju i stabilność kursu walutowego to podstawowe czynniki przyciągające trwałe inwestycje zagraniczne i ułatwiające dostęp do kredytów.

Wejście Polski do strefy euro może być bardziej korzystne dla krajów eksporterów.

Pozostając poza strefą euro, Polska jest w tym aspekcie gorzej usytuowana niż Słowacja. Droga do euro w Słowacji miała swój początek pod koniec 2005 r., kiedy Słowacja wkroczyła do strefy Europejskiego Mechanizmu Kursów Walutowych – ERM II. Kryzys finansowy, który wywołał ogólnoświatowe spowolnienie gospodarcze, ujawnił zarówno korzyści, jak i zagrożenia związane z przyjęciem euro. Wydarzenia na globalnych rynkach finansowych poważnie wpłynęły na bilans zysków i strat związanych z tą walutą. Niekorzystna sytuacja na rynku kredytowym, masowe straty instytucji finansowych oraz banków na całym świecie stworzyły atmosferę znacznej niepewności, co sprawiło, że prognozowanie długoterminowe stało się niemal niemożliwe. Nagłe ryzyko oraz brak płynności spowodowały odpływ kapitału z rynków wschodzących, z czego sąsiednie kraje były największymi ofiarami. Polski złoty oraz węgierski forint zostały szczególnie dotknięte tym kryzysem. Euro okazało się tarczą ochronną dla państw przyjmujących nową walutę, których wartość spadła o około 50% mniej niż niechronione waluty innych krajów. Choć stabilność waluty jest powszechnie uznawana za korzyść dla gospodarki, należy pamiętać, że oznacza to również wyższe koszty pracy dla inwestorów zagranicznych, którzy postrzegają te kraje jako droższe w porównaniu do sąsiednich państw.

W debacie o euro pojawia się teza, że pozostając poza obszarem wspólnej waluty, Polska jako jedyna w Unii Europejskiej obroniła się przed recesją, a skoro tak, to nie należy się spieszyć z przyjęciem tej waluty. Głównym argumentem wspierającym tę teorię jest to, że dzięki osłabieniu złotego polski eksport poradził sobie z kryzysem. Zwolennicy tego poglądu często powołują się na przykład Słowacji, która wprowadziła euro tuż przed rozpoczęciem kryzysu. Dane ze Słowacji z 2010 r. przeczą tej argumentacji. To prawda, Słowacja nie uniknęła recesji, ale to nie z powodu euro, lecz dlatego że była kompletnie uzależniona od jednego sektora gospodarki – motoryzacji. Załamanie popytu w tym sektorze musiało się odbić negatywnie, bez względu na poziom kursu walutowego. Recesja nie ominęła również tych krajów, które nie wprowadziły

euro i których waluty też znacznie się osłabiły, np. Wielka Brytania czy Szwecja. W naszym regionie podobnie było z Czechami, Węgrami, Rumunią i Ukrainą. Tymczasem w 2010 r. Słowacja powróciła na ścieżkę szybkiego rozwoju, a rząd w Bratysławie podniósł prognozę wzrostu do 2,8% z wcześniej przewidywanych 1,9%. Atrakcyjność inwestycyjna kraju i stabilność kursu walutowego to podstawowe czynniki przyciągające trwałe inwestycje zagraniczne i ułatwiające dostęp do kredytów. Pozostając poza strefą euro, Polska jest w tym aspekcie gorzej usytuowana niż Słowacja. Do tego dochodzi jeszcze jeden element – Słowacja nie musi sobie radzić ze zmiennymi nastrojami inwestorów czy martwić się o ewentualny atak spekulacyjny.

Euro jako projekt polityczny zostało uznane za sukces. Jednak kryzysy będą weryfikować jego wiarygodność. Jedną polityką pieniężną w połączeniu z różnymi suwerennymi politykami fiskalnymi pozwala rozłożyć koszty nieodpowiedzialnych posunięć podatkowych jednego kraju na wszystkich posiadaczy euro. Fakt ten może prowadzić do napięć między państwami strefy euro, które mogą okazać się dysfunkcjonalne na dłuższą metę. Wydarzenia na rynkach finansowych i kapitałowych wraz z poważnym spowolnieniem wzrostu gospodarczego przyniesie niepewności co do przyszłego rozwoju sytuacji. Słowacja weszła do strefy euro w czasach dramatycznych zmian i dlatego jest bardzo trudno przesądzić o wynikach tego kroku. Mimo wielu zalet, takich jak stabilność, problemy z krajów strefy euro, przeniesione właśnie poprzez wspólną walutę do Słowacji, przyniosą ze sobą również wiele ryzyka. A czy euro jest krokiem w dobrym kierunku, pokazać może nam jedynie przyszłość.

Faktyczne wejście Polski do Unii Europejskiej i przyjęcie wspólnej polityki handlowej przyniosło realnie nową jakość w sferze wymiany handlowej. Wspólnotowa polityka handlowa spowodowała przesunięcie znacznych kompetencji z organów administracji krajowej na struktury unijne. Polska przyjęła wspólną zewnętrzną taryfę celną oraz całego dorobku wspólnoty w tym zakresie. W wyniku efektu kreacji wzrósł wolumen wymiany w obrębie unii celnej. Droższa produkcja krajowa została zastąpiona bardziej efektywną z krajów członkowskich³¹³.

³¹³ M. Wróblewski, *Konkurencyjność i wymiana handlowa UE po rozszerzeniu – rola i znaczenie nowych państw członkowskich*, [w:] J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.), *Wymiana handlowa UE z wybranymi regionami świata*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004, s. 58–60.

Korzyści wynikające z przystąpienia Polski do UE:

- likwidacja granic celnych,
- pojawienie się funduszy strukturalnych,
- harmonizacja certyfikatów zmniejszy koszty przedsiębiorstw, które sprzedają towar zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym,
- koniec ceł antydumpingowych nakładanych przez UE,
- wzrost inwestycji,
- większy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania,
- ograniczone ryzyko kursowe,
- wysiłek włożony w dostosowanie norm zwiększył konkurencyjność towarów i usług nie tylko na rynkach europejskich,
- wzrost gospodarczy,
- wzrost obrotów w handlu zagranicznym,
- rozwój regionalny, atrakcyjność regionów,
- wsparcie polityki i zatrudnienia.

Zagrożenia wynikające z przystąpienia Polski do UE:

- kosztowne dostosowanie do zmiany przepisów,
- zaostrzenie norm i standardów,
- koszty administracyjne niezbędne do przygotowania kraju do wdrażania funduszy strukturalnych,
- więcej wymagań formalnych dla poszczególnych branż,
- za mała wiedza o skutkach integracji,
- większa konkurencja w niektórych sektorach gospodarki,
- napływ importowanych produktów.

4.2. Realizacja Polityki Spójności UE w Polsce

Osiągnięcie spójności ekonomicznej i społecznej pozostaje podstawowym celem Unii Europejskiej. Wysoki stopień dysproporcji rozwoju ekonomicznego, zarówno na poziomie państw, jak i regionów, to jeden z podstawowych problemów gospodarki państw członkowskich³¹⁴. Fundusze strukturalne Unii Europejskiej będące instrumentami polityki regionalnej, stanowią formę pomocy finansowej udzielanej przez wspólnotę europejską krajom członkowskim

³¹⁴ P. Churski, *Obszary problemowe w Polsce z perspektywy celów polityki regionalnej Unii Europejskiej*, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna, Włocławek 2004, s. 11.

w celu wsparcia ich rozwoju regionalnego i usunięcia różnic występujących pomiędzy regionami. Fundusze unijne są pozyskiwane z budżetu wspólnoty europejskiej w formie dotacji – bezzwrotnej pomocy finansowej. Do Polski pomoc finansowa przyłynęła kilkoma strumieniami. Przed naszym przystąpieniem do unijnej wspólnoty mogliśmy otrzymywać środki z unijnego budżetu w ramach funduszy przedakcesyjnych, które pozwoliły przygotować polskich beneficjentów do korzystania ze środków pochodzących z funduszy strukturalnych. Od 1 maja 2004 r. jako pełnoprawni członkowie UE mogliśmy korzystać z dostępnych w ramach Narodowego Programu Rozwoju Regionalnego na lata 2004–2006 i na lata 2007–2013 sektorowych programów operacyjnych mających swoje odzwierciedlenie w Funduszach Strukturalnych i Funduszu Spójności.

W latach 2004–2006 Polska uzyskała około połowy środków, jakie Unia Europejska przeznaczyła dla nowo przyjętej dziesiątki, tj. blisko 12,8 mld euro. Około 67% tej kwoty stanowią środki pochodzące z zasobów funduszy strukturalnych³¹⁵.

O ile w okresie programowania w latach 2004–2006 Polska otrzymywała średnio 4,3 mld euro rocznie z Funduszy Strukturalnych i Funduszu Spójności, tak w latach następnych 2007–2013 wartość corocznie przekazywanych środków wzrosła do około 7–8 mld euro³¹⁶. Do Polski z budżetu ustalonego na okres 2007–2013 trafiło 59,65 mld euro i dodatkowo 26 mld euro na wsparcie polskiej wsi³¹⁷.

W latach 2007–2013 w Polsce funkcjonowało:

- 16 regionalnych programów operacyjnych przygotowywanych i zarządzanych przez samorządy województw (finansowanie z EFRR),
- 5 sektorowych programów operacyjnych, zarządzanych przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego przy udziale właściwych merytorycznie ministerstw jako instytucji pośredniczących bądź zarządów województw,
- programy operacyjne Europejskiej Współpracy Terytorialnej i program pomocy technicznej³¹⁸.

³¹⁵ J. Kundera (red.), *Rozszerzenie Unii Europejskiej: korzyści i koszty dla nowych krajów członkowskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2005, s. 256–261.

³¹⁶ K. Sikorska, *Dotacje z Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2005, s. 7.

³¹⁷ *Budżet Unii Europejskiej 2007–2013*, oprac. G. Gacki, 22.12.2005, <https://www.egospodarka.pl/12521,Budzet-Unii-Europejskiej-2007-2013,1,20,2.html> [dostęp: 19.11.2006].

³¹⁸ Związek Banków Polskich, *Rola banków w procesach absorpcji środków unijnych w Polsce – ocena, perspektywy i rekomendacje na lata 2014–2020*, Gdańsk–Warszawa 2012, https://zbp.pl/getmedia/93452920-fd72-45bd-ab58-13fdad09ddc6/Raport_ZBP-FINAL_banki [dostęp: 10.10.2024].

Polska może również uczestniczyć we wszystkich programach pomocowych na takich samych zasadach jak pozostałe kraje członkowskie³¹⁹. Przyłączenie Polski do UE utworzyło dostęp do funduszy strukturalnych, m.in.: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Europejskiego Funduszu Gwarancji i Orientacji Rolnej, Instrumentów Finansowych Wspierania Rybołówstwa. Unia Europejska sprzyja małym i średnim przedsiębiorstwom (MSP), które wspiera poprzez kredyty i programy edukacyjne, a unijne prawo chroni je przed nieuczciwą i zbyt agresywną konkurencją ze strony dużych koncernów. Polityka ta obecnie obejmuje polskie przedsiębiorstwa. Polska dzięki przystąpieniu do UE może również liczyć na znaczne wsparcie przyznawane przedsiębiorcom zmagającym się z problemami. Polega to zazwyczaj na jednorazowej pomocy, w celu restrukturyzacji zmierzającej do przywrócenia firmie konkurencyjności. Sektory takie jak: górnictwo węglowe, przemysł stalowy, stoczniowy, motoryzacyjny, transport lotniczy mogą korzystać ze szczególnej pomocy³²⁰.

Fundamentalną przyczyną, dla której wspólnoty europejskie zdecydowały się wdrożyć politykę spójności Unii Europejskiej, jest chęć wspomagania zrównoważonego wzrostu gospodarczego na całym terenie (wszystkich krajów członkowskich) UE. Aby móc osiągnąć taki efekt, nie zbędne jest jednak najpierw wyrównanie różnic rozwojowych pomiędzy poszczególnymi krajami i ich regionami, tak by podstawy dla długofalowego wzrostu gospodarczego stworzone zostały również tam, gdzie dochód na osobę jest najniższy. W tym sensie polityka spójności ma przyspieszać i ułatwiać procesy konwergencji realnej pomiędzy regionami. O jej realnej potrzebie świadczy dysproporcja pomiędzy krajami członkowskimi w produkcji na jednego mieszkańca. Polityka spójności Unii Europejskiej ma charakter regionalny, tj. za podstawową jednostkę terytorialną przyjmuje się w niej regiony, a nie całe kraje. Pozwala to na udzielanie pomocy nie tylko biedniejszym krajom, ale także regionom z poważnymi problemami strukturalnymi, znajdującym się w krajach wysokorozwiniętych. Polityka spójności UE, finansowana w ramach funduszy strukturalnych, była

³¹⁹ W okresie 2007–2013 Polsce przyznano łącznie 67,3 mld euro z funduszy strukturalnych na podstawie Fundusze Europejskie na lata 2007–2013, 30.06.2020, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/popzednie-perspektywy-fe/fundusze-europejskie-2007-2013/> [dostęp: 10.10.2024].

³²⁰ J. Woś, *Polska w Unii Europejskiej*, [w:] J. Woś (red.), *Integracja europejska*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2004, s. 115–119.

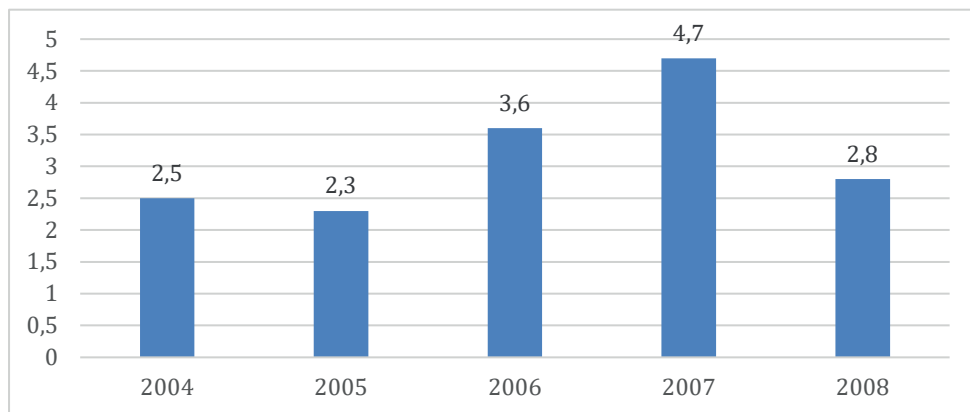
realizowana w Polsce w latach 2004–2006, za pośrednictwem sześciu sektorowych programów operacyjnych oraz dwóch inicjatyw wspólnotowych. Ponadto środki z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) przekazywano do Polski także za pośrednictwem programu operacyjnego „Pomoc techniczna”. Ze środków Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnych (EFOiGR) współfinansowano też plan rozwoju obszarów wiejskich.

Tabela 63. Realizacja polityki spójności w Polsce w latach 2004–2006

Program	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR)	Europejski Fundusz Społeczny (EFS)	Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnych (EFOiGR)	Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa (FIOR)
IW Equal		Tak		
IW INTERREG	Tak			
Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich			Tak	
PO Pomoc Techniczna	Tak			
SPO Restrukturyzacja i Modernizacja Sektora Żywnościowego oraz Rozwoju Obszarów Wiejskich			Tak	
SPO Rozwój Zasobów Ludzkich		Tak		
SPO Rybołówstwo i Przetwórstwo Ryb				Tak
SPO Transport	Tak			
SPO Wzmacnianie Konkurencyjności Przedsiębiorstw	Tak			
SPO Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego	Tak	Tak		

Źródło: Fundusze Europejskie na lata 2007-2013, 30.06.2020, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/poprzednie-perspektywy-fe/fundusze-europejskie-2004-2006/> [dostęp: 10.10.2024].

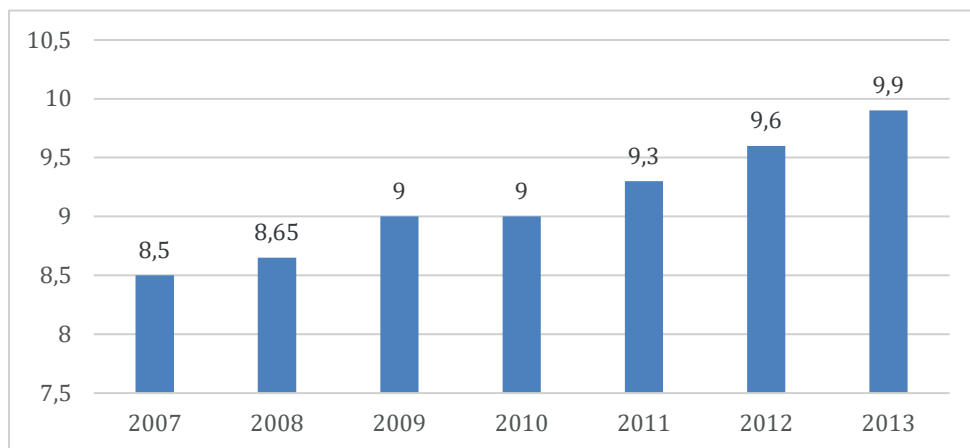
Środki, jakie napływały do Polski w latach 2004–2006, znacznie się zwiększyły dopiero w 2006 r. Pomimo dłuższej obecności w UE w roku 2005 niż 2004 r. łączna wartość środków pozostawała na zbliżonym poziomie. Środki, jakie Polska otrzymała w latach 2004–2008, stanowiły niewielką część jej PKB (wykres 25).



Wykres 25. Wielkość środków napływających do Polski w okresie 2004–2008 w ramach Polityki Spójności (w mld euro i jako % PKB)

Źródło: na podstawie Fundusze Europejskie na lata 2007–2013, data 30.06.2020, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/popzednie-perspektywy-fe/fundusze-europejskie-2004-2006/> [dostęp: 10.10.2024].

W perspektywie 2007–2013 alokacja środków przeznaczonych dla Polski istotnie się zwiększyła, co sprawiło, że Polska stała się największym odbiorcą środków pomocowych wśród wszystkich krajów UE-27.



Wykres 26. Alokacja środków dla Polski w perspektywie 2007–2013 w ramach Polityki Spójności (w mld euro)

Źródło: na podstawie Fundusze Europejskie na lata 2007–2013, 30.06.2020, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/popzednie-perspektywy-fe/fundusze-europejskie-2004-2006/> [dostęp: 10.10.2024].

Fundusze europejskie przyczyniły się do rozwoju gospodarczego Polski:

- Pomoc publiczna udzielana w ramach Funduszy Europejskich wpływa korzystnie na rozwój gospodarczy Polski. Zaobserwowano silną korelację między inwestycjami finansowanymi ze środków publicznych a głównymi wskaźnikami makroekonomicznymi. Przeprowadzone badania ekonometryczne dowiodły, że dzięki środkom publicznym tempo wzrostu PKB w 2007 r. było wyższe o 0,6–0,9 pkt proc.
- Sytuacja gospodarcza w Polsce poprawiła się również na rynku pracy. Środki publiczne współfinansujące realizację programów w tym zakresie przyczyniły się do wzrostu wskaźnika zatrudnienia w 2007 r. o 0,5–1,0 pkt proc. Analiza wpływu funduszy europejskich na wzrost liczby zatrudnionych wskazuje, że w 2007 r. wsparcie to doprowadziło do stworzenia od 123 tys. do 252 tys. nowych miejsc pracy. Oznacza to, iż 20% nowych miejsc pracy jest zasługą przyznanych środków publicznych.
- Dzięki funduszom europejskim nastąpił również spadek stopy bezrobocia, która w wyniku rozdysponowanych na walkę z bezrobociem środków obniżyła się w 2007 r. średnio o 1,1 pkt proc.
- Fundusze europejskie nie tylko odgrywają szczególną rolę w budowie i modernizacji, wciąż niewystarczającej, infrastruktury społecznej, transportowej, środowiska oraz energetyki, ale również istotnie łagodzą spowolnienie gospodarcze związane z ogólnoswiatowym kryzysem.

Fundusze strukturalne obok pozytywnego wpływu na rozwój gospodarczy Polski przełożyły się również na większy dodatkowy import towarów oraz usług z krajów UE-15.

Inwestycje wspierane w ramach realizacji polityki spójności Unii Europejskiej w Polsce spowodowały więc zmianę struktury polskiej produkcji oraz importu. Ze względu na strukturę kierunków polskiego importu (nowoczesne sektory, wspierane przez politykę spójności UE, wymagają importu znacznych ilości dóbr oraz usług sektorów średniej oraz wysokiej technologii; zdecydowana większość takich dóbr i usług importowana jest do Polski z krajów UE-15) należy się spodziewać, że zmiana ta wywoła dodatkowy wzrost importu z krajów UE-15. Aby lepiej zrozumieć, jakie firmy z kraju UE-15 najbardziej skorzystają na realizacji polityki spójności UE w Polsce, należy wyodrębnić trzy kategorie takich firm:

- niektóre firmy z krajów UE-15 mogą korzystać z funduszy strukturalnych lub funduszu spójności UE bezpośrednio – jako wykonawcy realizowanych w Polsce projektów współfinansowanych przez te fundusze;

- drugą kategorię stanowią beneficjenci pośredni, czyli dostawcy dóbr i usług, na które realizowane projekty wygenerowały dodatkowy popyt;
- trzecią kategorię firm stanowią wszystkie te przedsiębiorstwa, które ani bezpośrednio, ani pośrednio nie uczestniczyły w realizacji projektu, ale mimo to odczuwają pozytywne efekty zewnętrzne projektów, takie jak zwiększony wolumen handlu z Polską wskutek rozwoju polskiego rynku wewnętrznego czy też wzrost wartości handlu Polski z innymi krajami, w tym – krajami spoza UE. Mogą to być też firmy korzystające z obniżenia kosztów działalności w Polsce, np. wskutek realizacji projektów infrastrukturalnych w Polsce.

O ile w krótkim okresie kluczowym mechanizmem wpływu realizacji polityki spójności w Polsce na gospodarkę krajów UE w Polsce jest efekt kreacji oraz realokacji sektorowej handlu zagranicznego, o tyle w długim okresie znaczną rolę odgrywać będą przede wszystkim efekty pośrednie, związane z modernizacją struktury sektorowej gospodarki Polski, poprawą jej infrastruktury podstawowej, akumulacją dodatkowych zasobów kapitału fizycznego ludzkiego oraz adaptacją nowszych technologii.

Państwa UE-15 mogą pośrednio osiągać korzyści z tych zjawisk dzięki funkcjonowaniu co najmniej czterech różnych mechanizmów opartych na:

- efektach zewnętrznych realizacji dodatkowych inwestycji, w tym zwłaszcza inwestycji w infrastrukturę podstawową,
- opartych na wzroście zagregowanego popytu na dobra i usługi, w tym importowane, w szczególności z kraju UE-15,
- na korzyściach związanych z poprawą jakości technologii stosowanych w poszczególnych gałęziach gospodarki Polski,
- pełniejszej integracji gospodarczej Polski z pozostałymi krajami UE.

Korzyści krajów UE-15 osiągnęte dzięki realizacji polityki spójności UE w Polsce podzielić można na bezpośrednie i pośrednie. Korzyści bezpośrednie odczuwane są natychmiast i związane są nie tyle z efektami i rezultatami, które niosą ze sobą projekty współfinansowane ze środków UE, lecz samym procesem jego realizacji. Mamy z nimi do czynienia, kiedy firma z kraju UE-15 jest wykonawcą realizowanego w Polsce projektu. Korzyści bezpośrednie krajów UE-15 zgodnie z szacunkami stanowią około 5% wszystkich środków wydatkowanych w Polsce w ramach funduszy unijnych³²¹. Korzyść, jaką w latach 2000–2008 odnieśli z tego tytułu

³²¹ J. Growiec (red.), *Ocena korzyści uzyskiwanych przez państwa UE-15 w wyniku realizacji polityki spójności w Polsce. Raport końcowy z badania ewaluacyjnego*, Warszawa 2009, s. 62.

omawiane kraje, zamyka się więc w kwocie 4,6 mld PLN (1,18 mld euro, w cenach stałych z 2008 r.). W rezultacie efekty te mogą być nawet nieco większe. Wielokrotnie większe są korzyści pośrednie, wynikające ze zwiększonego – dzięki realizacji polityki spójności Unii Europejskiej – popytu Polski na dobra i usługi importowane, w tym w szczególności na produkty i usługi importowane z krajów UE-15. Według szacunków całkowite (tj. bezpośrednie i pośrednie) korzyści uzyskane w latach 2004–2008 przez kraje UE-15 dzięki realizacji polityki spójności w Polsce stanowią kwotę 3,2 mld euro (11,81 mld zł) w cenach z 2008 r., czyli 18,5% łącznej wartości środków w przepływających do Polski w ramach tej polityki.

Korzyści te, zwłaszcza korzyści pośrednie, były rozłożone w czasie w sposób bardzo nierównomierny. Zgodnie z prognozami, w okresie 2004–2015 łączne korzyści dla krajów UE-15 wyniosły 24,9 mld euro w cenach stałych z 2008 r.

Korzyści, jakie osiąga Polska oraz kraje UE-15 wskutek realizacji polityki spójności, to³²²:

- Z realizacji polityki spójności w pierwszej kolejności korzystają przede wszystkim podmioty krajowe. Zwiększony popyt (w tym także produkcyjny) skutkuje jednak istotnym zwiększeniem eksportu przez podmioty zagraniczne, w ten sposób korzyści odnoszą wszystkie strony. Realizacja polityki spójności w znaczący sposób intensyfikuje wymianę handlową pomiędzy Polską a krajami UE-15.
- Z każdego euro wydatkowanego na realizację polityki spójności w Polsce kraje UE-15 otrzymują w postaci dodatkowego eksportu dóbr i usług z powrotem 23 centy, a jeżeli odliczymy od kosztu ich własne wypłaty w ramach polityki spójności.
- Strukturę sektorową realizacji polityki spójności w Polsce należy ocenić jednoznacznie korzystnie: obok oczywistych inwestycji wynikających z rozbudowy infrastruktury (usługi budowlane) sprzyja ona modernizacji polskiej gospodarki (w szczególności parku maszynowego), stymuluje rozwój nakierowanych na eksport przedsiębiorstw sektorów wysokiej i średnio wysokiej technologii w krajach UE-15 oraz sprzyja zmianie wzorców konsumpcyjnych w Polsce na korzyść konsumpcji dóbr produkowanych przez zaawansowane technologicznie sektory o wyższej jednostkowej produktywności.

³²² *Ibidem*.

- Z punktu widzenia stymulowania wymiany handlowej najkorzystniejsze są duże projekty infrastrukturalne oraz projekty wspomagania przedsiębiorstw³²³.

Poniżej przedstawiono prognozę opracowaną przez Instytut Badań Strukturalnych dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego poświęconą korzyściom, jakie osiągają kraje UE-15 wskutek realizacji polityki spójności UE w Polsce. Prognoza wymagała uwzględnienia informacji dotyczących kwot, jakie zostały przez Unię Europejską wyasygnowane dla Polski w poszczególnych latach okresu programowania 2007–2013, oraz przyjęcia szeregu innych założeń.

Prognoza płatności na okres 2009–2015 uzyskana została poprzez przesunięcie alokacji 2007–2013 o dwa lata w przód, co z jednej strony odpowiada zasadzie N+2 alokacji funduszy unijnych, z drugiej natomiast uwzględnia też niskie realne uzyskanie alokacji w poszczególnych latach okresu programowania 2007–2013. Łączna wartość środków przeznaczona dla Polski w ramach polityki spójności UE w okresie programowania 2007–2013 to (w cenach z 2008 r.) 60,3 mld euro, czyli 211,1 mld PLN. Szczegółowe rozbitcie tej kwoty na poszczególne lata zawarto w tabeli 64.

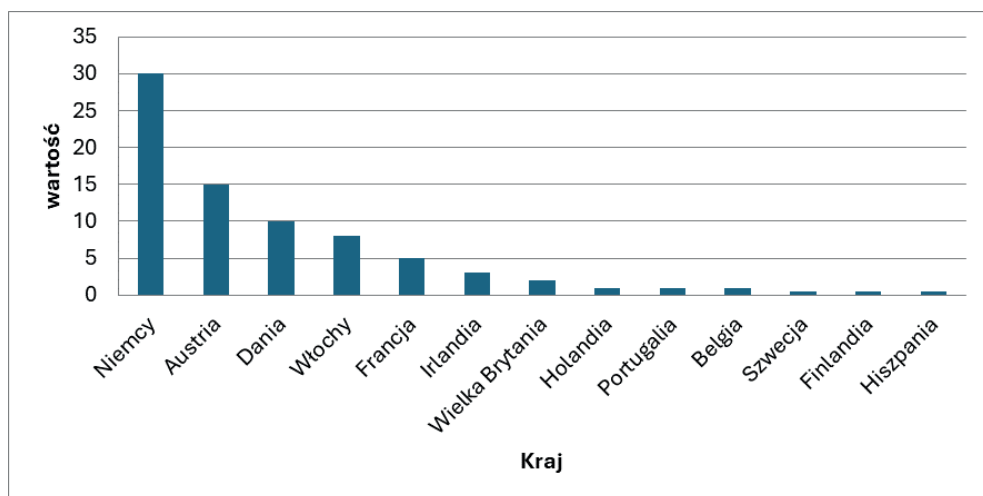
Tabela 64. Oczekiwania wielkość alokacji funduszy wspólnotowych w poszczególnych latach

Rok	Łącznie, w tym do firm z krajów UE-15			
	Mld PLN	Mld euro	Mld PLN	Mld euro
2009	27,6	7,9	1,28	0,37
2010	28,7	8,2	1,33	0,38
2011	29,7	8,5	1,38	0,39
2012	29,7	8,5	1,38	0,39
2013	30,8	8,8	1,43	0,41
2014	31,8	9,1	1,47	0,42
2015	32,8	9,4	1,52	0,43
Razem	211,1	60,3	9,8	2,8

Źródło: J. Growiec (red.), *Ocena korzyści uzyskiwanych przez państwa UE-15 w wyniku realizacji polityki spójności w Polsce. Raport końcowy z badania ewaluacyjnego*, Warszawa 2009, s. 62.

³²³ *Ibidem*.

Jak widać, zgodnie z prognozą środki były równomiernie wydawane w poszczególnych latach. Zmienił się jednak podział łącznej kwoty między poszczególne programy operacyjne, co wpłynęło na nieznaczną zmianę prognozowanej struktury sektorowej bezpośrednich korzyści osiąganych przez firmy z krajów UE-15, oraz podział korzyści między poszczególne kraje. Należy się zatem spodziewać, iż z łącznej kwoty 60,3 mld euro, czyli 211,1 mld PLN, około 2,8 mld euro (9,8 mld PLN), a więc 4,6% trafi bezpośrednio do wykonawców z krajów UE-15. Podział bezpośredniego oddziaływania funduszy wspólnotowych alokowanych w Polsce na wykonawców z poszczególnych krajów UE-15 przedstawia natomiast wykres 27.



Wykres 27. Podział funduszy wspólnotowych na poszczególne kraje

Źródło: na podstawie Fundusze Europejskie na lata 2004-2006, 30.06.2020, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/poprzednie-perspektywy-fe/fundusze-europejskie-2004-2006/> [dostęp: 10.10.2024].

Ze względu na założenia przyjęte przy konstrukcji prognozy należy spodziewać się, że podział ten był podobny do podziału zaobserwowanego już w latach 2004–2008. Dominowały – i to z ponad 50-proc. udziałem – Niemcy. Znacznych korzyści mogły spodziewać także firmy z Austrii, Danii, Francji i Włoch. Zgodnie z niniejszą prognozą do firm z Niemiec trafiło aż 1,6 mld euro (5,8 mld PLN) w cenach z 2008 r. Znacznie mniej środków, bo 376 mln euro (1,316 mln PLN), przepłynęło do przedsiębiorstw austriackich,

a 190 mln euro (665 mln PLN) do przedsiębiorstw duńskich. Wartość środków wspólnotowych, które zgodnie z niniejszą prognozą trafiło w ciągu całego okresu 2009–2015 do firm z poszczególnych krajów UE-15, przedstawia tabela 65.

Tabela 65. Prognozowana struktura alokacji funduszy unijnych pomiędzy wykonawców z poszczególnych krajów UE-15

Kraj	mln euro	mln PLN	Udział
Austria	376	1316	0,84%
Belgia	13	46	0,03%
Dania	190	666	0,43%
Finlandia	2	7	0,00%
Francja	169	590	0,38%
Hiszpania	1	5	0,00%
Holandia	52	181	0,12%
Irlandia	70	246	0,16%
Niemcy	1650	5774	3,69%
Portugalia	27	93	0,06%
Szwecja	10	36	0,02%
Wielka Brytania	55	193	0,12%
Włochy	182	637	0,41%
Razem EU-15	2797	9791	6,26%
Polska	41 700	145 949	93,26%
Inne państwa	214	751	0,48%
Razem	44 712	156 491	100,00%

Źródło: J. Growiec (red.), *op. cit.*, s. 99.

Potwierdza się, że sektorem, na który fundusze sektorowe oddziaływały najsilniej, zarówno w odniesieniu do całości alokowanych środków, jak i umów z firmami krajów UE-15, będzie sektor budownictwa. Podobnie, jak miało to miejsce w przypadku okresu 2000–2008, zwraca uwagę dominacja robót budowlanych, które w dużej części wykonywane są jednak przez polskie przedsiębiorstwa. Ponownie, kraje UE-15 będą znaczącymi dostawcami nowoczesnych produktów przemysłowych – przede wszystkim maszyn oraz urządzeń, ale także instrumentów i urządzeń precyzyjnych. Przedsiębiorstwa z krajów UE-15 odgrywają relatywnie dużą rolę także w sektorze „działalności komercyjnej” – gdzie indziej niesklasyfiko-

wanej. Dział ten obejmuje przede wszystkim usługi biznesowe o wysokiej produktywności takie jak: usługi prawne, księgowe, zarządcze, architektoniczne, inżynierskie i marketingowe.

Oszacowane powyżej korzyści krajów UE-15 uzyskiwane dzięki realizacji polityki spójności UE w Polsce stanowią efekt dodatkowy, występujący równolegle z wielokrotnie większymi korzyściami osiąganymi w tym samym czasie przez Polskę. Zdecydowanie największe korzyści z realizacji współfinansowanych przez UE projektów osiągają oczywiście polskie firmy oraz polscy obywatele. Niewątpliwie jednak fundusze strukturalne zachęcają inwestorów zagranicznych do delokalizacji (przenoszenia produkcji) do Polski.

Z punktu widzenia Unii Europejskiej, liczącej różnice w poziomie rozwoju gospodarczego, procesy delokalizacji mogłyby być korzystne, zwłaszcza w dłuższym okresie. Mimo to w opinii Parlamentu Europejskiego oraz Komisji Europejskiej nie jest to proces, który należałoby wspierać z funduszy unijnych³²⁴. Chodzi o wyeliminowanie takich sytuacji, w których przykładowo przedsiębiorca otrzymuje wsparcie z funduszy unijnych w jednym kraju członkowskim (lub regionie) i następnie dokonuje przeniesienia prowadzonej działalności gospodarczej na teren innego kraju członkowskiego (lub regionu). Powodem przeniesienia może być np. fakt uzyskania wsparcia o wyższej intensywności w regionie mniej rozwiniętym

Wspieranie procesów delokalizacji ze środków publicznych, w tym szczególnie z funduszy unijnych, spotyka się z silnym oporem społecznym i politycznym. Na potrzeby funduszy unijnych, w szczególności na Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG) przyjmuje się następującą definicję lokalizacji: delokalizacja jest to zamierzone działanie polegające na przeniesieniu całości lub części działalności produkcyjnej lub usługowej z jednego kraju do drugiego, związane bezpośrednio lub pośrednio z przeniesieniem miejsc pracy i powodujące ubytek miejsc pracy w macierzystym zakładzie większy niż 33% miejsc pracy. Stosowanie tej definicji w ramach programu PO IG dotyczy wyłącznie dużych przedsiębiorstw i przenoszenia działalności z dowolnego kraju członkowskiego Unii Europejskiej do Polski. Jako bezpośredni i główny wskaźnik delokalizacji

³²⁴ W marcu 2004 r. Parlament Europejski przyjął rezolucję w sprawie delokalizacji w kontekście rozwoju regionalnego, w której zaznaczył, iż przeniesienie działalności gospodarczej, nieuzasadnione względami ekonomicznymi lub mogące prowadzić do likwidacji znacznej liczby miejsc pracy, nie powinno być wspierane finansowo ze środków unijnych. Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie delokalizacji w kontekście rozwoju regionalnego, 2004/2254 (INI).

proponuje się redukcję miejsc pracy w macierzystym zakładzie, aby duży przedsiębiorca mógł ubiegać się o wsparcie w ramach programu PO IG³²⁵.

Przedsiębiorcy, którzy uzyskali wsparcie z funduszy unijnych na realizację projektu zlokalizowanego w regionie objętym pomocą, nie mogą w ciągu pięciu (trzech) lat od ukończenia projektu dokonać zmiany lokalizacyjnej swojej działalności produkcyjnej (dotyczy delokalizacji). Procesy delokalizacji, które wiążą się z przenoszeniem działalności gospodarczej pomiędzy regionami czy krajami, są w tej chwili stałym zjawiskiem w gospodarce międzynarodowej, głównie jako efekt postępującej liberalizacji oraz integracji ekonomicznej.

Jedną z najważniejszych „kotwic bezpieczeństwa” dla gospodarki Polski w dobie kryzysu były fundusze UE (strukturalne i Fundusz Spójności). Na pozytywną ocenę zasługuje poziom wykorzystania funduszy europejskich. Dane Komisji dowodzą, że Polska jest wśród liderów w ich wdrażaniu. Ponadto spośród wszystkich państw członkowskich Polska otrzymała największą kwotę funduszy.

4.3. Czynniki zachęcające do przenoszenia produkcji z Niemiec do Polski

Polska jest atrakcyjna dla przedsiębiorstw niemieckich zwłaszcza ze względu na poszerzenie rynków zbytu, niższe koszty produkcji, utrzymanie sieci dostawców, niższe koszty pracy, wielkość rynku (zarówno rynku wspólnotowego, która stała się częścią składową po 2004 r., jak i własnego rynku wewnętrznego), położenie geograficzne na głównych szlakach tranzytowych. Polska stanowi ogromny potencjalny rynek zbytu. Przyłączenie jej do WE stworzyło przedsiębiorcom niemieckim możliwość dostępu do rynku polskiego, który ze względu na swoje rozmiary gwarantował możliwość osiągnięcia wysokich zysków z działalności oraz korzyści skali produkcji, marketingu. Dodatkowym czynnikiem stymulującym napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski jest fakt niskiej wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przeliczeniu na jednego mieszkańca (niecałe 4 tys. euro, o wiele niższy niż np. w Czechach). W Polsce inwestycje w nowe firmy (ang. *greenfield investments*), przejęcia oraz inwestycje związane z prywatyzacją stanowią niewielką

³²⁵ J. Kwieciński, *op. cit.*

część niemieckich BIZ. Ponadto coraz więcej niemieckich przedsiębiorstw lokuje swój kapitał w naszym kraju w produkcję i usługi zaawansowane technologicznie, a także w działalność rozwojową i naukowo-badawczą³²⁶. Dla inwestorów niemieckich Polska jest doskonałym rynkiem do prowadzenia działalności gospodarczej. Posiadamy odrębne strefy ekonomiczne, a także wsparcie lokalnych samorządów, np. różnorodne zwolnienia podatkowe, ale również nasz kraj dobrze nadaje się na centrum logistyczne, albowiem leży w samym centrum Europy i ma dostęp do różnych form transportu: transport drogowy, morski, lotniczy, szynowy. Po wytworzeniu produktów lub komponentów mogą one zostać włożone do kontenerów oraz poprzez ciężarówki lub pociągi dostarczone do portu, skąd mogą zostać przetransportowane do dowolnej lokalizacji w celu dalszej produkcji lub rynku zbytu. Polska ma przewagę nad Niemcami w zakresie ram prowadzenia działalności gospodarczej w następujących kategoriach³²⁷:

- krótszy okres do założenia firmy,
- zdecydowanie korzystniejsze regulacje dla pracodawców w zakresie zatrudniania i zwalniania pracowników,
- niższe opłaty związane z nabywaniem nieruchomości,
- niższe koszty dochodzenia należności,
- wyższa stopa odzysku przy zakończeniu działalności gospodarczej.

Jak wynika z tabeli 66, w innych kategoriach przewagę mają Niemcy – chodzi np. o liczbę procedur przy zakładaniu firmy, nabywaniu nieruchomości, koszt zakładania firmy. W tabeli przedstawiono porównanie warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i w Niemczech.

Tabela 66. Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i w Niemczech (według raportu Banku Światowego)

Kategorie	Polska	Niemcy
Zakładanie firmy		
Liczba procedur	10	9
Czas (dni)	31	45
Koszt (% dochodu <i>per capita</i>)	20,6	5,9
Minimalny kapitał (% dochodu <i>per capita</i>)	237,9	48,8

³²⁶ *Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze, Ambasada Niemiec w Warszawie*, www.warschau.diplo.de/Vertretung/warschau/pl/05/Bilaterale_Wi_Bez_PL/bilat_Wi-bez_Seite.html [dostęp: 10.11.2011].

³²⁷ T. Kalinowski, M. Nowicki, *op. cit.*, s. 15.

Tabela 66 (cd.)

Kategorie	Polska	Niemcy
Zatrudnienie i zwalnianie pracownika		
Wskaźnik trudności zatrudniania	11	44
Wskaźnik sztywności czasu pracy	60	80
Wskaźnik trudności zwolnienia	30	40
Wskaźnik sztywności zatrudnienia	34	55
Koszty zwolnienia (w tygodniach)	25	80
Nabywanie nieruchomości		
Liczba procedur	6	4
Czas (dni)	204	41
Koszt (% wartości nieruchomości)	1,6	4,2
Uzyskiwanie kredytu		
Koszt utworzenia dodatkowego zabezpieczenia (% dochodu <i>per capita</i>)	1,2	0
Wskaźnik przyjazności prawa dla kredytowania	2	8
Wskaźnik informacji kredytowej	4	6
Pokrycie rejestrem publicznym dłużników (liczba dłużników na 100 osób)	0	6
Pokrycie rejestrem prywatnym dłużników (liczba dłużników na 100 osób)	380	856
Ochrona inwestorów		
Wskaźnik odkrycia (<i>disclosure index</i>)	4	5
Dochodzenie należności		
Liczna procedur	41	26
Czas (dni)	1000	184
Koszt (% długu)	8,7	10,5
Zakończenie działalności		
Czas (lata)	1,4	1,2
Koszt (% majątku)	18	8
Stopa odzysku (centów na USD)	68,2	50,3
Charakterystyka gospodarki		
Dochód narodowy brutto (<i>per capita</i> USD)	5,27	25,5
Szara strefa (% DNB, 2003)	27,6	16,3
Ludność (w mln)	38,2	82,6

Źródło: zestawienie IBnGR według porównawczego zapytania z raportu „Doing Business in 2005. Removing Obstacles to Growth”, The World Bank, 2005.

Dla wielu przedsiębiorstw niemieckich przenoszenie produkcji za granicę jest ważnym elementem strategii obniżania kosztów i zdobywania nowych rynków zbytu. Jak wiadomo, Niemcy należą do krajów o najwyższych kosztach pracy na świecie, z dużym udziałem obciążeń pozapłacowych i innych podatków. Ponadto tamtejszy rynek pracy – pomimo szeroko zakrojonych reform – pozostaje mało elastyczny i zamknięty na pracowników z nowych krajów członkowskich. Niemieckie przedsiębiorstwa wskazują w badaniach, że obniżenie kosztów produkcji, zdobycie i poszerzenie nowych rynków zbytu są głównymi przyczynami przesuwania produkcji do innych krajów.

Tabela 67. Główne motywy inwestycji zagranicznych niemieckich firm przemysłowych

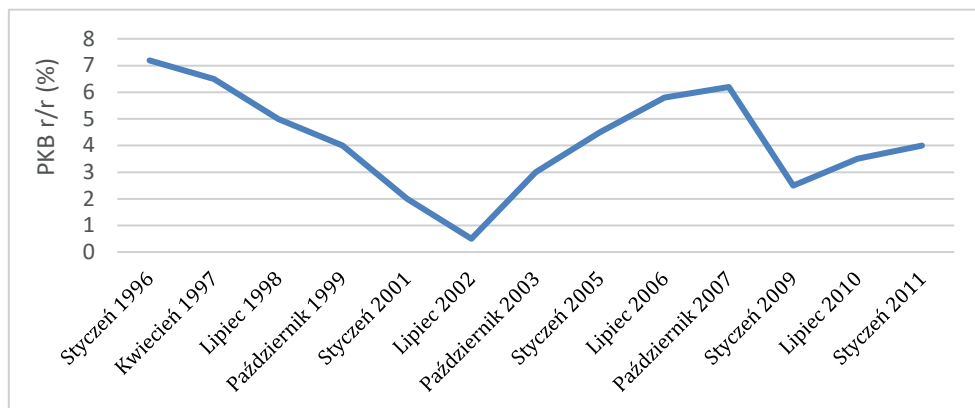
Rok	Obniżenie kosztów	Zdobycie rynków	Zbyt i obsługa klientów
2000	34	29	37
2004	39	24	36
2006	31	27	42

Źródło: na podstawie Deutscher Industrie- und Handelskammer (DIHK), 2006.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej znacznie zwiększyła wartość strumieni inwestycji płynących do naszego kraju (w tym przede wszystkim z Niemiec) ze względu na poprawę wiarygodności inwestycyjnej i atrakcyjności (m.in. wzrost gospodarczy Polski, spadek inflacji, umocnienie polskiej waluty), co przedstawiono w dalszej części pracy.

Wzrost gospodarczy. Stopniowe ożywienie gospodarcze w Polsce od drugiej połowy 2002 r. nabrało wyraźnego przyspieszenia w 2004 r., kiedy to wzrost produktu krajowego brutto (PKB) był najwyższy od siedmiu lat i wyniósł 5,3% wobec 3,8% w 2003 r. i 1,4% w 2002 r. Wzmocniona aktywność gospodarcza była głównie w okresie bezpośrednio przedakcesyjnym (wzrost PKB w I półroczu 2004 r. wyniósł 6,3% w porównaniu do 4,3% wzrostu w II półroczu).

Zgodnie z oczekiwaniami sprzed akcesji nastąpiło wyraźne umocnienie polskiej waluty. Stało się tak głównie ze względu na znaczny napływ kapitału portfelowego związanego z umocnieniem zaufania inwestorów zagranicznych i idących za nim wzrostem popytu na polskie obligacje skarbowe czy akcje, jak również w wyniku powstania bardziej sprzyjających warunków dla ekspansji polskiego eksportu. Systematyczny wzrost wartości polskiego złotego w stosunku do euro i amerykańskiego dolara od chwili przystąpienia Polski do UE wynika w dużej mierze z poprawy sytuacji polskiej gospodarki. W tabeli 69 przedstawiono kształtowanie się średniego kursu złotówki do euro i dolara w latach 2003–2010.



Wykres 28. PKB Polski 1996–2011

Źródło: na podstawie Produkt Krajowy Brutto r/r (Polska), <https://www.bankier.pl/gospodarka/wskazniki-makroekonomiczne/pkb-rdr-pol> [dostęp: 11.11.2024].

Tabela 68. Sytuacja gospodarcza Polski w latach 2008–2011 (stan na 01.06.2011 r.)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011
PKB (w mld euro) /mld PLN	362/ 1 275	310/ 1 343	354,1/ 1 415,5	88,8/ 349
Wskaźnik wzrostu gospodarczego w %	5,1	1,7	3,8	4,4
PKB na osobę (euro)	9 488	8 126	9 269	b.d.
Wskaźnik cen towarów i usług konsum. w %	4,2	3,5	2,6	4,2
Stopa bezrobocia w %	9,5	12,1	12,3	11,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych Wydziału Ekonomicznego Ambasady Niemiec w Warszawie, <http://www.warschau.diplo.de/content-blob/2207558/Daten/1482615/Statistikpdf.pdf> [dostęp: 5.10.2012].

Tabela 69. Średni kurs roczny złotówki do euro i USD

Rok	Euro	USD
2003	1 euro=4,3978 PLN	1 USD=3,8889 PLN
2004	1 euro=4,5340 PLN	1 USD=3,6540 PLN
2005	1 euro=4,0254 PLN	1 USD=3,2348 PLN
2006	1 euro=3,9022 PLN	1 USD=3,1228 PLN
2007	1 euro=3,8100 PLN	1 USD=2,7990 PLN
2008	1 euro=3,5166 PLN	1 USD=2,4092 PLN

Tabela 69 (cd.)

Rok	Euro	USD
2009	1 euro=4,3273 PLN	1 USD=3,1162 PLN
2010	1 euro=3,9946 PLN	1 USD=3,0157 PLN

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Sytuację gospodarczą Polski w latach 2008–2011 (stan na 1.06.2011 r.) zamieszczono w tabeli 70.

Jednym z najważniejszych parametrów decydujących o atrakcyjności inwestycyjnej danego kraju czy regionu (w tym również Polski) są koszty pracy. Koszty pracy rosną w Unii Europejskiej o około 2–3% rocznie. Zdecydowanie szybciej rosną w nowych krajach UE, zwłaszcza tych notujących wysokie tempo rozwoju gospodarki. Na Litwie wzrosły w ciągu 2009 r. o 19%, w Estonii i na Łotwie o blisko 15% i 13%, w Polsce o niecałe 4%. Nadal jednak różnice w płacach pomiędzy krajami są bardzo duże. W najbogatszych krajach starej Unii Europejskiej godzina pracy kosztuje przeciętnie od 25 do 30 euro. W Polsce niecałe 5 euro.

Tabela 70. Poziom wynagrodzenia w Polsce w latach 2002–2011

Lata	Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto
2002	2239,56
2003	2314,66
2004	2409,69
2005	2506,93
2006	2636,81
2007	2866,04
2008	3158,48
2009	3315,38
2010	3535,32
2011	3752,34

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Koszty zatrudnienia w Polsce należą do najniższych w Europie, nie tylko Zachodniej. Są one też mniejsze niż w Słowenii, Estonii, na Słowacji, w Czechach, na Węgrzech i Łotwie. Niższe koszty zatrudnienia w dochodzie naro-

dowym występują tylko w Irlandii, Grecji i we Włoszech. W porównaniu z Europą Środkowo-Wschodnią niższe koszty zatrudnienia są tylko w Rumunii. Litwa i Bułgaria mają podobny poziom kosztów pracy jak Polska. Polska, jeśli chodzi o koszty pracy, znajduje się w końcowej ćwiartce długiej listy 24 krajów Europy.

Gwałtowny spadek nastąpił w roku 2002. W tym czasie w Polsce gwałtownie wzrosło bezrobocie połączone z wielką skalą prywatyzacji i z reformą ZUS-u. W roku 2004 obserwowaliśmy niewielki wzrost inflacji po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

Poziom inflacji obserwowany w pierwszych miesiącach po akcesji Polski do UE przekroczył zakres wzrostu cen prognozowany w bilansie korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej opublikowany przez Urząd Komitetu Integracji Europejskiej (UKiE) w kwietniu 2004 r. i był znacznie wyższy niż w innych krajach, które przystąpiły w tym samym czasie do Unii. Inflacja liczona rok do roku wzrosła w sposób skokowy z 2,2% w kwietniu do 4,4–4,6%, w kolejnych miesiącach 2004 r. przekraczając prognozowany pułap 4%, aby następnie spaść na początku 2005 r. do poziomu 3,6–3,7%³²⁸.

W następnych latach inflacja systematycznie się zmniejszała. Poniżej przedstawiono kształtowanie się inflacji w latach 1990–2012.

Tabela 71. Inflacja w Polsce

Rok	Inflacja	Rok	Inflacja	Rok	Inflacja
1990	249,3%	1998	8,6%	2006	1,4%
1991	60,4%	1999	9,8%	2007	4,0%
1992	44,3%	2000	8,5%	2008	3,3%
1993	37,6%	2001	3,6%	2009	3,5%
1994	29,5%	2002	0,8%	2010	2,6%
1995	21,6%	2003	1,7%	2011	-2,7%
1996	18,5%	2004	4,4%	2012	-2,9%
1997	13,2%	2005	0,7%		

Źródło: dane NBP.

³²⁸ W. Małachowski (red.), *Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej na rozwój gospodarczo-społeczny*, [w:] W. Małachowski (red.), *Polska obecność gospodarcza w Niemczech. Zmiany po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009, s. 101. Na podwyższony poziom inflacji w skali roku wpływ miały nie tylko czynniki związane z akcesją, ale i ogólne tendencje gospodarki światowej, w tym wzrost cen surowców.

Z prognoz wynika, że Europa dzieli się na słabsze Południe i dynamiczną Północ. Polska znajduje się wśród liderów.

Tabela 72. Wzrost PKB w latach 1990–2010

Kraj	Dynamika wzrostu PKB (ceny stałe)				Poziom PKB w 2010 r.	
	Średnia roczna stopa wzrostu w %	Roczna stopa wzrostu w %				
	1990-2010	2008	2009	2010	1989=100	2000=100
Polska	3,0	5,1	1,7	3,5	187	146
Czechy	1,6	2,5	-4,1	2,4	138	136
Słowenia	2,3	5,8	-4,8	4,1	161	158
Węgry	1,2	0,8	-6,7	1,1	128	123
Słowenia	1,8	3,7	-8,1	1,1	147	131
Estonia	1,3	-5,1	-13,9	2,4	130	147
Litwa	0,0	2,9	-14,7	0,4	99	146
Łotwa	-0,2	-4,2	-18	-0,4	97	142
Bułgaria	0,3	6,2	-4,9	-0,1	107	146
Rumunia	0,7	7,3	-7,1	-1,9	116	147
UE-15	1,8	0,3	-4,3	1,8	146	113

Źródło: M. Weresa, *Polska. Raport...*, s. 25.

Tabela 73. Główne wskaźniki makroekonomiczne w Polsce i wybranych krajach UE w 2010 r.

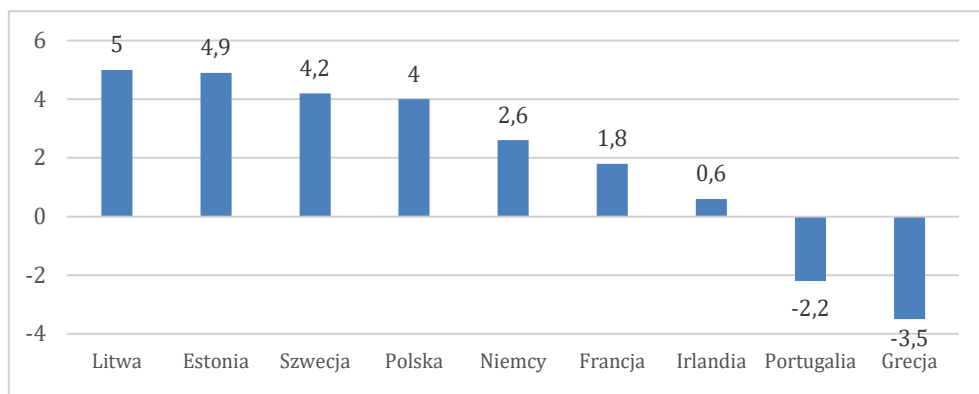
Kraj	Tempo wzrostu PKB (%)	Stopa inflacji (%)	Stopa bezrobocia (%)	Saldo finansów publicznych (% PKB)	Saldo obrotów bieżących (% PKB)
Polska	3,5	2,7	9,7	-7,4	-2,4
Węgry	1,1	4,7	11,3	-4,2	0,5
Czechy	2,4	1,2	7,4	-5,4	-1,2
Słowacja	4,1	0,7	14,5	-8,0	-1,4
Niemcy	3,6	1,2	6,9	-4,5	6,1
Francja	1,6	1,7	9,7	-8,0	-1,8
Hiszpania	-0,2	1,8	20,1	-9,3	-5,2

Źródło: M. Weresa, *Polska. Raport...*, s. 35.

Dane te potwierdzały duże różnice w krajobrazie gospodarczym Europy. Zdecydowanie bardziej dynamiczna była Północ, z wyjątkiem Irlandii. Na Południu widać było wolno rozwijającą się gospodarkę włoską, ledwo wychodzącą z kryzysu hiszpańską oraz walczące o przetrwanie Portugalie i Grecję. Prognozy wskazywały, że kolejny raz z rzędu głównym motorem ożywienia gospodarczego w Europie były Niemcy.

Polska znajdowała się wśród najbardziej dynamicznych gospodarek, choć już nie na czele. Produkt krajowy brutto w 2010 r. wzrósł o 4%, ale w 2012 r. dynamika zmniejszyła się do 3,7%. Ekspert KE podkreślali jednak, że Polsce trudno było osiągać efektowny wzrost, ponieważ jako jedyny kraj nie miała recesji. Lepsze od Polski w 2011 r. były Estonia i Litwa, ale to kraje, które światowy kryzys przypłaciły głębokim załamaniem gospodarki i teraz odbijały się od dna. W 2012 r. w sumie siedem państw UE rozwijało się w tempie wyższym lub zbliżonym do osiąganego przez Polskę.

O ile w przypadku PKB dane z Brukseli wyglądały dla Polski optymistycznie, o tyle gorzej była oceniana, jeśli chodzi o poziom deficytu finansów publicznych. Według Komisji Europejskiej wyniósł on 5,8% PKB, a w 2012 r. 3,8%. Tymczasem rząd prognozował, że deficyt finansów publicznych sięgnie w 2011 r. 5,6% PKB, a w 2012 r. nie przekroczy 2,9%. Wbrew opinii swoich ekspertów unijny komisarz ds. gospodarczych Olli Rehn wierzył jednak, że Polsce uda się zejść poniżej 3% PKB³²⁹.



Wykres 29. Prognozy dynamiki PKB na 2011 r.

Źródło: na podstawie Europejski Bank Centralny, Raport Roczny 2011, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2011pl.pdf> [dostęp: 3.04.2011].

³²⁹ A. Fandrejewska, *Miliardy w szarej strefie*, „Rzeczpospolita”, 28.08.2011 r., <http://www.rp.pl/artykul/657877.html> [dostęp: 4.11.2011].

4.4. Inwestycje niemieckie w Polsce po przystąpieniu Polski do UE

Problem delokalizacji w Niemczech pojawił się ze szczególną ostrością w procesie rozszerzenia UE. Temat ten eksploatowany był przez niektóre związki zawodowe, partie polityczne oraz zrzeszenia gospodarcze, które czuły się zagrożone tym zjawiskiem lub wykorzystywały je do swoich celów politycznych. W Niemczech zamiast o delokalizacji mówi się raczej o „przenoszeniu produkcji” (niem. *Produktionsverlagerung*). Zjawisku delokalizacji poświęcono wiele opracowań niemieckich ekonomistów, którzy w istotny sposób podważają tezy o „masowym” charakterze przenoszenia miejsc pracy z Niemiec do nowych państw członkowskich UE. Wyodrębnienie przypadków delokalizacji spośród inwestycji bezpośrednich kapitału niemieckiego za granicą jest zadaniem trudnym ze względów metodycznych. Skłonność do delokalizacji wykazują niemieckie firmy o następujących cechach³³⁰:

- wielkość firmy (firmy duże przenoszą się chętniej),
- niewysoki udział nakładów na B+R w obrotach,
- niewielkie regionalne powiązania kooperacyjne w macierzystej lokalizacji firmy,
- niewysoki stosunek kosztów kapitału do kosztów pracy,
- przecięta kompleksowość oferty produktowej,
- duże serie produkcyjne.

Analizując gospodarkę w Niemczech w okresie zjednoczenia, zauważamy, że większość firm nie zamierza całkowicie przenosić produkcji z Niemiec – dlatego można mówić o częściowej emigracji firm.

Delokalizacja (przenoszenie produkcji) może być traktowana jako nowa strategia poprawiająca konkurencyjność, która dla przedsiębiorstw mających już silną pozycję rynkową w Niemczech jest szansą rozwoju, natomiast dla tych znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej pozostaje wciąż ryzykownym przedsięwzięciem. Głównymi motywami zaangażowania zagranicznego są redukcja kosztów oraz zdobycie nowych rynków. Według deklaracji samych przedsiębiorców w Niemczech pozostaną: zarządzanie ogólne, B+R, *controlling*, *design*, zbytni, marketing, produkcja komponentów i części, montaż końcowy, czyli elementy najistotniejsze³³¹.

³³⁰ T. Kalinowski, M. Nowicki, *op. cit.*

³³¹ Fundacja Instytut Lecha Wałęsy, <http://www.ilw.org.pl/nagadowska.html> [dostęp: 4.11.2011].

Transformacja systemowa oraz akcesja do UE skłaniały niemieckich inwestorów zagranicznych do coraz większego eksportu kapitału bezpośredniego do Polski, czyli do delokalizacji produkcji.

W Polsce pod względem skumulowanej wartości kapitał niemiecki zajmował czwartą pozycję w 2004 r. (za Francją, Holandią i USA), co stanowiło 12,6% ogólnej wartości BIZ. Natomiast jeżeli chodzi o roczną wartość napływu BIZ do Polski, to przedsiębiorstwa niemieckie zajmowały trzecią pozycję w 2004 r. (za przedsiębiorstwami francuskimi i holenderskimi). Sytuacja uległa zmianie w latach kolejnych – zwiększona wartość napływu rocznego kapitału pozwoliła Niemcom na zajęcie drugiego miejsca w roku 2005 (tuż za Luksemburgiem), a następnie wysunięcie się na prowadzenie w roku 2007 (wyprzedzając znajdujące się na kolejnych miejscach Francję i Holandię)³³².

Skumulowany stan niemieckich BIZ w Polsce w 2004 r. według danych PAIZ wyniósł 10,15 mld USD. Poprzednie lata charakteryzowały się stosunkowo niską dynamiką napływu niemieckiego kapitału. Wraz z akcesją Polski napływ ten jednak zaczął przyspieszać. W tabeli 74 przedstawiono inwestycje niemieckie według sektorów gospodarki w 2004 r.

Tabela 74. Inwestycje niemieckie według sektorów gospodarki w 2004 r. w mln USD (skumulowana wartość)

Sektory gospodarki	w mln USD	udział w %
Hotele i restauracje	19	0,19%
Górnictwo i kopalnie	25	0,25%
Pozostała działalność usługowa, komunalna, socjalna i indywidualna	38	0,38%
Budownictwo	66	0,65%
Nieruchomości	67	0,67%
Transport, telekomunikacja	92	0,91%
Zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	608	6%
Handel i naprawy	2015	19,85%
Pośrednictwo finansowe	3007	29,6%
Produkcja	4211	41,5%
Razem skumulowana wartość BIZ	10 148	100%

Źródło: opracowanie danych na podstawie GUS.

³³² M. Proczek, *Niemieckie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce na tle Europy Środkowej*, [w:] J. Olszyński (red.), *Polska i Niemcy w Unii Europejskiej. Gospodarki i przedsiębiorstwa w procesie integracji*, SGH, Warszawa 2010, s. 263.

Analizując niemieckie BIZ w okresie 2004–2010, można zauważyć, że ich poziom był związany z ogólnym poziomem światowych inwestycji zagranicznych. Jednakże w tym okresie zmieniała się struktura i ukierunkowanie geograficzne lokowania kapitału przez przedsiębiorstwa z tego kraju. Wraz z upływem czasu coraz większą rolę wśród kontrahentów zagranicznych Niemiec zaczęła odgrywać Polska, co spowodowane było akcesją Polski do Unii Europejskiej oraz reformami gospodarczymi, jakie przeprowadziła ona w trakcie przygotowań do członkostwa. Jak pokazują badania, wraz z upływem czasu nasz region przestał być postrzegany przez niemieckich inwestorów tylko jako rynek zbytu. Stał się on również miejscem generowania produktów innowacyjnych i dalszej ekspansji eksportowej.

Tabela 75. Napływ niemieckich BIZ do Polski w latach 2004–2010 w mln euro

	Lata						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Polska	1172	1940	2929	3504	1553	1893	2796

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Bundesbanku, Direktinvestitionen laut Zahlungsbilanzstatistik, April 2011, www.bundesbank.de [dostęp: 3.04.2011].

Polska odnotowywała największy napływ kapitału niemieckiego do 2007 r. Jego wartość systematycznie rosła po akcesji do Unii Europejskiej. Załamanie nastąpiło od 2008 r., co związane było z kryzysem w gospodarce światowej. Niemcy są na 2. miejscu (po Niderlandach) wśród najważniejszych inwestorów zagranicznych w Polsce. Według danych NBP skumulowana wartość niemieckich inwestycji na koniec 2009 r. wyniosła 18,5 mld euro, co daje prawie 16-proc. udział w inwestycjach zagranicznych ogółem. Według danych szacunkowych w 2010 r. inwestorzy niemieccy zainwestowali około 2 mld euro. Szacuje się, że łączna wartość zainwestowanego przez firmy Niemcy kapitału wyniosła na koniec 2010 r. ponad 20,5 mld euro.

Niemcy są na drugiej pozycji w rankingu inwestorów zagranicznych w Polsce; za 2010 r. wartość niemieckich inwestycji bezpośrednich przekroczyła 2,8 mld euro (za 2009 r. – 1,9 mld), na co znaczący wpływ miało przejęcie przez koncern Deutsche Telekom 48% udziałów w Polskiej Telefonii Cyfrowej Era. Na koniec zeszłego roku skumulowana wartość niemieckich inwestycji w Polsce wyniosła 23 mld euro³³³.

³³³ Na podstawie: *Na otwarciu rynku pracy za Odrą zarobią Niemcy i Polacy*, 11.04.2011 r. <https://forsal.pl/artykuly/504276,na-otwarciu-rynku-pracy-za-odra-zarobia-niemcy-i-polacy.html> [dostęp: 12.11.2024].

Bliskość geograficzna Niemiec od zawsze sprzyjała napływowi niemieckich inwestycji zagranicznych do Polski. Ich znaczny wzrost przypadł przede wszystkim na okres po wejściu Polski do UE. Jednak skok z 1,9 mld euro bezpośrednich inwestycji niemieckich w Polsce w 2009 r. na 2,8 mld euro w 2010 r. świadczy nie tylko o lepszej kondycji gospodarki niemieckiej, ale też o utrzymującym się zainteresowaniu Polską.

Interesującym zagadnieniem jest regionalne rozmieszczenie kapitału niemieckiego w województwach w Polsce. Należy podkreślić, że tego tematu dotyczy niewiele statystyk. Inwestorzy zagraniczni, prowadząc działalność w różnych regionach kraju, podają jedynie dane zagregowane na temat całości inwestycji w Polsce. Odczytując z wykresu dane ze statystyki zestawionej według PAliIZ, należy pamiętać, że kapitał w danym województwie to lokalizacja siedziby, a nie miejsce faktycznego rozmieszczenia tego kapitału. Stąd ma jedynie charakter szacunkowy. Realna pozycja woj. mazowieckiego jest znacznie słabsza niż ta wynikająca z tabeli. Natomiast w pewnym przybliżeniu można konstatować, że poza woj. mazowieckim znaczące miejsce na mapie inwestycji mają woj. wielkopolskie, dolnośląskie, pomorskie, łódzkie i śląskie.

Rozmieszczenie kapitału niemieckiego w województwach Polski przedstawiono w tabeli 76.

Tabela 76. Kapitał niemiecki w województwach w latach 2003–2009
(stan na 31.12.2009 r.) w mln PLN

Jednostka terytorialna	Niemcy						
	2003 (mln zł)	2004 (mln zł)	2005 (mln zł)	2006 (mln zł)	2007 (mln zł)	2008 (mln zł)	2009 (mln zł)
POLSKA	15 282,3	15 801,1	18 091,3	20 069,4	23 171,5	26 024,5	28 446,0
Region centralny	5 850,9	5 352,8	5 637,3	5 743,4	8 146,4	10 071,1	10 390,0
ŁÓDZKIE	406,7	465,2	471,8	499,0	563,3	567,1	568,5
MAZOWIECKIE	5 444,1	4 887,6	5 165,4	5 244,5	7 583,1	9 504,0	9 821,5
Region południowy	2 212,5	2 147,8	2 086,1	2 078,4	2 510,5	2 631,6	4 073,8
MAŁOPOLSKIE	766,6	691,5	619,0	620,0	778,6	814,1	1 443,2
ŚLĄSKIE	1 445,9	1 456,3	1 467,0	1 458,4	1 731,8	1 817,5	2 630,6
Region wschodni	593,4	596,8	599,4	804,8	755,0	721,6	733,9
LUBELSKIE	67,0	69,4	75,0	123,4	136,0	46,0	54,0

Tabela 76 (cd.)

Jednostka terytorialna	Niemcy						
	2003 (mln zł)	2004 (mln zł)	2005 (mln zł)	2006 (mln zł)	2007 (mln zł)	2008 (mln zł)	2009 (mln zł)
PODKARPACKIE	268,5	258,6	265,8	470,3	425,6	493,7	495,5
PODLASKIE	42,5	41,3	34,9	36,0	85,4	86,5	83,4
ŚWIĘTOKRZYSKIE	215,4	227,5	223,7	175,1	108,0	95,5	101,0
Region północno-zachodni	3 205,9	3 855,3	4 413,4	5 228,7	5 101,3	5 584,5	5 918,1
LUBUSKIE	214,2	216,7	236,0	252,8	290,3	297,3	309,2
WIELKOPOLSKIE	2 681,8	3 260,0	3 677,7	4 518,9	4 348,4	4 797,0	4 948,2
ZACHODNIO-POMORSKIE	309,8	378,7	499,7	457,0	462,6	490,2	660,8
Region południowo-zachodni	2 341,2	2 665,5	4 139,0	4 885,4	5 478,7	5 532,5	5 679,8
DOLNOŚLĄSKIE	1 815,3	2 117,7	3 501,1	4 252,3	4 835,1	4 828,4	5 022,8
OPOLSKIE	525,9	547,8	637,9	633,1	643,6	704,1	657,0
Region północny	1 078,4	1 182,8	1 216,2	1 328,6	1 179,5	1 483,1	1 650,3
KUJAWSKO-POMORSKIE	395,6	400,2	406,8	419,1	394,5	416,9	501,5
POMORSKIE	568,4	654,2	673,0	750,1	692,2	966,0	1 004,8
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	114,4	128,3	136,5	159,4	92,8	100,2	143,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Podobnie jak w 2008 r. najatrakcyjniejszymi województwami dla kapitału niemieckiego w 2009 r. były: mazowieckie 34,5% (rok wcześniej 36,5%), dolnośląskie – 17,7% (rok wcześniej 18,6%) i wielkopolskie – 17,4 (rok wcześniej 18,4).

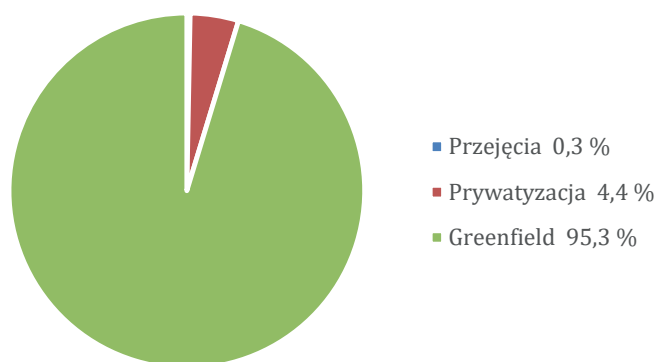
Polska staje się coraz bardziej powiązana z gospodarką niemiecką. Nasz kraj jest postrzegany jako atrakcyjne miejsce do lokowania kapitału. Do głównych zalet wymienianych przez niemieckich przedsiębiorców należą: wielkość potencjalnego rynku zbytu (56,5%), relatywnie niskie koszty pracy (53%), perspektywy wzrostu gospodarczego (50%), zasoby wykwalifikowanego personelu (49,9), integracja z UE (39,2%).

Tabela 77. Czynniki determinujące podjęcie inwestycji w Polsce

Determinanta	% wskazań
Wielkość rynku	56,5
Koszty siły roboczej	53,0
Perspektywy wzrostu gospodarczego	50,0
Kwalifikacje siły roboczej	49,9
Podaż siły roboczej	48,6
Możliwość redukcji kosztów produkcji	44,8
Bezpieczeństwo prawne	39,9
Niskie podatki	39,5
Członkostwo w UE	39,2

Źródło: PAliIZ.

Najszerzy strumień kapitału niemieckiego napływa do sektora przemysłowego – przemysłu motoryzacyjnego, chemicznego, farmaceutycznego i metalowego. Na drugim miejscu plasuje się pośrednictwo finansowe, na kolejnych zaś transport i handel. Środki te i obecność firm niemieckich na rynku polskim pozwoliły na unowocześnienie gospodarki polskiej oraz przyczyniły się do poprawy konkurencyjności wytwarzanych w kraju dóbr i usług. Najważniejszym efektem niemieckich inwestycji zagranicznych jest tworzenie nowych miejsc pracy oprócz unowocześnienia już istniejących³³⁴.

Wykres 30. Przejęcia, prywatyzacja, *greenfield*

Źródło: opracowanie własne.

³³⁴ M. Moszyński, *op. cit.*

Największa część niemieckich inwestycji przypada na działalność nowych firm *greenfield investments*, a jedynie niewielką część stanowią przejęcia czy też inwestycje związane z prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych.

To bliskość logistyczna wpływa na siłę kontaktów. Niemcy mają bardzo dużo rodzinnych firm średniej wielkości. To firmy zarządzane w sposób bezpośredni. Ich właściciele chcą mieć codzienny wpływ na decyzje. W związku z tym chcą budować nowy zakład w odległości kilkuset kilometrów od swojej siedziby. Najpierw korzystał na tym Poznań, a potem – dzięki A4 – także Wrocław.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego pod koniec 2008 r. w Polsce funkcjonowało 5835 spółek z udziałem kapitału niemieckiego, a liczba udziałowców wyniosła 7473. Podstawowy kapitał zagraniczny spółek niemieckich wyniósł 26 024,5 mln PLN, co stanowiło 17,83% kapitału zagranicznego ogółem. Według danych PAIiZ należy uzupełnić, iż kapitał niemiecki w porównaniu z inwestorami innych krajów jest dużo bardziej rozdrobniony i jego obecność w Polsce jest prawdopodobnie wyższa niż ta wynikająca ze statystyk. Po drugie niewykluczone jest, że część inwestorów holenderskich to firmy niemieckie, które inwestują w Polsce poprzez firmy zarejestrowane w tym kraju³³⁵.

Niemcy od wielu lat są jednym z najważniejszych inwestorów w Polsce, czego dowodem jest fakt, że 275 niemieckich firm zainwestowało w naszym kraju ponad 1 mln euro. Najwięksi inwestorzy to:

- Metro AG – sieć supermarketów, usługi, handel detaliczny i hurtowy,
- Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG – pośrednictwo finansowe,
- Volkswagen AG – produkcja samochodów, zakłady w Poznaniu, Gorzowie Wielkopolskim, Legnicy, Polkowicach – pośrednictwo finansowe – Volkswagen Bank,
- Commerzbank AG – udziały w BRE S.A. Warszawa, pośrednictwo finansowe,
- RWE Plus AG – energia elektryczna, gaz i woda,
- Deutsche Bank AG – Deutsche Bank Polska S.A. w Warszawie, pośrednictwo finansowe,
- Siemens AG – handel, naprawy, nieruchomości, pośrednictwo finansowe, produkcja urządzeń elektrycznych, handel detaliczny i hurtowy,
- Pfleiderer AG – produkcja drewna i wyrobów z drewna,
- Allianz – pośrednictwo finansowe i ubezpieczenia – TU Allianz Polska i TU Allianz Życie, udziały w PKO S.A.

³³⁵ Polska jako miejsce lokowania...

Inwestycje małych i średnich przedsiębiorstw o wartości poniżej 1 mln euro, aktywnych głównie w regionach przygranicznych, również mają duże znaczenie.

Na koniec 2009 r. w Polsce działało 6 tys. firm z udziałem kapitału niemieckiego, a wartość bieżąca inwestycji oceniana była na ponad 23 mld euro.

Niestety, wiele barier hamuje zainteresowanie inwestorów naszym krajem, którym największe problemy z rozpoczęciem działalności w Polsce przysparzają: przygotowanie dokumentacji i procedury związane z rejestracją firmy (51%), biurokracja (45,0%), częste zmiany przepisów (44,6%), obowiązujące rozwiązania prawne (42,1%) oraz długi czas oczekiwania na decyzje administracyjne³³⁶.

Polsko-niemieckie obroty towarowe

Obok inwestycji – drugim, podstawowym nurtem współpracy gospodarczej jest wymiana handlowa z Niemcami. Niemcy są nie tylko filarem gospodarki europejskiej, ale również jednym z nich w handlu zagranicznym Polski.

W okresie transformacji gospodarki polskiej potencjały i struktury gospodarcze Polski oraz Niemiec znacznie się między sobą różniły. W 1995 r. PKB Polski był sześciokrotnie mniejszy niż PKB Niemiec. Ta różnica powoli się zmniejszała. W 1995 r. przeciętny mieszkaniec Niemiec miał trzy razy wyższy dochód niż obywatel Polski. Do 2006 r. ta różnica zmniejszyła się o mniej niż 1/3.

W przeszłości także zasoby czynników produkcji obu krajów znacznie się między sobą różniły. Na początku transformacji systemowej Polska była względnie zasobna w siłę roboczą, ziemię, niektóre surowce (węgiel, drewno, siarkę). Równocześnie brakowało jej kapitału finansowego oraz kapitału ludzkiego. Gospodarka była względnie przestarzała technologicznie.

Konsekwencją różnic w zasobach czynników produkcji była komplementarność struktur ekonomicznych Polski i Niemiec. Jej następstwem była z kolei dominacja w ich wymianie towarowej handlu międzygałęziowego.

Przedmiotem specjalizacji eksportowej Polski były produkty praco-, ziemio- i surowcochłonne (często nieprzetworzone), w wytwarzaniu których Polska miała przewagę komparatywną. Przedmiotem importu z Niemiec były produkty kapitałochłonne.

³³⁶ Na podstawie *Bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce – stałe problemy bez zmian*, 13.03.2023 r. <https://zpp.net.pl/bariery-prowadzenia-dzialalnosci-gospodarczej-w-polsce-stale-problemy-bez-zmian/> [dostęp: 10.03.2023].

O dominacji handlu międzygałęziowego w wymianie towarowej Polski z Niemcami na początku transformacji systemowej świadczyła struktura głównych pozycji towarowych składających się na tę wymianę.

W trakcie transformacji systemowej zmieniły się w Polsce rozmiary i proporcje zasobów czynników produkcji oraz ich wynagrodzenia, a co za tym idzie także przewagi komparatywne. Transformacja systemowa oraz akcesja do UE skłaniały niemieckich inwestorów zagranicznych do coraz większego eksportu kapitału bezpośredniego do Polski.

Polsko-niemieckie obroty towarowe

Od 20 lat Niemcy pozostają pierwszym partnerem handlowym Polski. **W 2010 r. obroty wyniosły 58,9 mld euro (+18,5%), w tym 30,5 mld euro polskiego eksportu (+18,8%) i 28,4 mld importu (+18,2%).** Udział Niemiec w polskim eksporcie ogółem sięga 26% i w imporcie 22%. Polska dla RFN jest 13. partnerem handlowym jako ich importer (2,8%) i 10. jako kraj, do którego Niemcy eksportują swoje towary (3,2%).

Polsko-niemieckie obroty towarowe w latach 2006–2011, według polskich statystyk, obrazuje zestawienie (w mln euro) w tabeli 78.

Tabela 78. Polsko-niemieckie obroty towarowe w latach 2006–2011 według polskich statystyk

	2006	2007	2008	2009	2010	Dynamika 2010 2009	1.02. 2011	Dynamika 1.02.2011 1.02.2010
Eksport	23 776,2	26 370,1	29 124,1	25 687,7	30 503,6	118,8	5 053,5	116,0
Import	23 854,6	29 023,1	32 755,2	24 053,2	28 421,9	118,2	4 202,6	108,6
Obroty	47 630,8	55 393,2	61 879,3	49 738,9	58 925,5	118,5	9 256,1	112,5
Saldo	-78,4	-2 653,0	-3 631,1	+1 632,5	+2 081,7	b.d.	850,9	b.d.

Źródło: opracowanie własne.

W zakresie polskiego eksportu do Niemiec od chwili polskiego członkostwa w UE zachodzą zmiany ilościowe i jakościowe. Systematycznie zwiększała się dynamika polskiego eksportu na rynek niemiecki. Przyniosło to wzrost jego rozmiarów z 15 mld euro w 2003 r. do 31,4 mld euro w 2010 r. Polsko-niemieckie obroty towarowe w latach 2008–2011 obrazuje tabela 79.

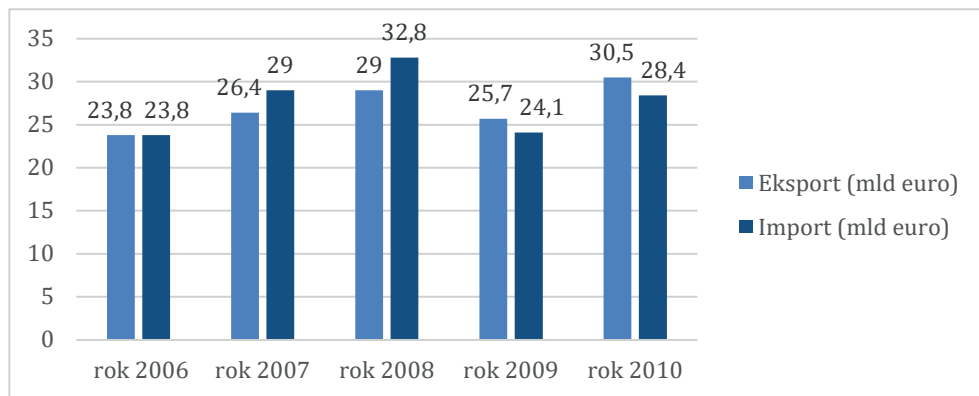
Tabela 79. Handel zagraniczny Polski z Niemcami w mld euro – stan na czerwiec 2011 r.

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011
Obroty (zmiany w % do roku ubiegłego)	61,9 (+9,0)	49,7 (-19,7)	60,8 (+18,5)	27,7 (+22,9)
Eksport	29,1 (+10,4)	25,7 (-11,8)	31,4 (+22,4)	14,4 (+18,9)
Import	32,8 (+13,2)	24,1 (-26,6)	29,4 (+22,1)	13,3 (+19,1)
Saldo	-3,7	1,7	2,0	1,1
% udziału w polskim imporcie	23,0	22,4	21,9	21,9
% udziału w polskim eksporcie	25,0	26,2	26,2	26,1

Źródło: opracowanie własne.

Obroty handlowe Polski i Niemiec były rekordowe. W 2011 r. wyniosły 60 mld euro. Polska była dla Niemiec większym partnerem niż Rosja czy Japonia. Rok 2011 nie był gorszy, ponieważ w ciągu czterech pierwszych miesięcy obroty handlowe wyniosły już ponad 20 mld euro. W Polsce zainwestowało już 6 tys. niemieckich firm. W kolejce czekały następne³³⁷.

Na wykresie 31 przedstawiono polsko-niemieckie obroty towarowe w okresie 2006–2010.



Wykres 31. Polsko-niemieckie obroty towarowe w mld euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie Polski Instytut Ekonomiczny, 28.03.2024 r., <https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2022/12/Wspolpraca-Polska-Niemcy.pdf> [dostęp: 3.11.2024].

³³⁷ J. Lepiarz, *Polskie firmy w Niemczech: zadowolone, ale jeszcze nieliczne*, 14.02.2018 r., <https://www.dw.com/pl/polskie-firmy-w-niemczech-zadowolone-ale-jeszcze-nieliczne/a-42589091> [dostęp: 3.03.2011].

Wysoka dynamika wzrostu polskiego eksportu do RFN oraz osiągnięty jego poziom nie umożliwiły utrzymania udziału tego rynku w polskim handlu zagranicznym. Wynikało to głównie z problemów w niemieckiej gospodarce, spadku jej konsumpcji zagranicznej, a także ze wzrostu innych, znacznie większych polskich rynków zbytu. Niemcy zanotowały jedynie 1,3% wzrostu PKB w 2008 r., a w 2009 r. przewidziano spadek PKB do -2,3%. Przyrosty na innych kierunkach geograficznych były wyższe, tak że udział rynku niemieckiego obniżył się z 38% w 1995 r. do 26% w 2010 r., a w imporcie z 27% w 1995 r. do 26% w 2010 r. Dynamika wzrostu polskiego eksportu do Niemiec nie była równomierna we wszystkich branżach.

Udział Niemiec w handlu z Polską stopniowo się zmniejsza. W 2006 r. ich udział w polskim eksporcie wynosił 27% (od 1995 r. zmniejszył się o 11 pkt proc.). W imporcie spadek był znacznie mniejszy (3 pkt proc. – zob. wykres 1). To oznacza, że zapotrzebowanie gospodarki polskiej na towary niemieckie niewiele się zmienia, natomiast polskie towary w większym stopniu znajdują zbyt poza rynkiem niemieckim. Przyczyną jest – po pierwsze – intensyfikacja polskiego handlu z innymi krajami UE. Po drugie, Niemcy przestają być tak ważnym partnerem polityczno-gospodarczym Polski jak dawniej.

Oprócz wysokiej dynamiki ogółem następuje poprawa struktury handlu, co objawia się w postaci coraz wyższego udziału towarów wysoko przetworzonych.

W strukturze towarowej polskiego eksportu dominują części i akcesoria do pojazdów samochodowych, meble, silniki spalinowe, pojazdy samochodowe, miedź rafinowana, druty, aparatura odbiorcza dla telewizji, konstrukcje do budowy mostów, statki i łodzie. Największy udział w eksporcie miały maszyny i urządzenia mechaniczne oraz sprzęt elektryczny (22%), metale nieszlachetne (17%) oraz pojazdy (15%).

W polskim imporcie przeważają: części i akcesoria do pojazdów samochodowych, pojazdy samochodowe, oleje ropy naftowej, części do silników, leki, wyroby walcowane i artykuły z żeliwa lub ze stali, artykuły z tworzyw sztucznych, okucia, maszyny i urządzenia mechaniczne. Największy udział w imporcie miały maszyny i urządzenia mechaniczne (25%), metale nieszlachetne (16%), pojazdy i statki (14%) oraz tworzywa sztuczne i wyroby z kauczuku (12%).

W konsekwencji opisanych zmian w zasobach czynników produkcji w Polsce nastąpiło zmniejszenie różnic względnych zasobów oraz cen czynników produkcji między Polską i Niemcami. Względne wyposażenie obu państw w czynniki produkcji staje się coraz bardziej podobne, a co za tym idzie, struktury produkcji

w obu krajach upodabniają się do siebie. W miarę upływu czasu proces konwergencji postępował. W konsekwencji poprawiła się struktura polskiego eksportu do Niemiec i nastąpiła intensyfikacja handlu wewnątrzgałęziowego³³⁸.

Drugim zauważalnym zjawiskiem było utrwalenie tendencji do zwiększenia udziału w polskim eksporcie handlu wewnątrzgałęziowego (ang. *intra-industry trade*) oraz kształtowanie się nowej jakości oferty polskich firm na rynku niemieckim.

Upodabnianie się struktur gospodarczych skłania do prowadzenia handlu wewnątrzgałęziowego (zarówno poziomego, jak i pionowego). Handel poziomy polega na wymianie odmian produktów o podobnej jakości, lecz różnych cechach pozajakościowych ważnych z punktu widzenia konsumentów. Z kolei handel pionowy polega na wymianie odmian dóbr finalnych o różnej jakości albo dóbr finalnych i półproduktów pochodzących z tej samej branży.

Z poziomym handlem wewnątrzgałęziowym mamy do czynienia wówczas, gdy względne wartości jednostkowe równoczesnego eksportu i importu podobnych produktów mieszczą się w pewnym przedziale. Im przedział jest węższy, tym bardziej rygorystyczne są warunki dotyczące podobieństwa dóbr i mniej intensywny jest handel poziomy. W latach 2000–2006 wzrósł udział handlu wewnątrzgałęziowego (*intra-industry trade* – IIT)³³⁹. Zmiany struktury handlu wewnątrzgałęziowego z Niemcami są korzystne z punktu widzenia Polski.

Spada udział wymiany, w której Polska dostarcza towary o niskiej jakości i rośnie udział handlu z Polską eksportującą towary o wysokiej jakości. W sumie Polska w coraz większym stopniu prowadzi z Niemcami wymianę charakterystyczną dla krajów uprzemysłowionych, co świadczy o upodabnianiu się struktur obu krajów i jest dowodem awansu ekonomicznego Polski. Tę tezę potwierdza również analiza sektorowa rodzajów handlu wewnątrzgałęziowego Polski z Niemcami.

³³⁸ Handlem wewnątrzgałęziowym określa się równoczesny dwukierunkowy przepływ towarów z tej samej branży pomiędzy dwoma krajami. Znaczący udział handlu wewnątrzgałęziowego w całości handlu świadczy o wysokim poziomie rozwoju kraju, dotyczy on bowiem głównie towarów z branży przetwórczej, szczególnie mocno rozwiniętej w krajach uprzemysłowionych. Handel wewnątrzgałęziowy można podzielić na handel tzw. horyzontalny lub poziomy, tzn. oparty na innych parametrach niż jakość (np. kolor, marka), oraz na handel wewnątrzgałęziowy wertykalny lub pionowy, czyli oparty na jakości towaru lub w którym uwzględnia się półprodukty niezbędne do wytworzenia towaru. Jeśli jedno państwo eksportuje dany towar o niższej jakości lub półprodukty, a otrzymuje towary wyższej jakości, wówczas mówi się o handlu pionowym niskiej jakości, w przeciwnym wypadku pionowy handel wewnątrzgałęziowy kraju jest wysokiej jakości. Por. E. Czarny, K. Śledziwska, *Polski handel wewnątrzgałęziowy z UE na początku XXI wieku*, PWE, Warszawa 2009, s. 4.

³³⁹ E. Czarny, *op. cit.*, s. 243.

Tabela 80. Rodzaje handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie towarowej Polski z Niemcami w 2006 r.

Sekcja	IIT	IIT pionowy niska jakość	IIT pionowy wysoka jakość ³⁴⁰	IIT poziomy
Zwierzęta żywe	18,3%	3,8%	9,4%	5,1%
Produkty pochodzenia roślinnego	16,9%	10,0%	2,8%	4,1%
Tłuszcze i oleje	3,4%	0,6%	2,4%	0,4%
Gotowe artykuły spożywcze	32,0%	11,3%	10,3%	10,4%
Produkty mineralne	5,2%	1,0%	0,5%	3,7%
Produkty przemysłu chemicznego	18,2%	8,2%	4,2%	5,8%
Tworzywa sztuczne i wyroby z nich: kauczuk i wyroby z kauczuku	44,4%	25,5%	4,0%	14,9%
Skóry i skórki surowe, skory wyprawione	55,6%	3,2%	5,4%	47,1%
Drewno i wyroby z drewna	25,3%	8,9%	9,7%	6,6%
Ścier drzewny lub innego włóknistego materiału	29,1%	12,3%	8,2%	8,7%
Materiały i wyroby włókiennicze	29,1%	5,4%	19,0%	4,7%
Obuwie, nakrycia głowy, parasole	31,8%	9,6%	19,9%	2,3%
Wyroby z kamieni, gipsu, cementu, azbestu, miki	33,0%	17,3%	8,1%	7,6%
Perły naturalne lub hodowlane, kamienie szlachetne	4,0%	1,0%	1,8%	1,2%
Metale nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych	32,2%	15,7%	3,9%	12,6%
Maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektryczny	31,8%	19,6%	6,5%	5,7%
Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające	51,7%	7,7%	10,1%	34,0%
Przyrządy, narzędzia i aparaty optyczne, fotograficzne	33,1%	23,5%	8,8%	0,9%
Broń i amunicja	4,7%	1,1%	3,6%	0,0%
Wyroby różne	23,1%	7,7%	10,9%	4,5%
Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki	22,9%	22,9%	0%	0%

Źródło E. Czarny, *Przepływy kapitałowe a dwustronny handel między Polską a Niemcami po rozszerzeniu Unii*, [w:] W. Małachowski (red.), *Polska i Niemcy po rozszerzeniu UE*, SGH, Warszawa 2009, s. 243.

³⁴⁰ IIT pionowy wysoka jakość – pionowy handel wewnątrzgałęziowy, w którym Polska eksportuje produkty o wysokiej jakości, importuje produkty o niskiej jakości, IIT pionowy niska jakość – pionowy handel wewnątrzgałęziowy, w którym Polska eksportuje produkty o niskiej jakości, zaś importuje produkty o wysokiej jakości.

Z danych zawartych w tabeli wynika, że spośród branż zajmujących ważne miejsce w polskim handlu największy udział handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie Polski z Niemcami notuje przemysł motoryzacyjny (sekcja 17). Udział handlu wewnątrzgałęziowego równy 51,7% czyni tę formę wymiany dominującą w handlu pojazdami i komponentami do nich. W dodatku, w dwukierunkowym handlu produktami tej branży dominują te rodzaje handlu, które świadczą o wysokim poziomie rozwoju prowadzących go państw (handel poziomy z udziałem 34% oraz pionowy z Polską eksportującą produkty o wysokiej jakości – 10,1%) Trudno się temu dziwić, gdyż Niemcy są potęgą w produkcji pojazdów, a bliskość geograficzna (wspólna granica) i zaawansowany rozwój polskiej branży motoryzacyjnej czynią Polskę naturalnym partnerem Niemiec w poziomym handlu wewnątrzgałęziowym produktami tego przemysłu³⁴¹.

Polska zdobywa pozycje również na niemieckim rynku tworzyw sztucznych (sekcja 7). Udział handlu wewnątrzgałęziowego takimi produktami w wymianie z Niemcami wynosi prawie 45%, do czego przyczyniają się głównie handel poziomy (14,9%) oraz pionowy z Polską dostarczającą produkty o niskiej jakości (25,5%). Wymiana wewnątrzgałęziowa stanowi też prawie 1/3 handlu maszynami (sekcja 16), przy czym tym razem dominuje najmniej zaawansowana forma wymiany pionowej (niecałe 20% handlu takimi produktami). Wydaje się, że w tym przypadku Polska wchodzi na rynek niemiecki, zaczynając od eksportu produktów o niskiej jakości. Względnie intensywny jest handel wewnątrzgałęziowy gotowymi artykułami spożywczymi (sekcja 4; udział IIT w całości obrotów 32%). Również ta branża zdaje się mieć dobre perspektywy rozwojowe, zwłaszcza że polskie produkty rolne oraz spożywcze tradycyjne cieszą się uznaniem niemieckich nabywców.

W tabeli 81 przedstawiono 10 głównych pozycji w handlu Polski z Niemcami po stronie eksportu i importu w 2006 r.

Tabela 81. Dziesięć głównych pozycji w handlu Polski z Niemcami, udział procentowy w 2006 r.

Eksport	
Pojazdy drogowe	9,3
Meble	8,7
Transakcje specjalnie niesklasyfikowane według rodzaju	7,6

³⁴¹ E. Czarny, *op. cit.*, s. 243.

Tabela 81 (cd.)

Eksport cd.	
Aparatura, maszyny i urządzenia elektryczne	7,3
Maszyny i urządzenia energetyczne	6,3
Metale niezależne	5,9
Produkty metalowe, gdzie indziej niewymienione	4,9
Żelazo i stal	4,1
Węgiel, koks, brykiety	3,4
Wyroby różne	2,9
Import	
Pojazdy drogowe	10,8
Aparatura, maszyny	6,7
Ogólny sprzęt przemysłowy i części maszyn gdzie indziej niewymienione	5,9
Transakcje specjalne niesklasyfikowane według rodzaju	5,8
Produkty metalowe gdzie indziej niewymienione	5,5
Tworzywa sztuczne przetworzone	5,4
Sprzęt specjalistyczny	5,3
Sprzęt i urządzenia telekomunikacje	5,2
Żelazo i stal	4,6
Metale nieżelazne	3,7

Źródło: E. Czarny, *op. cit.*, s. 243.

Tabela 82. Główne rynki zbytu polskich towarów eksportowych w latach 2000–2009 (w %)

Kraj	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Niemcy	34,8	34,4	32,8	32,2	30,0	28,2	27,1	25,9	25,1	26,1
Włochy	5,1	5,4	6,1	6,1	6,0	6,2	6,2	6,1	6,2	6,9
Francja	6,3	5,4	5,6	5,7	6,1	6,1	6,5	6,6	6,0	6,8
Wielka Brytania	4,4	5,0	5,2	5,0	5,4	5,6	5,7	5,9	5,8	6,4
Czechy	3,7	4,0	4,0	4,0	4,3	4,6	5,5	5,5	5,7	5,8
Holandia	2,6	2,9	3,2	2,8	3,9	4,4	4,3	4,6	5,2	4,2
Rosja	5,0	4,7	4,5	4,4	4,3	4,2	3,8	3,8	4,0	3,7
Szwecja	2,7	2,7	3,3	3,6	3,5	3,1	3,2	3,2	3,2	2,7

Tabela 82 (cd.)

Kraj	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Węgry	2,0	2,1	2,2	2,4	2,6	2,8	3,0	2,9	2,8	2,7
Hiszpania	1,6	1,6	1,8	2,1	2,4	2,5	2,5	2,9	2,5	2,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 83. Główni dostawcy towarów do Polski w latach 2000–2009 (w %)

Kraj	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Niemcy	23,8	24,0	24,3	24,3	24,4	24,7	24,0	24,0	23,0	22,4
Chiny	2,8	3,2	3,7	4,2	4,6	5,4	6,1	7,2	8,0	9,3
Rosja	9,4	8,8	8,0	7,7	7,2	8,8	9,7	8,7	9,8	8,7
Włochy	8,3	8,3	8,3	8,5	7,9	7,1	6,8	6,8	6,5	6,7
Francja	6,4	6,8	6,9	7,0	6,7	6,0	5,5	5,1	4,7	4,6
Czechy	3,1	3,5	3,2	3,4	3,6	3,6	3,5	3,5	3,6	3,6
Holandia	3,5	3,6	3,4	3,3	3,5	3,4	3,1	3,4	3,4	3,6
Korea Płd.	4,4	4,2	3,8	3,7	3,3	3,1	2,9	3,1	2,8	3,0
Wielka Brytania	1,5	1,0	1,0	0,9	1,2	1,6	2,3	2,3	2,5	2,9
Belgia	2,5	2,7	2,7	2,6	2,5	2,6	2,5	2,5	2,4	2,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Reasumując, wraz ze zmianą wielkości polskich zasobów czynników produkcji, w tym zwłaszcza pracy i kapitału, handel Polski z Niemcami **w coraz mniejszym stopniu jest wymianą międzygałęziową opartą na różnicach między obu krajami. Następuje upodabnianie się ich struktur gospodarczych, choć poziomy ich rozwoju jeszcze się nie zrównały. Niemcy pozostają krajem o zdecydowanie większym potencjale gospodarczym niż Polska.** W konsekwencji perspektywy rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego pozostają ograniczone, choć w badanym okresie nastąpiła znaczna poprawa struktury polskiego eksportu. Polska coraz rzadziej dostarcza produkty nieprzetworzone, przedstawiając się na wytwarzanie oraz eksport artykułów z przemysłów przetwórczych. Jednak otwarcie gospodarek innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej zaostrza konkurencję na rynku niemieckim i polskie produkty nie zawsze są w stanie utrzymać pozycje zdobyte dzięki akcesji Polski do UE³⁴².

³⁴² E. Czarny, *op. cit.*, s. 248.

Wartość niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce od czasu systemowych zmian przełomu 1989/1990 sięga ponad 21 mld euro. Tylko w roku 2009, gdy w Niemczech nastąpiła recesja, firmy niemieckie lekko podwyższyły swoje inwestycje w Polsce do 2,1 mld euro³⁴³. Do tego dochodzą nieujęte w statystykach inwestycje małych i średnich przedsiębiorstw o wartości poniżej 1 mln euro, zwłaszcza w regionach przygranicznych. Największa część niemieckich inwestycji przypada na działalność nowych firm *greenfield investments*, a jedynie niewielką część stanowią przejęcia czy też inwestycje związane z prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych. Przedsiębiorstwa niemieckie inwestują coraz więcej także w zaawansowane technologicznie rodzaje produkcji i usług oraz rozwijają w Polsce swą działalność naukowo-badawczą.

Na koniec 2009 r. w Polsce działało 6 tys. firm z udziałem kapitału niemieckiego, wartość bieżąca niemieckich inwestycji w Polsce oceniana była na 20,8 mld euro.

Dla niemieckich firm najatrakcyjniejszym krajem we Europie Środkowo-Wschodniej jest Polska: aż 95% przedsiębiorstw ankietowanych przez Polsko-Niemiecką Izbę Przemysłowo-Handlową (AHK) wybrałoby Polskę jako miejsce do inwestowania. Raport opracowany przez Polsko-Niemiecką Izbę Przemysłowo-Handlową AHK został opublikowany w lutym 2011 r., uczestniczyło w nim 90 przedsiębiorstw.

Obecność kapitału niemieckiego w Polsce w firmach prowadzących działalność badawczo-rozwojową (B+R) jest jeszcze ograniczona i dotyczy na tym etapie w znacznej mierze paru firm w Polsce. Na terenie Dolnego Śląska są to: firmy Siemens (lokalizacja we Wrocławiu i w Łodzi), Leoni Kabel (lokalizacja w Kobierzycach pod Wrocławiem). Przyciąganie inwestycji tego typu ma strategiczne znaczenie dla interesów polskiej gospodarki³⁴⁴.

Działalność badawczo-rozwojową (B+R) firm niemieckich w Polsce (stan na koniec 2008 r.) pokazano w tabeli 84.

W roku 2008 PAIiZ prowadziło 13 projektów niemieckich firm o wartości 363 mln euro, dzięki którym powstało 3 tys. miejsc pracy³⁴⁵.

³⁴³ *Ibidem*, s. 249.

³⁴⁴ *Ibidem*, s. 243.

³⁴⁵ *Niemieccy inwestorzy wolą Polskę*, 31.10.2012 r., <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/niemieccy-inwestorzy-wola-polske/> [dostęp: 12.11.2024].

Tabela 84. Działalność badawczo-rozwojowa (B+R) firm niemieckich w Polsce (stan na koniec 2008 r.)

Firma macierzysta	Opis działalności usługowej	Rok założenia centrum	Branża macierzysta	Zasięg geograficzny świadczonej usługi	branże obsługiwane przez centrum	lokalizacje
BSH (Bosch Siemens Hausgeräte) Centrum Usług Informatycznych, Centrum Badań i Rozwoju	Serwis komputerów i oprogramowania, projektowanie i testowanie suszarek do tkanin	2007	handel	Europa	AGD	Łódź
Lufthansa Systems Poland (d. Lido)	Centrum informatyki, dział usług, dział produkcji oprogramowania	1998	transport i kolportaż	Świat	finanse, bankowość, maszynowy	Gdańsk
Intelligence Centrum Systemów Informatycznych	Hosting systemów informatycznych	1995	IT	Europa	budownictwo, przemysł, handel	Tarnowo Podgórne k. Poznania
Diehl Controls Centrum Badawczo-Rozwojowe	Projektowanie i wdrażanie rozwiązań dla producentów sprzętu gospodarstwa domowego	2006	AGD	Świat	AGD	Wrocław
SAP Polska	Wdrożenia w międzynarodowych przedsiębiorstwach	1995	IT	Świat	przemysł, handel, finanse	Warszawa, Wrocław
Lurgi – Centrum Projektowania i Realizacji Instalacji Bioetanolu	Projektowanie procesów technologicznych i generalnej realizacji inwestycji, zarządzanie projektami, projektowanie, kompletacja dostaw, zarządzanie budową i rozruchem	1998	chemia i kosmetyki	Europa	chemia	Kraków
Leoni Kabel	Produkcja kabli	2001	produkcja kabli	Świat	motoryzacja	Kobierzyce
Siemens	Centrum informatyki, dział usług, dział produkcji oprogramowania	2001	oprogramowanie	Świat	informatyka	Wrocław

Źródło: opracowanie własne.

Wybrane sektory gospodarki

BPO to skrócona nazwa sektora usług dla biznesu, w którym międzynarodowe korporacje zlecają realizację wybranych działań przedsiębiorstwom, oddziałom za granicą. W Polsce sektor BPO zaczął się rozwijać od 2004 r. Najwięcej firm (w tym niemieckich) z tej branży zainwestowało w Krakowie, Warszawie, Gdańsku oraz we Wrocławiu. Do Polski przeniosły produkcję usług takie niemieckie firmy, jak: Siemens (centrum rozwoju oprogramowania), DHL (przesyłki), Genpact (centrum serwisowe dla klientów z Niemiec, Austrii i Szwajcarii), Geoban (usługi serwisowo-bankowe), Alstom (centrum badawczo-rozwojowe), Remy Internationale (centrum B+R), UPS (centrum rachunkowe), Opera software (centrum badawczo-rozwojowe), Tieto (centrum badawczo-rozwojowe), Diehl Controls (projektowanie i wdrażanie nowoczesnych rozwiązań dla producentów sprzętu gospodarstwa domowego).

Dla oceny Polski jako miejsca lokowania kapitału niemieckiego kluczowe są porównania przeprowadzone rok po akcesji. To właśnie one pokazują niemieckim inwestorom nowe szanse i możliwości przenoszenia produkcji do Polski. W badaniach tych przedsiębiorcy niemieccy zaczynają coraz częściej postrzegać Polskę jako najważniejsze miejsce dla lokalizacji inwestycji niemieckich w krajach regionu.

W świetle ankiet z ponad 300 firm niemieckich znana niemiecka kancelaria Rödl&Partner, która obsługuje niemieckich inwestorów, wskazała, że Polska przedstawia się jako najważniejszy rynek zbytu dla niemieckich produktów wśród krajów EŚW, stwierdzając, że prowadzenie biznesu przez niemieckich inwestorów po akcesji w Polsce rozwijało się najlepiej, a lojalni i zaangażowani pracownicy ze znajomością języka niemieckiego tworzą potencjał dla spółek zależnych niemieckich firm w Polsce³⁴⁶. Na tle pozostałych krajów regionu badanie to obrazuje postęp w postrzeganiu Polski w porównaniu z wcześniejszymi ankietami, które na pierwszym miejscu stawiały z reguły Czechy. Duża część ankietowanych firm niemieckich twierdzi, że po akcesji Polski ich działalność uległa poprawie. Niemieckie firmy przede wszystkim bardzo wysoko oceniają fachowość swoich polskich pracowników.

Obecnie firmy zza Odry chwalą sobie wybór lokalizacji w Polsce, chociaż w roku 2011 dostaliśmy gorszą ocenę.

³⁴⁶ Raport, *Polska atrakcyjnym miejscem lokowania inwestycji niemieckich*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, 2011.

Tabela 85. Najatrakcyjniejsze kraje dla Niemców³⁴⁷

Kraj	2010	2011
Polska	5,05	4,80
Słowacja	3,33	4,13
Czechy	3,51	4,12
Estonia	3,65	4,00
Litwa	3,69	3,81
Niemcy	3,31	4,43
Chiny	3,49	4,10

Źródło: *Raport, Polska atrakcyjnym miejscem lokowania inwestycji niemieckich*, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, 2011.

4,8 pkt – na tyle w sześciostopniowej skali ocenili Polskę jako lokalizację inwestycji niemieccy inwestorzy obecni nad Wisłą – wynika z ankiety Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej, w której wzięło udział prawie 80 firm. To najlepszy wynik, w porównaniu do pozostałych 18 krajów Europy Środkowej i Wschodniej oraz Niemiec i Chin, o które też pytano w badaniu. 95% przedsiębiorców zainwestowałoby w Polsce jeszcze raz. Niemieckie firmy dobrze oceniają polską gospodarkę.

PWC sporządził ranking wskazujący państwa atrakcyjne dla lokalizacji usług, nakierowanych na odbiorców z danego kraju. W 2008 r. zajmowaliśmy w nim pierwsze miejsce, a w 2009 r. spadliśmy na trzecie, uzyskując 88 pkt. Za najbardziej atrakcyjną lokalizację dla lokowania inwestycji w usługi została uznana Słowacja, uzyskując 95 pkt, gdyż jej wejście do strefy euro uznano za czynnik mocno przyciągający inwestorów. W 2023 r. Polska zajęła drugie miejsce w Europie pod względem atrakcyjności dla inwestycji i tworzenia nowoczesnych usług biznesowych.

Dezinwestycje firm niemieckich

Delokalizacja, czyli powrót produkcji lub dezinwestycje, następuje w wyniku niespełnienia oczekiwań w krajach inwestycyjnych. Na pierwszym miejscu powodem wycofania się firm niemieckich z Polski jest czynnik kosztowy związany z szybko rosnącymi kosztami pracy za granicą. Jako drugi czynnik firmy

³⁴⁷ Maksymalnie 6 pkt.

niemieckie wskazywały zawiedzione oczekiwania w stosunku do jakości produkowania za granicą. Ten wątek pojawiał się w początkowym okresie przenoszenia produkcji z Niemiec do Polski, ale jego znaczenie zostało później zmarginalizowane, gdyż menedżerowie zgodnie oświadczyli, że jakość produkcji nie jest niższa niż w Niemczech³⁴⁸. Wycofywanie się z inwestycji zagranicznej jest zjawiskiem stosunkowo rzadkim, ale zdarzającym się najczęściej w sytuacji, gdy inwestycja nie spełniła pokładanych w niej nadziei³⁴⁹. Zjawisko powrotu kapitału niemieckiego było przedmiotem analiz Instytutu Techniki Systemowej i Badań Innowacyjnych. Autorzy badań stwierdzili, że zjawisko to pozostaje w cieniu przenoszenia produkcji poza granicę Niemiec, ale w 4% badanych przypadków niemieckich firm, uzyskano informację, że ma ono miejsce. W przypadku dezinvestycji znaczenie mieć mogą:

- zbyt szybko rosnący koszt czynników produkcji (w przypadku Polski – zbyt szybko rosnące płace.
- jakość,
- elastyczność dostaw,
- „wąskie gardła potencjału” – np. wąskie gardło twardych elementów infrastruktury, szczególnie dróg krajowych i autostrad.

Przykładem firmy, która przeniosła z powrotem swoją siedzibę do Niemiec, jest Karmann Produktion Systems z Chorzowa. Firma ta należy do Grupy Karmann, mającej swoją siedzibę w Niemczech, USA, Meksyku, Portugalii, Japonii i do niedawna w Polsce. Firma realizuje projekty dla BMW, Mercedes-Benz, Renault, Nissana i Mini Coopera. Przeniesienie produkcji do Polski nastąpiło w roku 2006 r., a w 2011 r. firma została zamknięta. Jako powód delokalizacji firmy podano zbyt wysokie koszty wytworzenia komponentów do aut. W efekcie rozważano kolejne przeniesienie produkcji do Rumunii. Podobnie zarysowuje się sytuacja w firmie Keiper Recaro ze Skarbimierza, gdzie dalsze rozszerzenie produkcji przez Niemców na szeroką skalę wydaje się coraz bardziej wątpliwe i rozważana jest zmiana lokalizacji w Polsce.

Proces delokalizacji będzie tak długo opłacalny, jak długo kształtować się będzie korzystny kurs wymiany euro i póki zachowany zostanie odpowiednio niski poziom kosztów transportu. Odstąpienie od tych „warunków wyjściowych” (drogie euro, niskie ceny ropy, tani transport) może oznaczać, jeśli nie

³⁴⁸ T. Kalinowski, M. Nowicki, *op. cit.*

³⁴⁹ Statystyki Niemieckiego Banku Federalnego.

całkowity odwrót od procesów delokalizacji, to przynajmniej ograniczenie jego atrakcyjności oraz popularności. Niemniej, podkreślając nieuchronność wielu z tych procesów, za kluczową dla rozwoju gospodarczego uznaje się umiejętność zagospodarowania nowo powstających „przestrzeni” (tj. branż, konsumentów). Podejście liberalne nakazuje w tym przypadku zostawić wszystko w rękach rynku, który sam dokona alokacji istniejących zasobów. Dane z roku 2008 mówią o spadku produkcji przemysłowej, zmniejszającej się wielkości eksportu i wydatków konsumpcyjnych. Fundamentem niemieckiej gospodarki jest strona podażowa, czyli zdolność do generowania wzrostu gospodarczego mierzonej wyposażeniem w czynniki wytwórcze, a więc konkurencyjności kraju. Wydaje się, że stosunkowo dobrą sytuację gospodarczą udało się osiągnąć Niemcom nie tylko na skutek przeprowadzonych reform, ale m.in. dzięki relatywnej konkurencyjności i innowacyjności³⁵⁰.

W przypadku delokalizacji nie dziwi czynnik kosztowy oraz ten związany ze zdobyciem nowych rynków. Natomiast nieoczekiwany jest czynnik elastyczności dostaw i wąskich gardeł potencjałów w Niemczech. Czynnik kosztowy jest również podstawowym motywem powrotu kapitału niemieckiego do Niemiec (na skutek stosunkowo szybko rosnących kosztów pracy za granicą). W badaniu tym jako drugi czynnik wskazano zawiedzione oczekiwania w stosunku do jakości produkowania za granicą.

4.5. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w przemyśle motoryzacyjnym

Przemysł motoryzacyjny jest jedną z gałęzi o najwyższym stopniu umiędzynarodowienia produkcji. Początki działalności inwestycji koncernów samochodowych, w tym z Europy Zachodniej, w nowych państwach członkowskich sięgają początku lat 60. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektora motoryzacyjnego na szeroką skalę miał miejsce w latach 90. Procesowi przechodzenia do gospodarki rynkowej towarzyszyło rosnące zapotrzebowanie na kapitał zagraniczny, związany ze zmianą formy własności przedsiębiorstw przemysłowych. Główną formą napływu BIZ do Polski do sektora motoryzacyjnego, od początku lat 90. były przejęcia istniejących

³⁵⁰ J. Dobrowolska-Polak (red.), *Kondycja gospodarki Niemiec na przełomie lat 2007 i 2008 – między konkurencyjnością a koniunkturą*, „Biuletyn Instytutu Zachodniego” 2008, nr 5, s. 3.

zakładów przemysłowych przez zagranicznych inwestorów w celu ich restrukturyzacji (Jelczańskie Zakłady Samochodowe) oraz inwestycje typu *joint venture*³⁵¹. Czynniki sprzyjające napływowi inwestycji z obu kierunków były różne. Zaostrzająca się konkurencja między producentami samochodów osobowych w latach 80. stała się niezwykle istotnym bodźcem do reorganizacji procesu produkcji pojazdów mechanicznych i poszukiwania nowych, jak najkorzystniejszych lokalizacji.

Główne centrum motoryzacji w Polsce utworzyło się w południowo-zachodniej części kraju, zwłaszcza na terenie województw śląskiego oraz dolnośląskiego. To właśnie w te regiony zainwestowały takie niemieckie koncerny, jak: Volkswagen, Bosch, Leoni Kabel, Grossmann, Lisa Draexlmaier, Metzler Automotive Profile Systems Europe. Jak wskazują dyrektorzy tych firm, dużą zaletą tych regionów jest duża liczba poddostawców. Za wyborem Polski jako miejsca delokalizacji inwestycji niemieckich firm przemawiało wiele czynników, m.in. długoletnia tradycja produkcji samochodów (FSO), wykwalifikowana siła robocza, niskie koszty pracy³⁵². Napływowi BIZ do sektora motoryzacyjnego sprzyjały zmiany w technice wytwarzania pojazdów w latach 80. i 90. ubiegłego stulecia. Polegały one na postępującej specjalizacji dostawców części i akcesoriów na potrzeby przemysłu motoryzacyjnego i były określane mianem modularyzacji. Istotą tych zmian było to, że kooperanci dostarczali do montowni samochodów tzw. systemy modułowe (np. nadwozie, system kierowniczy), które były gotowe do montażu. Postęp techniczny sprawił, że obecne korzyści skali w przemyśle motoryzacyjnym wiążą się nie tyle z dużą produkcją wyrobów gotowych, ile z możliwością wytwarzania na jednej platformie różnych modeli tej samej marki.

Z procesem fragmentaryzacji produkcji (delokalizacji) w przemyśle motoryzacyjnym wiążą się nierozłącznie dwa zjawiska: wzrost importochłonności eksportu oraz związany z tym spadek wartości dodanej produkowanych wyrobów. Główne źródło wartości dodanej produktu przesuwają się systematycznie w dół łańcucha, tj. w kierunku części oraz akcesoriów. Coraz więcej

³⁵¹ Ł. Ambroziak, *BIZ w przemyśle motoryzacyjnym nowych państw członkowskich UE – stan i perspektywy rozwoju*, [w:] *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009, s. 85.

³⁵² Napływowi inwestycji do sektora motoryzacyjnego sprzyjała również współpraca gospodarcza tych państw z UE zapoczątkowana w latach 90. oraz perspektywa członkostwa w UE. W konsekwencji eksport pojazdów odbywał się na zasadzie preferencyjnych kontyngentów taryfowych, a w imporcie części zniesiono cła.

uwagi poświęca się w Polsce rozbudowie zaplecza produkcji części i komponentów na potrzeby przemysłu motoryzacyjnego. Jedną z form takiej działalności jest tworzenie klastrów motoryzacyjnych, skupiających na stosunkowo niewielkim obszarze nie tylko przedsiębiorstwa związane z produkcją części i komponentów, ale również ośrodki badawcze odpowiedzialne za wprowadzenie innowacji. Przykładem jest tutaj Wielkopolski Klaster Motoryzacyjny od lutego 2007 r., którego członkami są m.in. Nikel Technology Park Poznań (koordynator klastra), Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Politechnika Poznańska, Akademia Ekonomiczna. Polska stała się miejscem lokalizacji wielu mniejszych inwestycji w zakłady produkujące części i akcesoria do produkcji pojazdów mechanicznych. W 2009 r. ukończono również kilka inwestycji rozpoczętych jeszcze przed kryzysem. Były to. m.in. Zakłady Nidec Motors&Actuators w podkrakowskich Niepołomicach (produkcja napędów do szyberdachów i szyb), fabryka Hoerbiger Automotive w Bolesławcu (systemy automatycznego składania i rozkładania dachu oraz otwierania i zamykania bagażnika), a także kompleks Keiper-Polska w Skarbimierzu (produkcja stelaży i pianek foteli samochodowych). Z kolei decyzje o zaprzestaniu działalności inwestycyjnej w Polsce w 2009 r. podjęły następujące firmy: Autoliv (produkcja) systemów bezpieczeństwa – Oleśnica), ISE Industries Poland (produkcja części zamiennych–Chocianów). Polska w przemyśle motoryzacyjnym cały czas konkuruje z takimi państwami jak Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia. Już od kilku lat samochody osobowe to numer 1 na liście polskiego eksportu. Żaden inny produkt z Polski nie daje w eksporcie takich wpływów jak auta. Volkswagen, który w 1993 r. przejął bliską bankructwa poznańską fabrykę Tarpan, przez kilka lat głównie składał tam skody, ale w tym tysiącleciu zdecydował się na ambitniejszą działalność. W miejscu dawnych zakładów Tarpana powstała nowoczesna fabryka, która jest jedynym w niemieckim koncernie producentem samochodu dostawczego Caddy. Ponadto w Gliwicach wystartowała produkcja samochodów w 1998 r., zaczęto produkować starszą odmianę auta Astra Classic. Ruszyła tam również produkcja najnowszej odmiany minivana Zafira. Pojazd ten jest jednocześnie montowany w niemieckim Bochum. Dla zakładów to wyzwanie, aby udowodnić, że Zafira z Gliwic będzie lepsza i tańsza w produkcji niż ta z Niemiec³⁵³. Dla Polski rywalizacja ta powinna oznaczać

³⁵³ Na podstawie: *Minęło 20 lat fabryki Opla w Gliwicach. Na początek z taśmy zjechała Astra Classic I generacji*, 06.09.2018 r., <https://www.24gliwice.pl/wiadomosci/minelo-20-lat-fabryki-opla-w-gliwicach-na-początek-z-tasmy-zjechała-astra-classic-i-generacji/> [dostęp: 15.11.2024].

też dalszy wzrost wartości eksportu. Ze sprzedaży minivanów Zafira gliwicki zakład dostaje więcej pieniędzy niż z eksportu produkowanych tam dotąd małodrożowych aut Agila czy kompaktowych Astra Classic. Po zakończonej w 2009 r. rozbudowie gliwicka fabryka produkuje do 180 tys. aut rocznie. Dzięki nowej inwestycji zatrudnienie w Gliwicach zwiększyło się o 1 tys. osób, do ponad 3 tys. pracowników. Polską specjalnością stały się nowoczesne silniki wysokoprężne do samochodów osobowych. To najmodniejszy na Zachodzie napęd, w niektórych państwach pojazdy z tymi silnikami mają 70% udziału w sprzedaży nowych aut. Rocznie z Polski eksportuje się już ponad 1 mln diesli, a potencjał produkcyjny przekracza 1,5 mln sztuk. Jedne z głównych ośrodków produkcji autobusów w Polsce ma niemiecka grupa MAN. Konkuruje z nimi polska firma Solaris Bus & Coach. Na budowę w Niepołomicach fabryki, z której rocznie będzie mogło wyjeżdżać do 15 tys. samochodów ciężarowych, zdecydowała się firma MAN-STAR TRUCKS Sp. z o.o. Będzie to pierwsza tej rangi nowa fabryka samochodów ciężarowych, jaka powstanie w byłych państwach bloku wschodniego od upadku muru berlińskiego. To również zapowiedź poważnego wzrostu eksportu samochodów ciężarowych z Polski. Wraz z producentami samochodów do Polski przychodzą producenci części i podzespołów samochodowych. Jeszcze pod koniec lat 90. import części samochodowych do Polski był większy niż ich eksport. Te proporcje odwróciły się. Pojawiło się wiele firm z całego świata, które produkują u nas z myślą o zagranicznych odbiorcach w branży motoryzacyjnej. Napływ producentów części, podzespołów i akcesoriów samochodowych gwałtownie napędził eksport. Już w 2004 r. eksport części samochodowych z Polski miał wartość ponad 3 mld USD, przeszło dziesięć razy więcej niż w 1997 r. Firmy z branży motoryzacyjnej tłumaczą, że inwestują w Polsce ze względu na wykwalifikowanych pracowników, stabilizację prawa po wejściu do UE. Na pewno liczy się to, że płace w polskiej branży motoryzacyjnej są niższe niż w Europie Zachodniej, ale to przemijające atuty. W Niemczech koncerny samochodowe dają robotnikom do wyboru – ustępstwa płacowe albo zwolnienia tysięcy pracowników. To może zmniejszyć naszą atrakcyjność dla tych inwestorów z branży samochodowej, którzy cenią sobie głównie niskie płace. Na przyszłości przemysłu motoryzacyjnego w Polsce cieniem kładzie się krach na naszym rynku samochodowym. W latach 90. przyciągaliśmy wielkie inwestycje, bo sprzedaż nowych aut w Polsce rosła jak na drożdżach. Jednak od początku tej dekady nasz rynek motoryzacyjny pogrążył się w kryzysie, a następnie został całkowicie rozregulowany przez

ciągle zmiany przepisów podatkowych i gwałtowny napływ używanych samochodów z Unii Europejskiej. Jednak to, że około 90% samochodów z polskich fabryk trafia do zagranicznych klientów, oznacza też, że jesteśmy bardzo uzależnieni od wahań koniunktury poza naszymi granicami. Utrzymanie rozwoju polskiej branży samochodowej wymaga zmiany tych proporcji, a to nie będzie możliwe bez zwiększenia sprzedaży nowych aut w Polsce. Aby obniżyć koszty produkcji, zachodnie koncerny samochodowe będą zapewne rozważać delokalizację swoich fabryk na terenie UE (do Rosji, na Ukrainę, czy do Turcji). Wydaje się to jednak mało prawdopodobne z kilku powodów. Po pierwsze, chociaż w tych krajach koszty pracy są relatywnie niższe, znacznie wyższe jest ryzyko prowadzenia działalności produkcyjnej w warunkach kryzysu gospodarczego i niestabilności politycznej. Po drugie, na korzyść Polski przemawia dobre połączenie komunikacyjne z Niemcami oraz rozbudowana sieć dostawców części i podzespołów na potrzeby branży motoryzacyjnej. Poza inwestycjami służącymi poprawie bieżącej rentowności koncernów samochodowych zmieniają się niewątpliwie długofalowe priorytety działań inwestycyjnych w tej branży. Konieczność podjęcia działań dostosowawczych w postaci wprowadzania nowych technologii i produktów zwiększy zapotrzebowanie na centra B+R.

Od wielu lat Polska jest jednym z największych odbiorców bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie Środkowo-Wschodniej. W najlepszych latach 2006 i 2007 zagraniczne firmy inwestowały w Polsce nawet 15,6–17,2 mld euro rocznie. Światowy kryzys sprawił jednak, że tempo napływu kapitału zagranicznego spadło do poziomu 10,1 mld euro w 2008 r. oraz 9,9 mld euro w 2009 r. Ogółem, na koniec 2009 r. całkowita wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce przekroczyła 128,8 mld euro. Jak wynika z danych NBP dotyczących bilansu płatniczego, w 2010 r. napływ kapitału w ramach inwestycji zagranicznych był jeszcze mniejszy i wyniósł 7,5 mld euro. Wśród inwestycji zagranicznych, które napłynęły do Polski po 1989 r., istotną rolę odgrywały inwestycje producentów motoryzacyjnych. Napływ kapitału zagranicznego w przemyśle motoryzacyjnym był do 2008 r. stosunkowo stabilny i mieścił się w granicach 300–700 mln euro rocznie. W rekordowych latach 2003 i 2004, kiedy inwestycje na polskim rynku uruchamiały firmy Volkswagen i Fiat, odnotowano napływ kapitału zagranicznego o wartości odpowiednio 684,2 i 757,9 mln euro. Także lata 2005–2007 należały do udanych pod względem sumy pozyskanych inwestycji. W 2006 r. zainwestowano w polską motoryzację 466,6 mln euro, podczas gdy w 2007 r. suma ta wzrosła

aż do 680,8 mln euro. Pozytywny trend załamał się gwałtownie w 2008 r., kiedy napływ inwestycji zagranicznych w przemyśle motoryzacyjnym był ujemny i wyniósł -346,7 mln euro. Nie oznacza to, że nie dokonano wówczas nowych inwestycji, choć niewątpliwie uległy one zahamowaniu. Ujemne saldo bezpośrednich inwestycji zagranicznych w motoryzacji miało swoje źródło przede wszystkim w stratach bilansowych, jakie poniosły zagraniczne przedsiębiorstwa motoryzacyjne działające w Polsce. W ich wyniku reinwestowane zyski netto, jeden ze składników napływu kapitału do Polski, przyjęły ujemną wartość -212,7 mln euro. O skali zawirowań w przemyśle motoryzacyjnym w 2008 r. świadczy także spadek skumulowanej wartości bezpośrednich inwestycji z poziomu 6,5 mld euro w 2007 r. do 4,8 mld euro w 2008 r., czyli aż o jedną czwartą. Rok 2009 był pod względem wartości inwestycji znacznie lepszy dla motoryzacji. Napływ kapitału wyniósł 431,7 mln euro, na cołożyło się 129,9 mln wniesionego kapitału i aż 473,2 mln reinwestowanych zysków zagranicznych firm już obecnych w naszym kraju³⁵⁴.

Tabela 86. Napływ BIZ do Polski w mln euro

Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ogółem	6 823,9	10 333,7	6 371,8	4 371,2	4 067,0	10 237,0	8330,0	15 741,0	17 242,0	10 084,5	9 863,1
Sektor motoryzacyjny	262,7	303,5	61,6	411,1	684,2	757,9	325,1	466,6	680,8	-346,7	431,7

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych NBP.

Tabela 87. Napływ BIZ w wybranych sektorach przemysłu wytwórczego w mln euro

Wyszczególnienie	2008	2009
Sektor chemiczny	377,7	223,7
Sektor drzewny, wydawniczy i poligraficzny	-122,4	485,3
Sektor gumowy i tworzyw sztucznych	211,0	159,7
Sektor metalowy	370,1	-108,8
Sektor motoryzacyjny	-346,7	431,7
Sektor spożywczy i tytoniowy	303,8	1711,3
Razem przemysł wytwórczy	1570,0	3359,5

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych NBP.

³⁵⁴ Raport branży motoryzacyjnej Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego, 2011.

Całkowitą wartość inwestycji pomniejszyło jednak ujemne saldo obrotów kredytowych w wysokości -171,4 mln euro. Ogółem całkowita wartość zagranicznych inwestycji w przemyśle motoryzacyjnym w Polsce wyniosła na koniec 2009 r. 5,8 mld euro, czyli o 22,1% więcej niż rok wcześniej. W całym przemyśle wytwórczym wartość inwestycji wzrosła w tym czasie o 13,6% i wyniosła 40,9 mld euro. Warto przy tym zauważyć, że całkowita wartość inwestycji zagranicznych w motoryzacji była wciąż mniejsza niż przed kryzysem w 2007 r. Pozostałe branże przemysłu wytwórczego w Polsce w początkowym etapie kryzysu gospodarczego nie zostały dotknięte w tak dużym stopniu jak motoryzacja. Choć skumulowana wartość inwestycji zagranicznych w 2008 r. spadła w niemal wszystkich sektorach przemysłu, to ujemną wartość napływu kapitału zagranicznego zanotowano oprócz motoryzacji jedynie w przemyśle drzewnym, wydawniczym i poligraficznym, produkcji sprzętu RTV i telekomunikacyjnego oraz w innego rodzaju urządzeniach transportowych. Z kolei dobre wyniki w 2009 r. sprawiły, że motoryzacja znów znalazła się wśród wiodących branż pod względem napływu kapitału i wzrostu skumulowanej wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ogółem, na koniec 2009 r. inwestycje motoryzacyjne stanowiły 14,2% całkowitej wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przemyśle wytwórczym i 4,5% w całej gospodarce.

Tabela 88. Wartość BIZ w wybranych sektorach przemysłu wytwórczego w mln euro

Wyszczególnienie	2008	2009	Zmiana 2008/2009
Sektor chemiczny	3686,8	3951,8	7,2%
Sektor drzewny, wydawniczy i poligraficzny	3571,7	4059,6	13,7%
Sektor gumowy i tworzyw sztucznych	2678,1	2864,2	6,9%
Sektor metalowy	5253,4	5220,7	-0,6%
Sektor motoryzacyjny	4766,2	5817,8	22,1%
Sektor spożywczy i tytoniowy	5491,6	7655,7	39,4%
Razem przemysł wytwórczy	36016,0	40905,8	13,6%

Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych NBP.

Ponieważ polski przemysł motoryzacyjny jest niemal w całości nastawiony na eksport, jego kondycja jest bardzo silnie uzależniona od koniunktury na

zagranicznych rynkach, w szczególności zachodnioeuropejskich. W dobrych dla światowego rynku motoryzacyjnego latach 2006 i 2007 wartość produkcji sprzedanej przemysłu motoryzacyjnego w Polsce rosła niezwykle dynamicznie – w samym 2006 r. wzrost liczony w cenach stałych wyniósł 22,2%, a rok później – 13,8%. Globalny kryzys jednak znacząco wyhamował dynamikę sprzedaży polskich fabryk. Szczególnie ciężkie były ostatnie miesiące 2008 r., kiedy produkcja sprzedana zaczęła gwałtownie spadać w porównaniu do ubiegłych lat, cofając się do poziomu z 2005 r. W skali roku udało się jednak wypracować wzrost o 7,7%. W 2009 r., niezwykle trudnym dla światowej motoryzacji, sytuacja uległa pogorszeniu. Przez całą pierwszą połowę roku miesięczna sprzedaż przemysłu motoryzacyjnego pozostawała na znacznie niższym poziomie niż rok wcześniej i dopiero koniec roku przyniósł pewną poprawę sytuacji. Ogółem, w 2009 r. wartość produkcji sprzedanej przemysłu motoryzacyjnego w Polsce wyniosła 83,2 mld PLN, czyli pozostała nominalnie na zbliżonym poziomie do roku 2008 (ze względu na wprowadzenie przez GUS nowej klasyfikacji działalności PKD 2007, dane za 2009 r. nie są w pełni porównywalne z latami poprzednimi). Wartość ta, liczona w cenach stałych, zmniejszyła się jednak o 11,8% w stosunku do 2008 r. Według Raportu na początku 2009 r. globalny kryzys znacząco wyhamował dynamikę sprzedaży pojazdów, również w Polsce. W 2009 r. importerzy sprzedali 320 120 samochodów osobowych, o 198 sztuk więcej niż rok wcześniej. Ogółem w 2009 r. wartość produkcji sprzedanej sektora motoryzacyjnego w Polsce wyniosła 83,2 mld PLN, co w cenach stałych oznacza spadek o 11,8% w stosunku do ubiegłego roku³⁵⁵.

Rok 2010 to czas odbicia w przemyśle motoryzacyjnym po latach kryzysowych. Wartość produkcji sprzedanej przekroczyła poziom 91 mld PLN. Jest to poziom, który nie był osiągnięty nawet przed spowolnieniem gospodarczym. Dynamika produkcji sprzedanej wyrażona w cenach stałych wyniosła 15,9%.

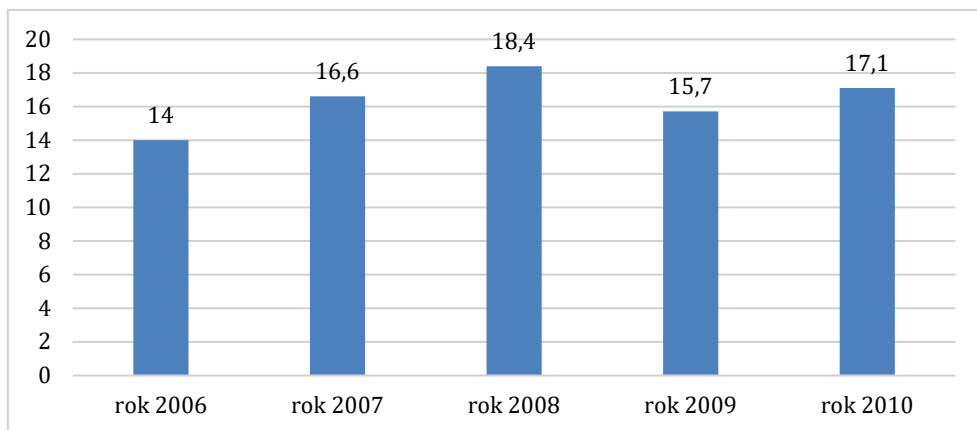
Polska była największym eksporterem produktów motoryzacyjnych wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej, jednak jej przewaga nad głównym konkurentem – Czechami – znacznie zmalała.

³⁵⁵ Na podstawie: *Branża motoryzacyjna w 2009 roku*, 23.08.2010 r., <https://www.egospodarka.pl/56216,Branza-motoryzacyjna-w-2009-roku,1,39,1.html> [dostęp: 15.11.2024].

Tabela 89. Wartość produkcji sprzedanej przemysłu motoryzacyjnego w Polsce w latach 2005–2010

Produkcja sprzedana przemysłu motoryzacyjnego	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep, i naczep (w mln PLN, ceny bieżące)	60 775,8	71 545,8	80 041,8	83 320,6	83 165,2	91 272,4
Sektor motoryzacyjny (zmiana r/r, ceny stałe)	2,8%	22,2%	13,8%	7,7%	-11,8%	15,9%

Źródło: na podstawie: *Branża motoryzacyjna w 2009 roku*, 23.08.2010 r., <https://www.egospodarka.pl/56216,Branza-motoryzacyjna-w-2009-roku,1,39,1.html> [dostęp: 15.11.2024].



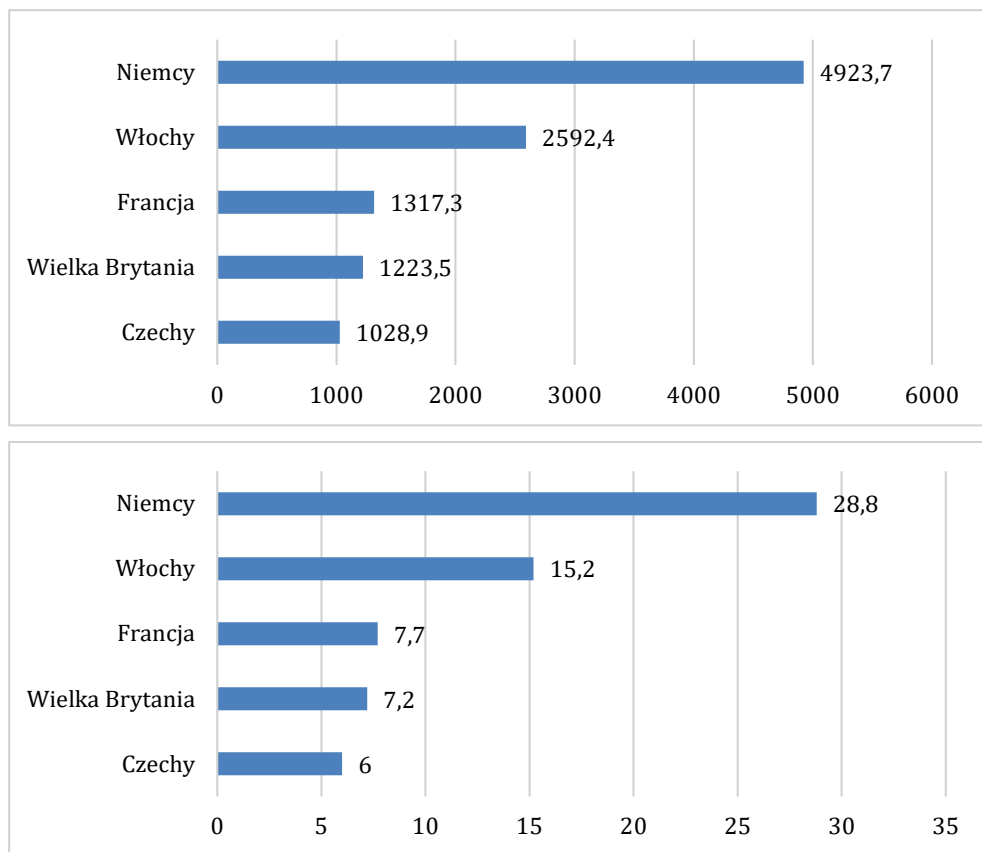
Wykres 32. Eksport polskiego przemysłu motoryzacyjnego w mld euro

Źródło: na podstawie: *Branża motoryzacyjna w 2009 roku*, 23.08.2010 r., <https://www.egospodarka.pl/56216,Branza-motoryzacyjna-w-2009-roku,1,39,1.html> [dostęp: 15.11.2024].

W 2010 r. zakłady branży motoryzacyjnej eksportowały każdego miesiąca produkcję o wartości (średnio) blisko półtora miliarda euro. W całym roku eksport przekroczył 17 mld euro, o 7,8% więcej niż w 2009 r. Do krajów unijnych trafiło 86,9% wywozu, tj. o blisko 3,5 pkt proc. Spadek udziałów klientów z UE wynika z bardzo szybkiego wzrostu eksportu do krajów pozaunijnych, który w 2010 r. przekroczył 46%, gdy sprzedaż do krajów UE wzrosła o niecałe 4%³⁵⁶.

³⁵⁶ Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego, Raport Branży Motoryzacyjnej 2011.

Znacząca większość polskiego eksportu motoryzacyjnego w 2010 r. trafiła do krajów Unii Europejskiej (86,7%, czyli 15,4 mld euro). Zdecydowanie największym odbiorcą były Niemcy, do których w 2010 r. trafiły towary warte 5 mld euro (28,8% całości eksportu polskiej motoryzacji). Inni kluczowi odbiorcy to Włochy (2,6 mld euro, 15,2%), Francja (1,4 mld euro, 7,7%), Wielka Brytania (1,2 mld euro, 7,7%) oraz Czechy (1,1 mld euro, 6%).



Wykres 33. Kierunki eksportu polskiego przemysłu motoryzacyjnego w 2010 r. (w mld euro)

Źródło: na podstawie: *Branża motoryzacyjna w 2009 roku*, 23.08.2010 r., <https://www.egospodarka.pl/56216,Branza-motoryzacyjna-w-2009-roku,1,39,1.html> [dostęp: 15.11.2024].

Polski eksport motoryzacyjny obejmuje trzy podstawowe grupy: samochody osobowe i towarowo-osobowe, części i akcesoria oraz silniki wysoko- i średnio- i niskoprężne, na które przypadło niemal 84% wartości eksportu, o 0,7% mniej niż

w 2009 r. Eksport samochodów osobowych i towarowo-osobowych wyniósł 6,64 mld euro, o 4,1% mniej niż w 2009 r. Udział tej grupy wyrobów sięga w eksporcie 38,8%. Sprzedaż do krajów unijnych zmalała o ponad 9,5% (blisko 18% mniej do Włoch i niecałe 28% redukcji eksportu do Niemiec) i tego spadku nie zrównoważył 80-proc. wzrost sprzedaży do krajów poza UE. Wartość eksportu części sięgnęła rekordowej liczby 5,71 mld euro, o 19,5% więcej niż przed rokiem. Udział części w ogólnej wartości eksportu branży motoryzacyjnej wyniósł 33,4%. Do krajów UE trafiło 89% eksportu tej grupy. Eksport silników wysokoprężnych wzrósł w porównaniu z 2009 r. o 16,3%, do 2 mld euro. Udział diesli w eksporcie sięgnął 11,7%. Do krajów unii trafiły silniki wartości 1744,0 mld euro, tj. 87,2% dostaw. AutomotiveSuppliers podaje, że z pozostałych siedmiu grup towarowych spadki odnotowały jedynie: eksport podwozi z silnikami (o 8,4%) oraz autobusów (o 14%)³⁵⁷.

Pojazdy, części, akcesoria i inne produkty motoryzacyjne mają także istotny udział w strukturze polskiego importu. Jego wartość podlegała jednak znacznym wahaniom. Po latach niezwykle dynamicznego wzrostu (o 98,6% w latach 2004–2008) polski import motoryzacyjny w 2008 r. osiągnął rekordową wartość 14,4 mld euro. W 2009 r. nastąpił jednak spadek nominalnej wartości importu aż o 37,2%, do poziomu 9,1 mld euro. Odbicie w 2010 r. było stosunkowo słabe – wartość importu wzrosła o 18,5%, do 10,8 mld euro, była więc wciąż niższa niż w latach przed kryzysem. W 2010 r. import produktów motoryzacyjnych odpowiadał za 8,2% całkowitego importu towarów do Polski (10,2% w 2008). Dzięki dużemu rynkowi wewnętrznemu oraz licznym zakładom produkcyjnym i montażowym Polska jest największym importerem towarów motoryzacyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej. Drugie co do wielkości Czechy w 2010 r. sprowadziły produkty warte 8,2 mld euro, podczas gdy Słowacja – 6,3 mld euro. Warto przy tym zauważyć, że spośród tych trzech krajów Polska przeżywała największe wahania wartości importu motoryzacyjnego, w wyniku których jej przewaga nad Czechami i Słowacją była znacznie mniejsza niż przed kryzysem. Łącznie dla przemysłu motoryzacyjnego pracuje w Polsce 170 tys. ludzi³⁵⁸. To tutaj głównie w przemyśle motoryzacyjnym dokonywały się procesy delokalizacji produkcji z krajów członkowskich UE do Polski, w tym przede wszystkim z Niemiec, np. Volkswagen, Bosch, Leoni Kabel, Phoenix Contact, Eto Magnetic, Funke.

³⁵⁷ *Ibidem*.

³⁵⁸ Raport PZPM 2011, s. 21.

4.6. Studia przypadków delokalizacji z Niemiec do Polski

W niniejszej pracy przeprowadzono studium przypadku niemieckiego przedsiębiorstwa jako przykład delokalizacji przedsiębiorstwa. Badana firma (w opracowaniu tym określana mianem Jota) została wybrana do analizy ze względu na spełnienie kryterium przeniesienia funkcjonalnych części składowych przedsiębiorstwa niemieckiego do firmy córki za granicę, tj. do Polski. Firma Jota jest przykładem prywatnego przedsiębiorstwa, które powstało na początku okresu transformacji systemowej w Polsce. W kolejnych latach uczestniczyła w okresie przemian. Firma efektywnie wykorzystwała zmiany systemowe, w tym przede wszystkim liberalizację przepisów dotyczących przepływów dóbr, usług i kapitału w obrocie zagranicznym. W historii działania tego przedsiębiorstwa sukces na rynku polskim współgra z sukcesem biznesu na rynku zagranicznym.

Informacje o Spółce Jota pozyskano w wyniku przeprowadzonych rozmów z pracownikami najwyższego szczebla kierownictwa z Niemiec i Polski oraz na bazie udostępnionych sprawozdań finansowych za okres 2005–2009.

Spółka JOTA została utworzona z końcem 1998 r. i wpisano ją do Rejestru Handlowego w Polsce. W roku 1999 rozpoczęto budowę zakładu, a faktyczne przeniesienie produkcji z Niemiec do Polski nastąpiło w roku 2000 – była to inwestycja typu *greenfield*. 19 maja 2003 r. spółka została zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym³⁵⁹. Siedziba spółki mieści się w Wierzbicach w Gminie Kobierzyce. Spółka funkcjonuje w ramach Grupy Kapitałowej Jota. Podmiotem bezpośrednio dominującym Spółki jest JOTA GmbH. Podmiotem dominującym całej Grupy jest JOTA AG z siedzibą w Norymberdze w Niemczech. W skład Grupy Kapitałowej wchodzi dwie podstawowe dywizje. Spółka Jota według struktury organizacyjnej należy w linii prostej do Dywizji W&C (nazwa skrócona). Podmiotem dominującym posiadającym w Spółce 99,98% udziałów jest JOTA GmbH. Podmiot dominujący należy również do Dywizji W&C.

Udziałowcami Spółki są:

- JOTA GmbH – udziałowiec dominujący posiadający 99,98% udziałów we wszystkich kapitałach i zyskach zatrzymanych,
- JOTA Holding GmbH&Co.KG – udziałowiec mniejszościowy posiadający 0,02% udziału we wszystkich kapitałach i zyskach zatrzymanych.

³⁵⁹ Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki JOTA Polska Sp. z o.o. za rok 2006.

Tabela 90. Struktura kapitału zakładowego/podstawowego spółki Jota w latach 2005–2009

Wyszczególnienie	2005		2006		2007		2008		2009	
	Wartość w tys. PLN	Udział w %	Wartość w tys. PLN	Udział w %	Wartość w tys. PLN	Udział w %	Wartość w tys. PLN	Udział w %	Wartość w tys. PLN	Udział w %
JOTA GmbH 4499 udziałów o wartości nominalnej 10 000 PLN każdy	44 990	99,98	44 990	99,98	44 900	99,98	44 900	99,98	44 900	99,98
Jota Holding GmbH & Co.KG 1 udział o wartości nominalnej 10 000 PLN każdy	10	0,02	10	0,02	10	0,02	10	0,02	10	0,02

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Jota.

Podmiotem zależnym od Spółki Jota jest Spółka Jota Bis Polska Sp. z o.o., w której Spółka posiada 99,88% udziałów. Pomiędzy Spółką a podmiotem zależnym istnieje ścisła współpraca, gdyż Spółka pełni funkcje producenta, natomiast Jota Bis pełni funkcje handlowe na rzecz spółki, których celem jest pozyskanie odbiorców i obsługa sprzedaży produktów Spółki.

Jota zaliczana jest do dużych przedsiębiorstw zatrudniających około 300 pracowników.

Tabela 91. Przeciętne zatrudnienie w Spółce Jota w latach 2005–2010 z podziałem na grupy zawodowe

Grupy zawodowe	2005 r	2006	2007	2008	2009	2010
Pracownicy umysłowi	52	56	58	65	60	b.d.
Pracownicy fizyczni	246	269	273	268	230	b.d.
Razem zatrudnienie	298	325	331	333	290	360

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Jota.

Podstawowym przedmiotem działania Spółki jest produkcja kabli służących do przewodzenia sygnałów elektrycznych i energii elektrycznej dla prze-

mysłu samochodowego. Znacząca większość działalności spółki dotyczy tego samego rynku – przemysłu samochodowego. Poza sprzedażą produktów spółka prowadzi także sprzedaż usług transportowych oraz towarów, w tym opakowań. Jednakże te działalności nie noszą znamion znaczących segmentów działalności operacyjnej. Strukturę rzeczową przychodów ze sprzedaży Spółki Jota przedstawiono w tabeli 92.

Tabela 92. Struktura rzeczowa przychodów ze sprzedaży w latach 2005–2009
(w tys. PLN)

Rodzaj działalności	2005	2006	2007	2008	2009
Sprzedaż wyrobów gotowych	420 003	633 990	691 720	598 812	398 770
Sprzedaż usług	1 235	1 217	1 406	1 312	915
Sprzedaż towarów i materiałów	803	6 727	13 780	11 098	3 876
Sprzedaż opakowań dystrybucyjnych	1 240	1 458	–	–	–
Sprzedaż odpadów	–	–	276	24 026	16 621
Pozostała sprzedaż	394	281	–	–	–
Razem przychody netto ze sprzedaży	423 675	643 673	707 182	635 248	420 182
Zysk (strata) na zrealizowanych zabezpieczeniach przepływów pieniężnych	–	–	–	9 859	(-43 328)
Razem przychody ze sprzedaży po uwzględnieniu zabezpieczeń przepływów pieniężnych	423 675	643 673	707 182	645 107	376 854

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Jota.

Strukturę rzeczową przychodów ze sprzedaży w Spółce Jota stanowi:

Sprzedaż produktów

Głównym przedmiotem sprzedaży Spółki są wytwarzane przez nią produkty, którymi są kable i przewody do przewodzenia impulsów elektrycznych dla przemysłu samochodowego. Spółka realizuje sprzedaż zarówno na rzecz odbiorców zewnętrznych, jak i do podmiotów powiązanych specjalizujących się w dalszym przetwarzaniu tych produktów celem osiągnięcia cech produktu finalnego. Dla Spółki sprzedawane z tym ukierunkowaniem produkty są pro-

duktem finalnym, gdyż nie powracają one ponownie do Spółki i stanowią one dla niej sprzedaż finalną.

Sprzedaż usług

Głównym przedmiotem sprzedaży usług jest sprzedaż usług transportowych towarzyszących dostawom towarów i usług. Spółka nie posiada własnego parku transportowego, a sprzedaż usług transportowych jest jedynie przeniesieniem na odbiorcę wcześniej poniesionych przez spółkę kosztów związanych z organizacją dostaw.

Sprzedaż towarów

Z uwagi na to, że niektóre produkty oczekiwane przez odbiorców Spółki nie są przez nią produkowane celem zapewnienia kompleksowej obsługi określonego portfela odbiorców. Spółka dokonuje zakupu tych produktów od jednej ze spółek z grupy kapitałowej, a następnie w stanie nieprzetworzonym sprzedaje je jako dopełnienie oferty handlowej.

Sprzedaż opakowań

Z uwagi na rodzaj produktów wytwarzanych przez Spółkę ich sprzedaż możliwa jest tylko z zastosowaniem odpowiednich nośników dystrybucyjnych takich jak bębny, stożki, szpile itp., na które nawijane są druty i kable produkowane przez Spółkę. Stanowią one specyficzny rodzaj opakowania produkcyjnego.

Poniżej przedstawiono przychody ze sprzedaży Spółki Jota w układzie terytorialnym:

Tabela 93. Struktura terytorialna przychodów ze sprzedaży w latach 2005–2009
(w tys. PLN)

Obszar działalności	2005		2006		2007		2008		2009	
	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%
Sprzedaż krajowa (Polska)	96 684	22,8	131 661	20,4	157 887	22,3	151 937	23,9	70 502	16,8
Sprzedaż na eksport (poza UE)	88 018	20,8	38 967	6,1	9 249	1,3	3 298	0,5	3 317	0,8

Tabela 93 (cd.)

Obszar działalności	2005		2006		2007		2008		2009	
	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%	Wartość	%
Sprzedaż na terytorium UE	238 973	56,4	473 045	73,5	540 046	76,4	480 013	75,6	346 363	82,4
Razem przychody ze sprzedaży	423 675	100,0	643 673	100,0	707 182	100,0	635 248	100,0	420 182	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Jota.

Sprzedaż Spółki Jota realizowana jest przede wszystkim na rynek Unii Europejskiej (w 2009 r. około 82% obrotów), w tym głównie do Niemiec. Sprzedaż na rynek krajowy stanowi w 2009 r. około 17%, zaś na rynek eksportowy (poza UE) około 1%.

Wyniki finansowe Spółki Jota w latach 2005–2009 przedstawiono w tabeli 94.

Tabela 94. Wyniki finansowe Jota w latach 2001–2010 w tys. PLN

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Przychody netto ze sprzedaży	17 696	100 055	229 642	349 768	423 675	643 673	707 182	645 107	376 854	788 008
Koszt własny sprzedaży	23 288	91 863	205 203	323 900	400 177	636 719	658 304	607 863	413 926	b.d.
Zysk (strata) ze sprzedaży	-5 592	8 193	24 439	25 868	23 498	6 954	48 878	37 244	-37 072	b.d.
Pozostałe przychody operacyjne	648	685	774	4 412	412	398	1 118	1 411	2 192	b.d.
Pozostałe koszty operacyjne	1 209	1 957	2 757	1 486	75	812	1 217	2 126	2 947	b.d.
Przychody finansowe	1 091	76	108	121	83	69	1 675	3 117	1 325	b.d.

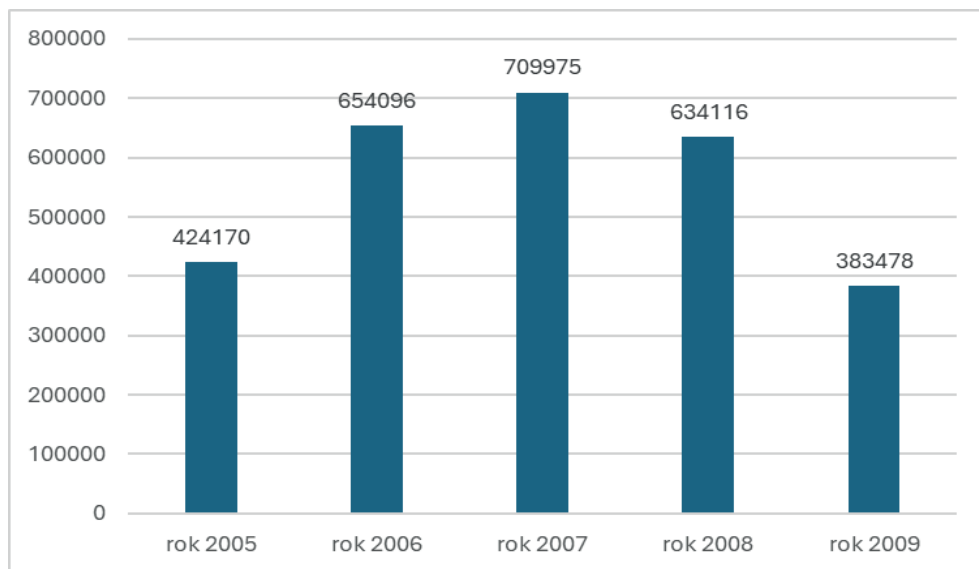
Tabela 94 (cd.)

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Przychody z udziałów w jednostkach zależnych	-	-	-	-	-	9 956	-	-	-	b.d.
Koszty finansowe	211	4 405	13 948	8 317	4 649	6 465	6 112	7 531	4 864	b.d.
Przychody ogółem	19 435	100 817	230 524	354 301	424 170	654 096	709 975	634 116	383 478	b.d.
Koszty ogółem	24 708	98 224	221 908	333 703	404 901	643 996	665 643	602 001	424 926	b.d.
Zysk (strata) z działalności gospodarczej	-5 273	2 593	8 616	20 598	19 269	10 100	44 332	32 115	(-41 348)	b.d.
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	-	-	-	-	-	-	-	-	-	b.d.
Zysk (strata) brutto	-5 273	2 593	8 616	20 598	19 269	10 100	44 332	32 115	(-41 348)	b.d.
Podatek dochodowy	-	-148	3 031	3 715	3 764	576	8 735	6 275	(-7 685)	b.d.
Zysk (strata) netto	-5 273	2 741	5 585	16 883	15 505	9 524	35 597	25 840	(-33 663)	8 464
Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto	-	2,6%	3,7%	5,8%	4,5%	1,5%	6,2%	5,1%	-10,8%	b.d.
Wskaźnik rentowności sprzedaży netto	-	2,7%	2,4%	4,8%	3,7%	1,4%	5,0%	4,1%	-8,8%	1,1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Jota.

Przychody Spółki w latach 2001–2010 systematycznie rosły, osiągając w 2007 r. poziom 707 182 tys. PLN. W analizowanym okresie Spółka generowała zyski (z wyjątkiem roku 2001 – początek działalności) i odnotowała dobre wskaźniki rentowności sprzedaży. W 2008 i w 2009 r. przychody Spółki wykazują tendencję spadkową. Za 2009 r. przychody Spółki obniżyły się o 40% w stosunku do 2008 r. i aż o 46% do 2007 r. W 2009 r. Spółka poniosła stratę

w wysokości 33 663 tys. PLN. Powyższa sytuacja spowodowana była kryzysem na rynkach światowych, który dotknął w szczególności przemysł motoryzacyjny, w tym również firmę Jota. Przychody i wyniki spółki osiągnięte za 2010 r. świadczą, że Spółka pokonała kryzys i powróciła na ścieżkę rozwoju gospodarczego (przychody ze sprzedaży w 2010 r. wzrosły aż o 109% w stosunku do roku 2009). W tabeli 95 zawarto wybrane dane finansowe firmy Jota Kabel.



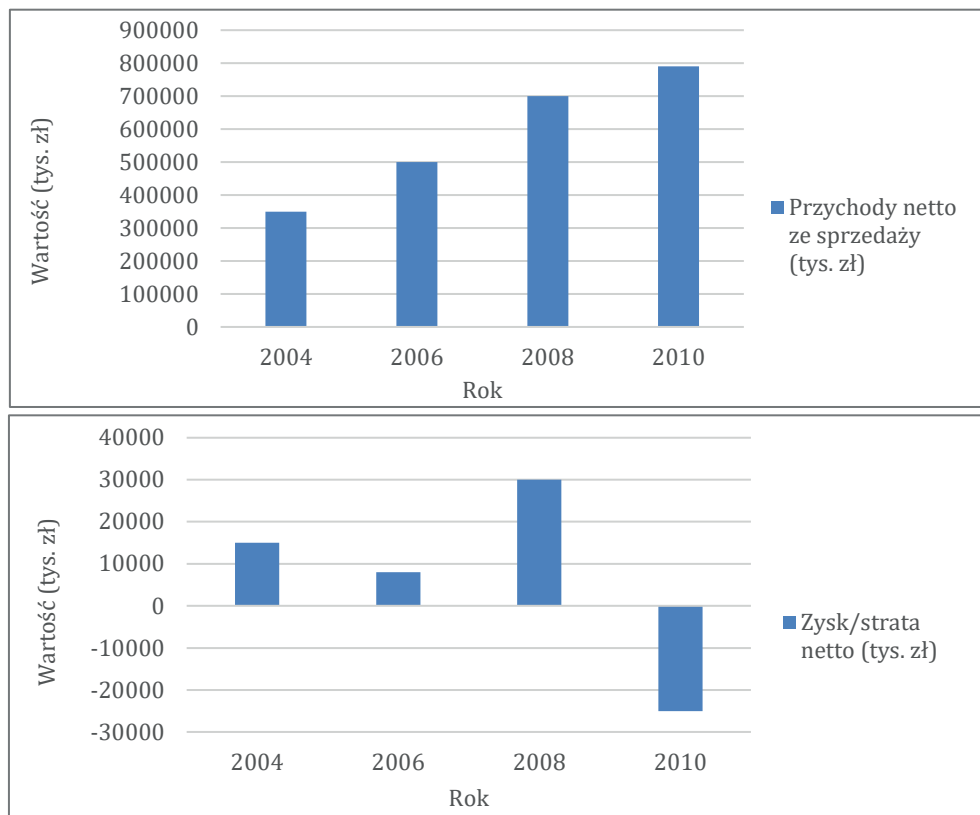
Wykres 34. Przychody w latach 2005–2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Jota.

Tabela 95. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Jota

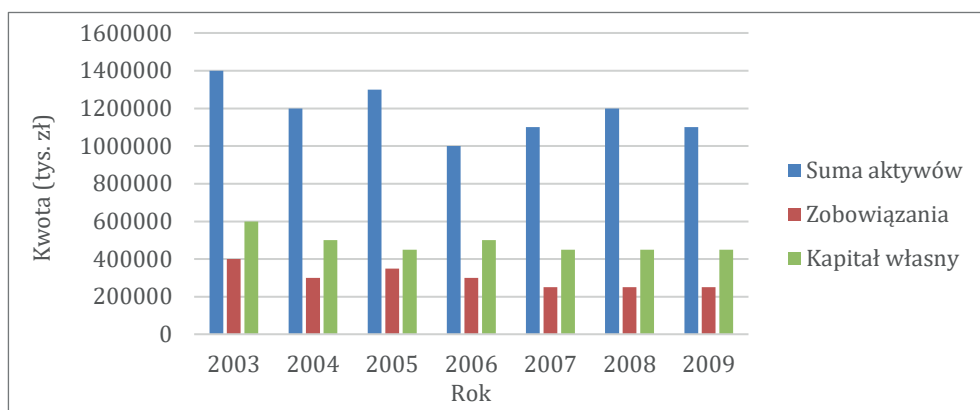
Okres	2007	2008	Zm. %	2009	Zm. %	2010	Zm. %
Przychody ze sprzedaży	711 811	629 588	-11%	379 961	-39%	788 008	+107%
Zysk netto	35 597	25 840	-27%	-33 663	-230%	8 464	+125%
Suma aktywów	294 095	231 028	-21%	248 756	+7%	392 172	+57%
Kapitał własny	132 554	93 942	-29%	89 896	-4%	99 377	+10%
Zobowiązania	161 541	137 086	-15%	158 860	+15%	292 795	+84%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Jota.



Wykres 35. Przychody netto oraz zysk/strata netto firmy Jota w tys. PLN

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Jota.



Wykres 36. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Jota w tys. PLN

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Jota.

Ryzyka związane z działalnością Spółki

Spółka narażona jest na ryzyko walutowe z tytułu zawieranych transakcji. Ryzyko takie powstaje w wyniku dokonywania przez jednostkę operacyjną sprzedaży lub zakupów w walutach innych niż jej waluta PLN. Znaczna część transakcji sprzedaży zawartych przez Spółkę jest wyrażona w euro, podczas gdy większość kosztów wyrażonych jest w PLN. Spółka nie korzystała z żadnych instrumentów pochodnych zabezpieczających przed ryzykiem walutowym. Z uwagi na szybki okres regulowania zarówno zobowiązań, jak i należności Spółka nie zanotowała znaczącego wpływu różnic kursowych na przepływy środków pieniężnych.

Rok 2010 charakteryzował się znacznym wzrostem cen miedzi, gdzie jej cena notowana na giełdzie metali wzrosła w ciągu roku o 30%. Miedź stanowi dla Spółki podstawowy surowiec produkcyjny, a tym samym główny koszt ponoszony przez Spółkę. Polityka cenowa realizowana jest na szczeblu koncernu i tam dokonuje się weryfikacji warunków umów handlowych w taki sposób, aby ceny dostaw odzwierciedlały zmiany cen miedzi na giełdzie. Z uwagi na to, że firmy konkurencyjne również opierają swoją produkcję na miedzi, nie istnieje w dłuższym okresie ryzyko utraty rynku z tytułu pojawienia się firm oferujących tańsze produkty oparte na podobnej technologii.

Spółka zawiera transakcje wyłącznie z renomowanymi firmami o dobrej zdolności kredytowej. Wszyscy klienci, którzy zamierzają korzystać z kredytów kupieckich, poddawani są procedurom wstępnej weryfikacji. Ponadto, dzięki bieżącemu monitorowaniu stanów należności, narażenie Spółki na ryzyko nieściągalnych należności jest nieznaczne. Dodatkowo Spółka ubezpiecza swoje należności w wyspecjalizowanych instytucjach finansowych.

Z uwagi na dostępność do zewnętrznych źródeł finansowania Spółka nie jest obciążona ryzykiem utraty płynności finansowej. Niemniej w swoim zakresie monitoruje i zarządza tymi aktywami, które akumulują źródła finansowania. Dotyczy to przede wszystkim optymalizowania wielkości zapasów oraz realizowania procedury zarządzania należnościami. Poza instrumentami pochodnymi do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka, należą kredyty bankowe i pożyczki. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest pozyskanie środków finansowych.

Firma Jota powstała w okresie transformacji, przeszła okres liberalizacji oraz akcesji i z powodzeniem funkcjonuje w okresie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Firma Jota jest typowym przykładem delokalizacji we-

wnątrzkorporacyjnej. Delokalizacja w tej firmie nastąpiła poprzez przeniesienie działalności produkcyjnej w ramach jednej grupy kapitałowej, która obejmuje spółki córki w różnych krajach, w tym również w Polsce. Nastąpiło tutaj rozbicie łańcucha usług na części składowe w zakresie branży motoryzacyjnej. Podmiot dominujący całej grupy kapitałowej, tj. Jota AG z siedzibą w Norymberdze, pozostawił sobie rolę lidera. Własność i kontrola środków produkcji zachowana została w korporacji, a przesunięcie procesu wytwórczego odbyło się w ramach jednego przedsiębiorstwa. Materiały, półprodukty i podzespoły do produkcji zamawiane są w Polsce i w Niemczech. Pomiędzy rynkiem niemieckim a polskim nastąpiła migracja czynników produkcji w zakresie nowych technologii, kadry zarządzającej. Proces produkcyjny przesunięty został z zagranicy na obszary o niższych kosztach produkcji.

Firma stale inwestuje w pozyskiwanie i wprowadzanie nowych technologii. W 2010 r. przeniesiono z Niemiec do Kobierzyc pod Wrocławiem centrum badawczo-rozwojowe w celu udoskonalania produkcji i tworzenia innowacyjnych procesów produkcyjnych. Dzięki zastosowaniu nowoczesnych urządzeń jakość produkowanych wyrobów odpowiada światowym standardom. Źródłem sukcesu rynkowego Spółki Jota jest jej kadra zarządzająca (prezesem Spółki Jota jest Michael K. – oddelegowany z Niemiec). Spółka rozwija się dzięki stawianiu przez właścicieli odważnych celów i skutecznemu ich realizowaniu poprzez nowoczesne zarządzanie oparte na doświadczeniu i wiedzy.

Spółka Jota jest potwierdzeniem udanego procesu delokalizacji spółki niemieckiej do Polski.

Kappa

Firma Kappa została założona blisko 90 lat temu. Dziś zakłady produkcyjne działające pod tą marką w Europie znajdują się w Niemczech, Anglii i Hiszpanii. Poza Europą firma działa w Ameryce Północnej (USA, Kanada), Ameryce Południowej (Brazylia) oraz w Azji (Chiny). We wszystkich fabrykach Kappa na świecie pracuje ponad 6 tys. 500 osób. Firma Kappa działa na terenie Polski już od kilku lat oraz współpracuje z dostawcami i producentami branży motoryzacyjnej z całego świata. Kappa jest producentem metalowych komponentów do siedzeń dla przemysłu motoryzacyjnego. Elementy produkowane przez Kappa Polska znajdują się m.in. w samochodach takich marek jak Volkswagen, Opel czy Skoda. Fabryka zlokalizowana w Świebodzinie jest jednym z wielu obiektów należących do niemieckiej firmy Kappa GmbH & Co. KG. W fabryce w Świebodzinie

około 800 pracowników wytwarza części dla Volkswagena, firm: Sitech, Magna, Faurecia i Grammer. Zakłady produkcyjne Kappa znajdują się również w Kanadzie, USA, Brazylii, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii i we Włoszech. Kolejna inwestycja Spółki powstała w Skarbimierzu. Zakład w Skarbimierzu powstał na terenie podstrefy Wałbrzyskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Kamień węgielny pod budowę kompleksu przemysłowego (hala produkcyjna i pomieszczenia biurowe) o powierzchni 19 tys. metrów kwadratowych wmurowano wiosną 2008 r.

Zakład ma produkować stelaże i metalowe komponenty do siedzeń samochodowych, w którym pracę znalazło około 400 osób. Firma planowała przeznaczyć na inwestycję ponad 53 mln zł.

Kappa-Polska w Skarbimierzu (woj. opolskie) rozpoczęła w 2009 r. produkcję testową. Początkowo w zakładzie pracowało około 100 osób, następnie zatrudnienie wzrosło do poziomu 230 pracowników. Tymczasowo zakład produkuje stelaże do foteli aut osobowych, ale – jako jedyna fabryka koncernu – będzie wytwarzać również kompletne fotele do ciężarówek. Mają one być wyposażone w miękkie siedziska, skórzane obicia, elektronikę i pneumatykę. Gdy ruszy ich produkcja, zatrudnienie w skarbimierskim zakładzie wzrośnie do 600 osób. Kappa-Recaro Group zajmuje się produkcją stelaży do foteli, mechanizmów regulujących wysokość siedzeń i kąt nachylenia oparć, zagłówków, prowadnic do foteli oraz dźwigni odryglowujących. Elementy konstrukcyjne wyprodukowane pod marką Kappa występują w fotelach jednej czwartej samochodów produkowanych na świecie.

Tabela 96. Dane dot. zatrudnienia firmy Kappa

Rok	2008	2009 zm. %	2010 zm. %	2011 zm. %
Zatrudnienie	842	950 (+13%)	1562 (+64%)	1665 (+7%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Kappa.

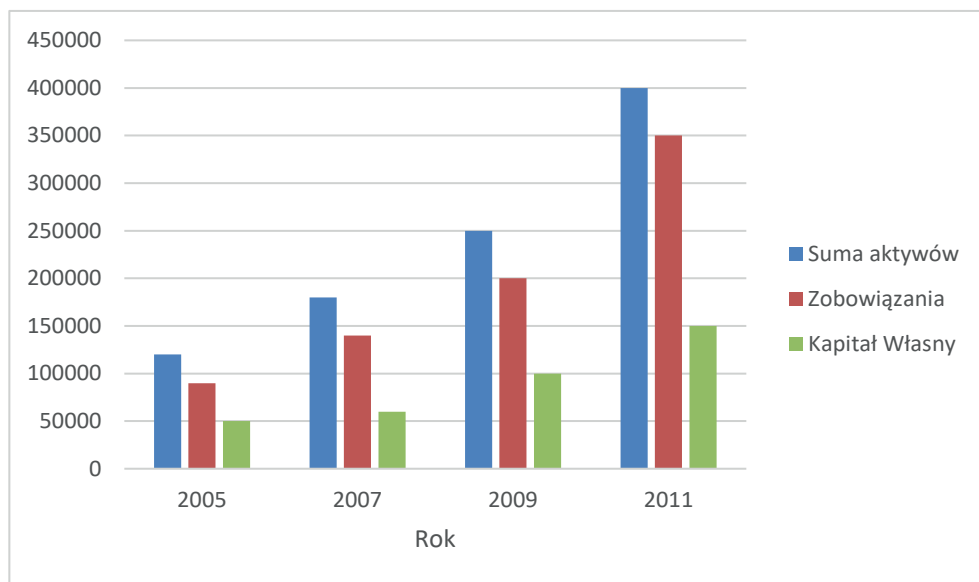
Tabela 97. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Kappa

Okres	1.01.2008– 31.12.2008	1.01.2009– 31.12.2009	Zm. %	1.01.2010– 31.12.2010	Zm. %	1.01.2011– 31.12.2011
Przychody ze sprzedaży	338 909	398 530	(+17%)	561 808	(+40%)	386 039
Zysk netto	-30 955	-16 671	(+46%)	-8 767	(+47%)	-316
Suma aktywów	186 228	296 490	(+59%)	320 211	(+8%)	406 274

Tabela 97 (cd.)

Okres	1.01.2008– 31.12.2008	1.01.2009– 31.12.2009	Zm. %	1.01.2010– 31.12.2010	Zm. %	1.01.2011– 31.12.2011
Kapitał własny	57 680	77 466	(+34%)	68 699	(-11%)	69 828
Zobowiązania	128 548	219 025	(+70%)	251 513	(+14%)	336 446

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Kappa.



Wykres 37. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Kappa w tys. PLN

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Kappa.

4.7. Badanie empiryczne delokalizacji produkcji między Niemcami a Polską

Dla potrzeb niniejszej pracy zostało przeprowadzone badanie empiryczne dotyczące delokalizacji produkcji między Niemcami a Polską w procesie integracji europejskiej. Przeprowadzone autorskie badanie empiryczne miało na celu potwierdzenie w praktyce występowania procesu delokalizacji oraz stworzenie ogólnego obrazu problematyki przenoszenia produkcji, zdefiniowanie kluczowych czynników mających wpływ na delokalizację. Zakres badań

obejmował przedsiębiorstwa niemieckie, które przeniosły produkcję i mają siedzibę w Polsce. Badanie empiryczne przeprowadzono w okresie od września 2009 r. do września 2010 r. wśród przedsiębiorstw mających swoją siedzibę na terenie Polski. Głównym kryterium doboru przedsiębiorstw był wybór firm niemieckich, które przeniosły produkcję do Polski w latach 1993–2010. Warunkiem przeprowadzenia badania było wyrażenie zgody przez firmę na udział w badaniu. Wykorzystano listę zagranicznych inwestorów niemieckich udostępnionych przez Departament Informacji Gospodarczej Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych³⁶⁰. Dobór próby polegał na przesłaniu do wybranych przedsiębiorstw prośby o udział w badaniu w postaci listu zapowiadającego badanie. Ankietę przesłano do 100 firm, a chęć wzięcia udziału w badaniu zgłosiło 40.

Ze względu na napotkane trudności (związane z lokalizacją firm na terenie całego kraju, problemem w uzgodnieniu dogodnego terminu spotkania) podjęto decyzję o rozpoczęciu badania przy pomocy wywiadu telefonicznego bądź za pomocą Internetu przez e-mail. Firmy znajdujące się na terenie Dolnego Śląska badano również za pomocą metody bezpośredniego wywiadu kwestionariuszowego. Respondentami w badaniu byli przedstawiciele najwyższej kadry kierowniczej wybranych przedsiębiorstw (prezesi zarządu, dyrektorzy generalni i zarządzający bądź osoby przez nich wskazane). Respondenci zostali dobrani jako posiadający najbardziej reprezentatywną wiedzę z punktu widzenia celu badania. W dalszej części badania dane zostały zawarte w kwestionariuszach wywiadu i zostały poddane obróbce statystycznej. Podstawowym narzędziem badania był opracowany kwestionariusz wywiadu, w którym wykorzystano elementy z badań ankietowych z niemieckiego Instytut IFO w Dreźnie, gdzie autorka przebywała na półrocznym stypendium. Dla celów niniejszej pracy poszerzono zawartość kwestionariusza o dodatkowe pytania dotyczące charakterystyki przedsiębiorstwa macierzystego.

Kwestionariusz wywiadu zawierał 17 pytań, wśród których znajdowały się pytania zamknięte oraz pytania otwarte. W pierwszej części (A) zawarto pytania zamknięte dotyczące charakterystyki przedsiębiorstwa, roku powstania firmy w Polsce, rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej, branży, formy własności kapitału, wielkości zatrudnienia, osiągniętych wyników finansowych oraz w zakresie inwestycji.

³⁶⁰ Lista inwestorów niemieckich w Polsce i polskich w Niemczech znajduje się w załączniku.

W drugiej części (B) zadawano pytania dotyczące produktów firmy, źródeł sukcesów rynkowych firmy i poproszono o ocenę w skali od 1 do 3 (bardzo ważne, ważne, nieważne). Ta część zawierała również pytania dotyczące kierunków zbytu produkcji oraz zakupu materiałów i usług dla potrzeb produkcji.

Trzecią część wywiadu (C) stanowiły pytania otwarte. Wśród nich znalazły się pytania dotyczące akcesji Polski do UE, przyczyn przenoszenia produkcji do Polski oraz odniesionych przez firmy korzyści z tytułu wstąpienia Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. Pytano również, jakiego wsparcia i w jakich sferach potrzebuje przedsiębiorstwo. Respondentom zadawano pytania o motyw i zagrożenia prowadzenia inwestycji zagranicznych w Polsce. Dodatkowo pytano o ewentualne powstanie centrów badawczo-rozwojowych w Polsce (B+R).

Charakterystyka przedsiębiorstw

W badaniu wzięło udział 40 przedsiębiorstw, które wyraziły zgodę na przeprowadzenie ankiety. Przedstawiciele kadry kierowniczej lub osoby przez nich upoważnione odpowiadały na pytania dotyczące charakterystyki firmy macierzystej, warunków i efektów prowadzonej inwestycji zagranicznej, planów inwestycyjnych na przyszłość. W badaniu wzięły udział firmy produkcyjne z branży motoryzacyjnej, chemicznej. Zdecydowano się na te branże, gdyż są one najczęściej przenoszone z Niemiec do Polski. Firmy rozlokowane były na terenie całego kraju.

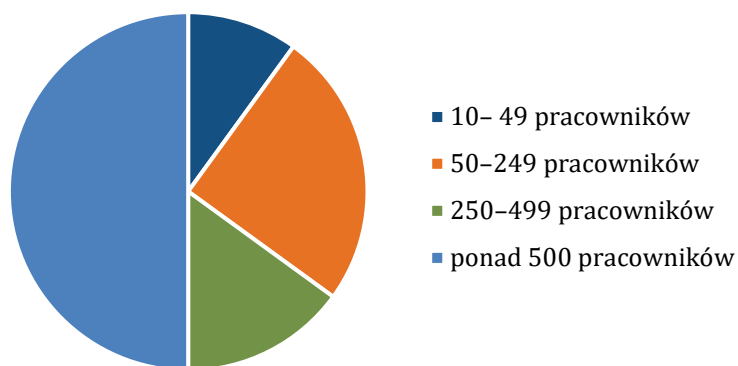
Badane firmy z udziałem kapitału niemieckiego powstawały w Polsce na przestrzeni lat 1995–2006.

Struktura zatrudnienia badanych firm

Ankietowane przedsiębiorstwa w głównej mierze należały do małych i średnich firm zatrudniających poniżej 250 pracowników (ok. 60%). Firmy zatrudniające powyżej 250 pracowników stanowiły około 40%. Rozkład procentowy zatrudnienia w badanych firmach przedstawiał się następująco:

- 10% stanowiły firmy zatrudniające 10–49 pracowników,
- 50% stanowiły firmy zatrudniające 50–249 pracowników,
- 25% stanowiły firmy zatrudniające 250–499 pracowników,
- 15% stanowiły firmy zatrudniające ponad 500 pracowników.

Na wykresie 38 przedstawiono zatrudnienie w badanych firmach.

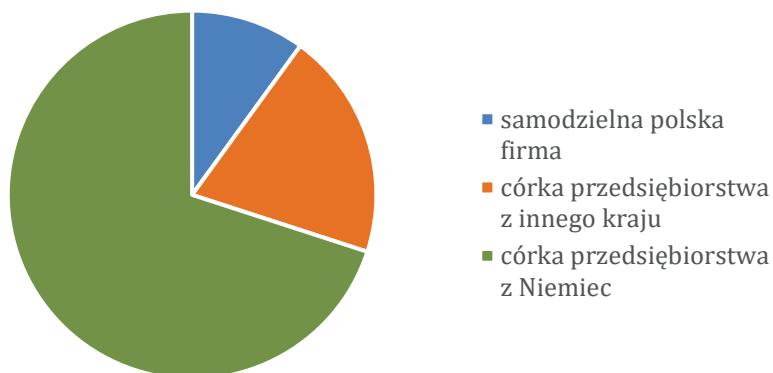


Wykres 38. Struktura zatrudnienia badanych firm, N=40 w %

Źródło: opracowanie własne – wyniki badanych firm.

Forma własności badanych firm

Przyjmując kryterium własności kapitału, można odnotować, że aż w 70% to firmy z udziałem kapitału niemieckiego (spółki córki), a w 20% to spółki córki przedsiębiorstwa lub holdingu z innego kraju oraz w 10% samodzielne polskie firmy (niewchodzące w skład koncernu).



Wykres 39. Forma własności badanych firm, N=40 w %

Źródło: opracowanie własne – wyniki badanych firm.

Analizowane firmy na ogół były spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółkami akcyjnymi, które na rynku polskim zostały utworzone od podstaw (firmy typu *greenfield*). Taką własnościową strategię w tworzeniu filii za granicą przyjęło aż 93% badanych firm. Strategię przejęcia (*acquisitions*) podjęło zaledwie 7% inwestorów.



Wykres 40. Strategia przejęcia, N=40 w %

Źródło: opracowanie własne – wyniki badanych firm.

Dominującą strategią własnościową dla filii zagranicznych było posiadanie pakietu większościowego oraz utworzenie filii poprzez budowę własnego zakładu. Większościowy udział spółki matki w kapitale firmy zagranicznej oraz przyjęta strategia jej utworzenia może także tłumaczyć specyfikę źródeł przewagi własnościowej.

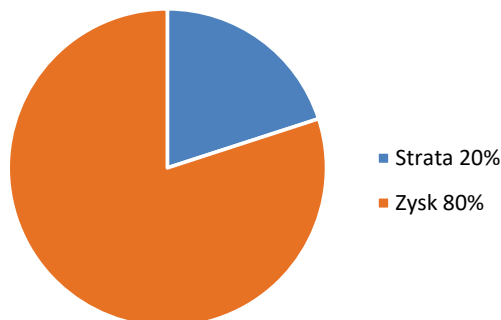
Struktura działalności przedsiębiorstw niemieckich

Struktura działalności przedsiębiorstw zagranicznych wskazuje, że najwięcej firm prowadziło działalność produkcyjną.

Wśród niemieckich inwestorów na polskim rynku przewagę stanowiły firmy z sektora motoryzacyjnego (59%), chemicznego (24%), mechanicznego i elektrycznego (15%) oraz inne (2%).

Wyniki finansowe badanych firm

Pomimo kryzysu na rynkach światowych 2009 r. okazał się pozytywny dla większości badanych firm. Zysk odnotowało 80% firm, a stratę tylko 20%.



Wykres 41. Osiągnięte wyniki finansowe za rok 2009, N=40 w %

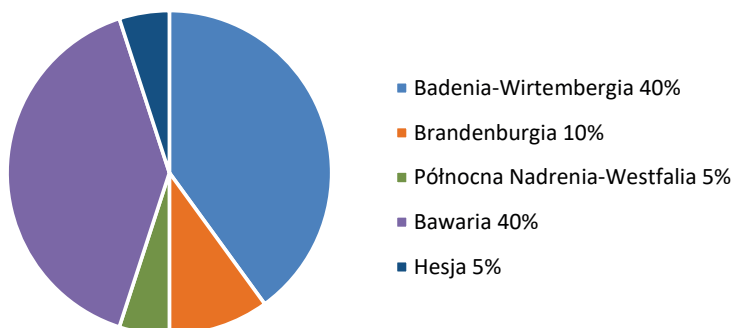
Źródło: opracowanie własne – wyniki badań.

Kierunki sprzedaży towarów i usług spółek z kapitałem zagranicznym

Zdecydowana większość spółek z niemieckim udziałem kapitału wytworzone w Polsce towary eksportuje głównie na rynki Unii Europejskiej, w tym co trzecia (30%) wysyła je na eksport do krajów starej Unii, zaś co czwarta (24,9%) do nowych krajów członkowskich UE. Ważnym krajem docelowym towarów wytwarzanych w Polsce jest kraj pochodzenia inwestora, tj. Niemcy. Wskazuje go 43% firm eksportujących towary z Polski. Inne rynki wskazywało 2,1% firm.

Rynek zakupu materiałów i półproduktów dla potrzeb produkcji

Ankietowane firmy informowały, że przeważająca część (ok. 60%) zakupów surowców, materiałów i półproduktów dla potrzeb produkcji realizowanej w spółkach z udziałem kapitału niemieckiego pochodzi z Niemiec, w tym głównie z następujących landów: 40% z Bawarii i Badenii-Wirtembergii, 10% z Brandenburgii, 5% z Hesji oraz 5% z Północnej Westfalii.



Wykres 42. Rynek zakupu materiałów i półproduktów dla potrzeb produkcji, N=40 w %

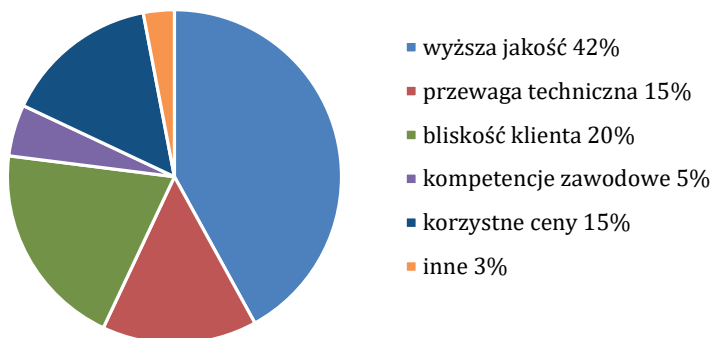
Źródło: opracowanie własne – wyniki badań własnych.

Czynniki decydujące o podjęciu działalności gospodarczej w Polsce przez inwestorów niemieckich

Ponad jedna trzecia inwestorów zagranicznych oceniła jako bardzo ważne trzy czynniki podejmowania działalności gospodarczej w Polsce. Wśród tych czynników wymienione zostały: wielkość polskiego rynku zbytu, niski koszt siły roboczej oraz perspektywy wzrostu gospodarczego. Kolejny raz można wyciągnąć wniosek, że dla przenoszenia produkcji istotna jest w dalszym ciągu tania siła robocza. Równie duże znaczenie wśród badanej grupy inwestorów wykazywały pozostałe czynniki. Zaliczono do nich m.in. niższe koszty surowców, koszty transportu, wysokość opodatkowania zysków, ulgi podatkowe. W dalszej kolejności wskazywano na wykorzystanie korzyści skali, specjalizacji, bezpieczeństwa prawnego. Znaczna liczba respondentów wskazywała również na liberalizację handlu. Większość badanych spółek powstała jeszcze przed akcesją Polski do UE. Wyniki sondażu wykazały, że nie tyle istotny był sam fakt wejścia Polski do UE, co przemiany, które nastąpiły w Polsce przed 1 maja 2004 r.

Źródła sukcesów

Większość firm upatruje źródeł swoich sukcesów w wysokiej jakości swoich usług i wyprodukowanych towarów (42%). Na drugim miejscu wymieniano bliskość klienta (20%). Na trzecim respondenci wskazywali przewagę techniczną (15%), a na czwartym miejscu korzystną cenę wytworzonych produktów (15%). Z informacji uzyskanych od respondentów wynika, że w dalszej kolejności sukces kojarzony był z kompetencjami zawodowymi pracowników oraz innymi czynnikami.



Wykres 43. Składowe sukcesu badanych firm, N=40 w %

Źródło: opracowanie własne – wyniki badań.

Bariery dla inwestycji

Na pierwszym miejscu ankietowane firmy wskazywały przede wszystkim trudności w procesie rozpoczęcia działalności w Polsce, w tym przygotowanie dokumentacji oraz procedury związane z formalną rejestracją firmy, uregulowania prawne, częste zmiany przepisów w kraju macierzystym. Niespełna 40% przedsiębiorstw wskazywało powyższe odpowiedzi jako „bardzo ważne” lub „ważne”, ale dla 12% respondentów ta bariera nie miała żadnego znaczenia.

Przewaga konkurencyjna firm macierzystych

Z badań wynika, że ankietowana grupa respondentów bardzo dobrze oceniła swoją pozycję konkurencyjną na rynku. Spośród pięciu wskazanych w ankiecie grup źródeł przewagi konkurencyjnej za najważniejsze zostały uznane czynniki z *know-how* technologicznym. Zarówno wytwarzane produkty i usługi, jak i procesy technologiczne uznane zostało za najsilniejsze źródło przewagi konkurencyjnej przez 78% ankietowanych.

Pytania otwarte

1. Czy jest Pan/Pani zadowolony z rezultatów, jakie osiągnęła Państwa firma po pierwszym roku i w kolejnych latach członkostwa w UE?

Wyniki wywiadu wskazują na pozytywny wymiar przystąpienia Polski do UE na działalność podmiotów, które przeniosły produkcję z Niemiec do Polski. Przeważająca większość przedsiębiorców, blisko trzy czwarte (75%), jest zdania, że wstąpienie Polski w struktury europejskie miało pozytywny wpływ na dalszą działalność firm niemieckich w Polsce. Przeciwnego zdania było niespełna 2% ankietowanych. Jako największą korzyść inwestorzy wskazują harmonizację prawa wewnętrznego z przepisami wspólnotowymi, uproszczenia procedur związane z dostarczaniem towarów na rynki europejskie oraz zniesienie ceł.

2. Jak Państwo oceniacie perspektywy biznesowe Państwa firmy w konsekwencji członkostwa Polski w UE?

Jednym z powodów, dla czego firmy przeniosły produkcję do Niemiec, był sam fakt przyszłego członkostwa w UE. Tak odpowiadało trzy czwarte inwestorów niemieckich (75%). Firmy dość często jako główną obawę o perspektywy

biznesowe wskazywały wzrost wynagrodzeń pracowników w Polsce (80%). Co trzeci respondent (35%) wskazywał, że tak szybki wzrost wynagrodzeń może być powodem do przesuwania produkcji do Rumunii, Rosji, Chin bądź Indii. Wśród ankietowanych jedna firma przeniosła z Niemiec centrum badawczo-rozwojowe do Polski, co świadczy o szerokiej perspektywie istnienia firmy w Polsce, tj. na około 20 lat.

3. Czy Państwa firma poniosła nieoczekiwane przez Państwa koszty związane bezpośrednio z dostosowaniem się do wymogów rynku UE?

Z informacji uzyskanych od respondentów wynika, że blisko dwie trzecie (65%) spółek, które przeniosły produkcję z Niemiec do Polski poniosło koszty związane z zastosowaniem standardów normalizacyjnych (w zakresie ochrony środowiska pracy) i procedur jakościowych.

4. Czy stworzenie specjalnych stref ekonomicznych miało udział w podjęciu decyzji o lokalizacji firmy w Polsce? Czy Państwa firma uzyskała specjalne udogodnienia, np. specjalne warunki podatkowe *etc.*?

Większość firm, udzielając odpowiedzi na to pytanie, wielokrotnie podkreślała, że przy przenoszeniu produkcji nie korzystały z ulg i zachęt inwestycyjnych. Obecnie firmy, które zatrudniają w znacznej mierze pracowników fizycznych, korzystają z ulgi z tytułu zatrudniania bezrobotnych. Dalsze miejsca zajmują ulgi w podatkach i opłatach lokalnych.

5. Czy przeniesienie produkcji z Niemiec do Polski wiązało się z utratą miejsc pracy w Niemczech?

Przeważająca większość przedsiębiorców (75%) była zdania, że przeniesienie produkcji z Niemiec do Polski nie miało wpływu na utratę miejsc pracy w Niemczech i nie są im znane takie przypadki.

Wnioski z przeprowadzonych badań empirycznych

Badanie empiryczne zawiera prezentację wyników badań przeprowadzonych przez autorkę w latach 2009–2010 wśród 40 firm niemieckich, które przeniosły produkcję do Polski. Firmy rozlokowane były na terenie całego kraju, co wpłynęło na jakość otrzymanych wyników. Respondentami w badaniu była najwyższa kadra kierownicza wybranych firm, tj. prezesi zarządu, członkowie zarządu, dyrektorzy zarządzający bądź też osoby przez nich wskazane.

Respondenci zostali wybrani jako mający najbardziej reprezentatywną wiedzę z punktu widzenia celu badania.

Pytania umieszczone w ankiecie pozwoliły na odniesienie się do głównego celu niniejszej dysertacji, czyli do identyfikacji kluczowych czynników procesu delokalizacji produkcji firm niemieckich do Polski. Zaproponowana anketa jako narzędzie badawcze zawierała 15 pytań, w tym wyskalowane badania zamknięte oraz pytania otwarte. Wyniki badań zostały przedstawione w układzie, który wynika z podejmowania decyzji i przenoszeniu produkcji z Niemiec do Polski. Scharakteryzowano firmy córki przedsiębiorstwa macierzystego z Niemiec oraz ich strategie działań rynkowych, a także sposób utworzenia, formę prawną, strukturę własnościową. Wyniki badań na podstawie przeprowadzonego sondażu wśród firm pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Polska staje się coraz istotniejszym ekonomicznie parterem w rozszerzonej Unii Europejskiej. Niemieckie firmy realizują w Polsce następujące cele: rozszerzają rynki zbytu dla swoich towarów, redukują koszty produkcji, zwiększają sieć dostawców, materiałów i surowców. Polska zaczyna odgrywać jedną z najważniejszych ról pod względem podejmowania decyzji o lokalizacji inwestycji przez niemieckich inwestorów. Inwestorzy niemieccy przenoszą produkcję, gdyż Polska jest obecnie interesującym rynkiem zbytu o niskich kosztach pracy i szczególnie wykwalifikowanych pracownikach.
2. Główną przyczyną umożliwiającą rozpoczęcie delokalizacji w badanych spółkach był proces transformacji systemowej. Spowodował on wprowadzenie systemowych zmian w zasadach współpracy gospodarczej z zagranicą. Jednym z elementów tych przemian, który stworzył podmiotom zagranicznym możliwości swobodnego działania w dziedzinie handlu zagranicznego, swobody ustalenia cen na produkty na rynku krajowym i zagranicznym, stopniowe znoszenie barier i ograniczeń taryfowych oraz pozataryfowych na podstawie Układu Stowarzyszeniowego UE. Takie zwiększenie swobody działania kapitału na rynku polskim, wprowadzenie płynnego kursu złotego – to czynniki, które stanowiły fundament dla procesu delokalizacji.
3. Wśród badanych respondentów największe znaczenie przy podejmowaniu decyzji o delokalizacji miały czynniki związane z motywami kosztowymi: niski koszt siły roboczej, niższe koszty surowców i koszty transportu niż w kraju macierzystym. Równie duże znaczenie wśród badanej grupy inwestorów miały ulgi podatkowe, wysokość opodatkowania zysków.

4. Powyższa ankieta pokazuje, że wstąpienie Polski do WE było sprzyjającym czynnikiem dla delokalizowanych niemieckich firm w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej. Jednak część firm wykazywała, że sam fakt wejścia Polski do UE nie był aż tak istotny, ważniejsze były przemiany, które nastąpiły w Polsce przed 1 maja 2004 r., w tym wprowadzenie wolnego handlu w zakresie obrotu artykułami przemysłowymi.
5. Jeżeli chodzi o trudności, przed jakimi stanęły badane firmy podczas działalności w Polsce, to za najważniejsze uznano uregulowania prawne i administracyjne państwa oraz słabą infrastrukturę. Wadą był również brak znajomości biznesowego otoczenia międzynarodowego. Najmniejsze znaczenie miał niedobór źródeł finansowania.
6. Główne obszary wzrostu efektywności firm niemieckich działających w Polsce to wzrost eksportu firmy macierzystej, zwiększenie udziału w rynku krajowym i zagranicznym oraz poprawa sytuacji finansowej. Wzrost wzajemnych powiązań handlowych, pogłębienie specjalizacji korzyści skali, wykorzystanie różnic w kosztach to najczęściej wymieniane korzyści z transgranicznej delokalizacji.

Podsumowanie

Przenoszenie produkcji, a także niektórych usług poza Niemcy jest trendem wynikającym z ogólnoświatowego procesu globalizacji oraz rosnącej specjalizacji gospodarki niemieckiej. Drugim ważnym czynnikiem, który może wzmocnić proces delokalizacji, było rozszerzenie Unii Europejskiej. Firmy działające w ramach wspólnego otwartego rynku mogą stosunkowo łatwo przemieszczać swoje zakłady produkcyjne, starając się zwiększyć konkurencyjność wyrobów dzięki tańszej sile roboczej. Jest to konsekwencja integracji rynków w ramach Unii.

Problem delokalizacji w Niemczech pojawił się ze szczególną ostrością w procesie rozszerzenia UE. Temat ten eksploatowany był przez niektóre związki zawodowe, partie polityczne oraz zrzeszenia gospodarcze, które czuły się zagrożone tym zjawiskiem lub wykorzystywały je do swoich celów politycznych. W Niemczech zamiast o delokalizacji mówi się raczej o „o przenoszeniu produkcji” (niem. *Produktionsverlagerung*). Zjawisku delokalizacji poświęcono wiele opracowań niemieckich ekonomistów, którzy istotny sposób podważają tezę o „masowym” charakterze przenoszenia miejsc pracy z Niemiec do nowych

państw członkowskich UE. Wyodrębnienie przypadków delokalizacji spośród kapitału niemieckiego za granicę jest zadaniem trudnym ze względów metodologicznych. Większość niemieckich BIZ w Polsce to inwestycje w przemyśle chemicznym oraz budowie samochodów. Firmy niemieckie skłonne do delokalizacji wykazują się następującymi cechami³⁶¹:

- wielkość firmy (firmy duże przenoszą się chętniej)
- niewysoki udział nakładów na B+R w obrotach,
- niewielkie regionalne powiązania kooperacyjne w macierzystej lokalizacji firmy,
- niewysoki stosunek kosztów kapitału do kosztów pracy,
- przecięta kompleksowość oferty produktowej,
- duże serie produkcyjne.

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. nastąpił dynamiczny rozwój polsko-niemieckich stosunków gospodarczych. W 2010 r. obroty w tym zakresie wyniosły około 66,6 mld euro. Obok USA, Francji i Rosji, Polska jest najważniejszym rynkiem zbytu dla berlińskich produktów. Wartość towarów eksportowanych z Berlina do Polski w 2010 r. wyniosła 671,8 mln euro. Z drugiej strony Polska jest trzecim pod względem wielkości rynkiem zakupów dla berlińskich przedsiębiorstw. W 2010 r. importowano z Polski towary o wartości 863,3 mln euro. Taka sytuacja świadczy o ponownym silnym rozwoju bilateralnych stosunków handlowych po okresie światowego kryzysu finansowo-gospodarczego. W zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce, zarówno pod względem liczby, jak i kapitału, pierwsze miejsce zajmują niemieckie przedsiębiorstwa. Obok branży motoryzacyjnej, budowy maszyn i samolotów, w Polsce inwestują przede wszystkim firmy sektora technologii informacyjno-komunikacyjnych, jak również koncerny energetyczne. Wysoką pozycję zajmuje także *outsourcing* procesów biznesowych. Największym przedsiębiorstwem multimedialnym w Polsce jest korporacja Ringier Axel Springer Polska – efekt połączenia spółki Joint Venture Axel Springer AG i szwajcarskiej spółki Ringier AG. Motorem stosunków gospodarczych Polski i Niemiec jest rozwój sieci transportowej. Do EURO 2012 rozbudowana została autostrada A2 od granicy polsko-niemieckiej do Warszawy, co doprowadziło do zamknięcia ostatniej, dużej luki w europejskiej sieci autostrad i zdecydowanego skrócenia czasu przejazdu między Warszawą i Berlinem. Poprawiło się już połączenie kolejowe pomiędzy obiema stolicami.

³⁶¹ T. Kalinowski, M. Nowicki, *op. cit.*

mi: od 2002 r. pociągi Eurocity z Berlina do Warszawy kursują do czterech razy dziennie, a czas przejazdu ekspresu Warszawa–Berlin wynosi niecałe 5 godzin. Wsparcie dla inicjatyw przedsiębiorczości oferują w Polsce i w Niemczech przede wszystkim Ambasada RFN w Warszawie i Ambasada RP w Berlinie. Polsko-Niemiecka Izba Handlowo-Przemysłowa jest największą bilateralną izbą w Polsce i jedną z najbardziej wpływowych niemieckich izb handlowych za granicą. *Germany Trade and Invest* udziela niemieckim przedsiębiorcom informacji o rynkach zagranicznych i wspiera firmy zagraniczne rozpoczynające działalność w Niemczech. Berlińskimi partnerami oferującymi pomoc w zakresie gospodarki zagranicznej są Berlin Partner GmbH, Izba Przemysłowo-Handlowa w Berlinie (IHK) i Zarząd Senatu ds. Gospodarki, Technologii i Kobiet (SenWTF).

Reasumując, pytania zawarte w kwestionariuszu oraz analiza przypadków (*case study*) dotycząca przeniesienia produkcji przez inwestorów zagranicznych z Niemiec do Polski potwierdzają cel główny książki i pozwalają stwierdzić, że wejście Polski do Unii Europejskiej przyczyniło się do wzmocnienia procesu delokalizacji między Niemcami a Polską.

Rozszerzenie UE 1 maja 2004 r. oznaczało dla Niemiec i Polski wiele korzyści, ale też wiązało się z realnymi zagrożeniami, których większość nie potwierdziła się w praktyce. Bezcenną wartością jest przesunięcie daleko na wschód Europy strefy bezpieczeństwa politycznego, ekonomicznego i społecznego oraz równoczesne uwolnienie mocy prorozwojowych na terytoriach nowych członków i stworzenie nowych impulsów wzrostu gospodarczego dla krajów piętnastki. Warto podkreślić, że dokonano tego przy relatywnie niewielkich kosztach finansowania rozszerzenia UE. Wydaje się, że kolejne lata potwierdziły słuszność podjętych 1 maja 2004 r. decyzji, a dalsze zwiększenie potencjału ekonomicznego oraz politycznego UE i jej znaczenia na forum międzynarodowym stało się rzeczywistością. Zagrożeniem dla tego procesu było fiasko prób reformy podejmowania decyzji w rozszerzonej UE, co groziło paraliżem decyzyjnym i ujawnieniem się w coraz większym zakresie partykularnych interesów narodowych, wzmacnianych w następstwie kryzysu gospodarczego z września 2008 r. Niemcy i Polska pokazały, jak dzięki latom bliskiej i owocnej współpracy po 1989 r. mogły wiele razem uczynić, aby przeciwdziałać tym niekorzystnym tendencjom. Potrzeba jest jednak z obydwu stron więcej zrozumienia i poszanowania wzajemnych interesów³⁶².

³⁶² Szerzej o uwarunkowaniach ekonomicznych Niemiec przed rozszerzeniem UE traktuje W. Małachowski, por. *idem*, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w procesie transformacji gospodarki Niemiec oraz Polski*, [w:] J. Olszyński (red.), *op. cit.*, s. 34.

ROZDZIAŁ V

Delokalizacja produkcji z Polski do Niemiec

Po rozpoczęciu głębokiej transformacji politycznej i gospodarczej w Polsce po 1990 r. zaistniała możliwość podjęcia działalności przez polskie przedsiębiorstwa w Niemczech. Z uwagi na szybki rozwój współpracy gospodarczej między Polską a Unią Europejską, a także nadal istniejące bariery handlowe zaistniała potrzeba wynegocjowania odpowiednich porozumień, które regulowałyby wzajemne stosunki handlowe. Dzięki transformacji gospodarczej w Polsce oraz podpisaniu Układu Europejskiego oraz członkostwu Polski w OECD od połowy lat 90. XX w. możliwy stał się również swobodny przepływ kapitału w postaci delokalizacji produkcji z Polski do Niemiec.

Zasadnicza zmiana warunków instytucjonalno-prawnych dokonała się z dniem 1 maja 2004 r., kiedy Polska została członkiem Unii Europejskiej, a jej obszar stał się częścią jednolitego rynku wewnętrznego, na którym istnieje swoboda przepływu towarów, usług, kapitału i pracowników. Pomimo obowiązywania znanych okresów przejściowych w zakresie przepływu pracowników i usług nastąpiła zasadnicza zmiana warunków dla stosunków gospodarczych Polska–Niemcy. Dotyczy to zarówno sfery realnych zmian, jak i warstwy psychologiczno-społecznej.

Po wejściu Polski do UE coraz więcej polskich przedsiębiorstw inwestuje w Niemczech, upatrując w tym szansę na podniesienie swojej konkurencyjności i rozwój. Polscy inwestorzy szukają nisz rynkowych, wykorzystują tańszą, ale dobrze wykwalifikowaną polską siłę roboczą lub oferują produkty i usługi o wysokiej jakości, ale w niższej cenie. Tak więc na przyszłość polsko-niemieckich stosunków gospodarczych należy patrzeć i w kontekście perspektywy unijnej, i ewolucji tradycyjnych determinant polityczno-ekonomicznych i instytucjonalno-społecznych.

5.1. Kierunki polskich inwestycji w Niemczech

Niemcy należą do najbardziej rozwiniętych krajów przemysłowych świata, a ich gospodarka jest czwartą co do wielkości gospodarką po USA, Japonii i Chinach. W 2010 r. PKB Niemiec wzrósł aż o 3,6%, po kryzysowym jego spadku o -4,7% w 2009 r. Wielkość produktu krajowego brutto (PKB) wyniosła 2498 mld euro w 2010 r., co w przeliczeniu na głowę mieszkańca stanowi 31,1 tys. euro. Rozwój gospodarki niemieckiej jest zależny przede wszystkim od produkcji eksportowej, nowoczesnego przemysłu i inwestycji, w mniejszym stopniu od konsumpcji. PKB Niemiec to 27% całego PKB strefy euro. Deficyt budżetowy w 2010 r. wzrósł m.in. z powodu wydatków na kreowanie popytu w okresie recesji do -3,5%. Dług publiczny osiągnął w 2010 r. poziom 78% PKB. Niemcy do 2008 r. były największym na świecie eksporterem towarów, ale w 2009 r., po spadku eksportu o około 18% straciły swą przewagę na rzecz Chin. Ponad 60% wartości wymiany handlowej ukierunkowane jest na kraje UE. Od 1 maja 2004 r. następuje szybki wzrost wymiany handlowej z nowymi krajami członkowskimi, w tym z Polską. Coraz większego znaczenia nabierają stosunki handlowe i gospodarcze z tzw. wschodzącymi rynkami w Azji, jak Chiny i Indie. W 2011 r. w Niemczech PKB wynosił około 2,2%, a deficyt budżetowy został zredukowany do -3%, zgodnie z założeniami rządu niemieckiego.

Tabela 98. Najważniejsze dane makroekonomiczne Niemiec

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011
PKB na 1 mieszkańca (w tys. euro)	29,5	30,3	30,0	31,1	31,4
PKB (w mld euro)	2 423,0	2 489,0	2 364,0	2 498	2 547
PKB (dynamika w %)	2,7	1,0	-4,7	3,6	2,2
Deficyt budżetowy (% PKB)	0,3	0,1	-3,0	-3,5	-3,0
Dług publiczny (% PKB)	64,9	66,3	73,1	78	81,3
Inflacja (w %)	2,2	1,7	0,8	1,7	0,7
Bezrobocie (w %)	8,3	8,2	7,8	7,2	6,6
Eksport (w mld euro)	969,0	992,7 + 2,8%	803,4 -18,2%	917,1 +14,2%	1 050,0 +15%
Import (w mld euro)	770,0	814,5 + 5,8%	664,6 -27,2%	750,3 +13%	855,0 14%
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Niemczech (mld euro) łącznie:	458	479	503	b.d.	b.d.

Tabela 98 (cd.)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011
Inwestycje bezpośrednie Niemiec za granicą (mld euro) łącznie:	904	945	960	b.d.	b.d.

Źródło: opracowanie własne.

Centralną sprawą dla Niemiec pozostaje utrzymanie konkurencyjności międzynarodowej eksportu jako głównego motoru koniunktury gospodarczej, w tym stabilności euro. Kontynuowana jest polityka utrzymania w ryzach pomocy społecznej, co przy 3-milionowym bezrobociu jest politycznie trudne. Podjęto decyzję o przedłużeniu wieku emerytalnego. Niemcy są rzecznikiem ostrego nadzoru finansowego w strefie euro i rygorystycznego utrzymania zasad Paktu Stabilności i Wzrostu. Były motorem Paktu dla Euro, warunkując powiększenie funduszu interwencyjnego od jego przyjęcia i docelowej harmonizacji polityki gospodarczej strefy euro. Podjęły decyzję o likwidacji górnictwa węgla kamiennego do 2018 r.³⁶³ Rząd respektował taktycznie decyzję poprzedników docelowego wyjścia z energetyki jądrowej, ale przevorsował w 2010 r. przedłużenie ich pracy do 2030 r. W polityce europejskiej RFN dąży do utrzymania obecnej polityki rolnej, z intencją przesunięcia ich części w nowej perspektywie finansowej UE na innowacyjność, podobnie jak w odniesieniu do funduszy spójności. Nadal duże środki przeznaczone są na pomoc dla landów wschodnich, stanowiąc istotne obciążenie gospodarki narodowej.

Traktat Akcesyjny ze Wspólnotami Europejskimi i ich krajami członkowskimi, który wszedł w życie 1 maja 2004 r., ma podstawowe znaczenie dla całokształtu współpracy gospodarczej i wymiany handlowej między Polską a krajami Unii Europejskiej, w tym z RFN. Poza tym szereg kwestii związanych ze współpracą gospodarczą Polski i Niemiec regulują bilateralne umowy międzyrządowe, uzupełniające postanowienia Traktatu Europejskiego. Są to m.in.:

- Traktat o dobrym sąsiedztwie i przyjaznej współpracy z 17 czerwca 1991 r., który zawiera część gospodarczą odnoszącą się do współpracy Polski i RFN zarówno o charakterze ściśle dwustronnym, jak też wielostronnym (Dz. U. z 1992 r. Nr 14, poz. 54),
- Umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania podatków od dochodu i od majątku (Dz. U. z 2005 r. Nr 12, poz. 90),

³⁶³ Ostatnia kopalnia węgla kamiennego zamknięta w Niemczech, 17.01.2019, <https://www.isp.org.pl/pl/aktualnosci/ostatnia-kopalnia-wegla-kamiennego-zamkniete-w-niemczech> [dostęp: 30.12.2024].

- Umowa w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji (Dz. U. z 1991 r. Nr 27, poz. 116).

1 maja 2004 r. została wprowadzona unia celna i tym samym usunięte w obrocie handlowym między Polską i Niemcami wszelkie ograniczenia ilościowe i środki pozataryfowe. Rozbudowany system przepisów administracyjnych sam w sobie może stanowić barierę dla polskich firm, niemniej nie można mówić o stosowaniu barier o charakterze administracyjnym. W praktyce znacznym utrudnieniem może być literalne przestrzeganie przez miejscowe organy administracji obowiązujących przepisów, celem zmniejszenia konkurencyjności obcych, w tym polskich, firm.

Stosunkowo nowym zjawiskiem w polsko-niemieckich stosunkach gospodarczych są rosnące polskie inwestycje w Niemczech (zdaniem szefa Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Zagranicznych w ambasadzie w Berlinie Jacka Robaka ich wartość przekroczyła już miliard euro)³⁶⁴.

Wielkość polskich inwestycji w Niemczech jest jednak bardzo niewielka. Występuje ogromna asymetria między niemieckimi inwestycjami bezpośrednimi w Polsce a polskimi inwestycjami bezpośrednimi w Niemczech. Kiedy porównany skumulowaną wartość wzajemnych inwestycji bezpośrednich w 2005 r., to okaże się, że niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce są ponad pięćdziesiąt razy większe niż polskie w Niemczech. W porównaniu do innych wskaźników makroekonomicznych, takich jak produkt krajowy czy handel zagraniczny, dysproporcje w zagranicznych inwestycjach bezpośrednich są największe i utrzymają się jeszcze długo. Porównanie wielkości zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce oraz w Niemczech pokazuje ogromny dystans, jaki dzieli Polskę od jej zachodniego sąsiada³⁶⁵.

Niemcy, jako kraj, z punktu widzenia inwestorów polskich należą do jednego z najbardziej atrakcyjnych ośrodków lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie, ze względu na wielkość rynku, dobre położenie geograficzne, szerokie możliwości prowadzenia prac badawczo-rozwojowych, wysokie kwalifikacje zawodowe pracowników, nowoczesną logistykę, wysoką jakość wytwarzanych produktów, dostęp do jednolitego rynku wewnętrznego oraz bezpieczeństwo prawne. Swoją pozycję na arenie międzynarodowej, jako państwo przyjmujące BIZ, Niemcy wzmocniły przez reformę opodatkowania

³⁶⁴ W. Małachowski, *op. cit.*, s. 340.

³⁶⁵ *Ibidem*, s. 341.

dochodów przedsiębiorstw – przeciętna nominalna stawka podatkowa wynosiła w 2010 r. poniżej 30%³⁶⁶. Z kolei w wyniku nowelizacji prawa dotyczące spółek z o.o. zakładanie przedsiębiorstw w Niemczech stało się łatwiejsze i szybsze, co można potwierdzić np. analizując gwałtowny wzrost liczby zarejestrowanych małych firm z Polski po 1 maja 2004 r. Wszystko to sprawia, że Niemcy są bardziej konkurencyjne pod względem lokowania kapitału w porównaniu z innymi krajami europejskimi, a także wieloma państwami położonymi w innych częściach świata³⁶⁷. Dodatkowo 1 stycznia 2009 r. nastąpiła fuzja *Invest In Germany* oraz Federalnej Agencji Handlu Zagranicznego i powstała nowa instytucja – *Germany Trade and Invest*, która zajmuje się marketingiem związanym z pozyskiwaniem inwestorów zagranicznych w Niemczech, a także promowaniem stosunków gospodarczych z zagranicą. Powstanie tej instytucji, wspieranie w swoich działaniach przez izby handlu zagranicznego, wzmocnią zapewne jeszcze bardziej pozycję Niemiec jako miejsca docelowego delokalizacji produkcji³⁶⁸.

Początki kapitałowej obecności polskich firm w Niemczech sięgają lat 70. XX w. i miały formę kilkunastu przedstawicielstw handlowych realizujących główną część polskiego eksportu towarowego na ten rynek. Obok nich istniała również wtedy, a rozwinęła się znacząco po 1990 r. (umowa międzyrządowa o oddelegowaniu pracowników do realizacji umów o dzieło z 30 stycznia 1990 r.) obecność firm usługowych, w szczególności budowlano-montażowych w formie oddziałów, przedstawicielstw, biur technicznych itp. Około 100 większych firm było zorganizowanych w Zrzeszeniu Polskich Przedsiębiorstw Usługowych w Kolonii³⁶⁹. Sytuacja ta dawała polskim przedsiębiorcom możliwości inwestowania za granicą, w tym w Niemczech. Stereotypy związane z wizerunkiem Polski w Niemczech oraz obawy polskich inwestorów dotyczące postrzegania Niemiec jako kraju drogiego do lokowania BIZ nie sprzyjały ekspansji polskich inwestorów.

Od 2000 do 2004 r. sytuacja ta poprawiła się tylko nieznacznie. Na uwagę zasługuje jedynie zakup w 2003 r. przez PKN Orlen od koncernu BP sieci 494 stacji paliwowych zlokalizowanych w Niemczech. Transakcja ta zapewniła

³⁶⁶ *Ibidem*, s. 255.

³⁶⁷ *Deutsche Vertretungen in Polen, Ambasada Niemiec*, Warszawa 2008, www.warschau.diplo.de/Vertretung?warschau/pl/05/Wi/Standort_Deu/D_attraktiv_Investitionen_Seite.html, wrzesień 2009.

³⁶⁸ M. Proczek, *op. cit.*, s. 255.

³⁶⁹ W. Małachowski, *Polska obecność gospodarcza w Niemczech...*, s. 256.

polskiej firmie 3% udziału w niemieckim rynku paliwowym oraz 7% udziału w rynku wschodnioniemieckim. Wartość tej inwestycji została oszacowana na około 140 mln euro³⁷⁰. Badania na temat polskich inwestycji za granicą nie są liczne. Składają się na nie coroczne opracowania NBP, raporty World Investment Report UNCTAD (Konfederacji Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju), informacje z Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji oraz Wydziałów Ekonomicznych funkcjonujących przy polskich przedstawicielstwach dyplomatycznych za granicą – dodatkowo: artykuły prasowe. Przy tym obecność kapitałowa polskich podmiotów w Niemczech od momentu akcesji Polski do UE charakteryzuje się nadal, jak przed 2004 r., znacznym udziałem małych firm, działających przede wszystkim w branży budowlanej. Podobnie jak w przypadku innych państw UE-15 o sytuacji tej w dużym stopniu decydują wprowadzone okresy przejściowe na zatrudnienie pracowników z nowych państw członkowskich. Od momentu przystąpienia Polski do UE Polacy uzyskali jeszcze szersze możliwości legalizacji prowadzonej działalności gospodarczej w formie rejestracji małych przedsiębiorstw, działających zwykle w Niemczech na zasadzie samozatrudnienia. Natomiast inwestycje powyżej 1 mln euro w Niemczech są związane głównie z przejmowaniem przez polskie podmioty istniejących już firm niemieckich, aby w ten sposób zapewnić sobie odpowiednią pozycję początkową na tym rynku. W odniesieniu do Niemiec jest to z pewnością optymalne rozwiązanie, choć wymagające większych jednorazowych nakładów kapitałowych niż budowanie swojej pozycji i marki od podstaw³⁷¹.

Po wejściu Polski do UE pojawił się nowy strumień polskich inwestycji bezpośrednio w Niemczech³⁷². Związany był ze wzrostem świadomości nowych możliwości na jednolitym rynku wewnętrznym oraz większą dojrzałością kierowania biznesem za granicą. Zwiększone inwestycje polskie w Niemczech koncentrują się w branży chemicznej. Głównymi polskimi inwestorami zostały m.in. PKN Orlen (ulożenie kapitału przed 1 maja 2004 r.), Boryszew, Unimil, Selena, Sanplast, PGNiG, Smyk Comarch, Rabbi Faktory Outlet. Ważną polską inwestycją bezpośrednią w Niemczech jest również przejęcie przez grupę chemiczną Ciech niemieckiego producenta sody Sodawerk Stassfurt za 75 mln euro. Dzięki temu przejęciu polska firma obniżyła koszty logistyczne oraz sprzedaży

³⁷⁰ *Polskie inwestycje bezpośrednie 2006/2007*, Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2008, s. 26.

³⁷¹ *Ibidem*.

³⁷² W. Małachowski, *Polska obecność gospodarcza w Niemczech...*, s. 256.

nie tylko na rynku niemieckim, ale także czeskim i duńskim oraz umocniła swoją pozycję jako drugiego producenta sody w Europie³⁷³.

Polskie duże inwestycje w Niemczech są też związane z przejęciami firm zajmujących się produkcją tworzyw sztucznych (folie pakowe) oraz nabyciem większościowego pakietu w spółce zajmującej się produkcją systemów elektrycznych i elektronicznych dla górnictwa – odpowiednia wartość transakcji około 27,4 mln euro (Ergis–Eurofilms) i 26,4 mln euro (Kopex).

Spośród innych przejęć dokonanych przez polskie podmioty w Niemczech należy wspomnieć również o dwóch ważnych transakcjach. Pierwsza z nich dotyczy przejęcia przez polską firmę Asseco 80% udziałów w niemieckiej firmie z branży informatycznej (wartość 10 mln euro). Drugą z istotnych transakcji w Niemczech był zakup przez polską firmę Odratrans, zajmującą się transportem śródlądowym, 72% udziałów w niemieckiej spółce działającej w tym samym sektorze. Z kolei grupa Sanplast zakupiła upadające zakłady Hoesch za sumę 20 mln euro i przeprowadziła udaną restrukturyzację.

Ponadto w Niemczech występuje znacząca polska inwestycja typu *green-field* związana z wykorzystaniem zaawansowanych technologii – jest to firma ComArch, która zainwestowała około 9,5 mln euro w stworzenie centrum kompetencyjnego. Ma ono służyć zwiększeniu dostępu do wiedzy na niemieckim rynku i najnowszych technologii. Spółka ta wspólnie z Uniwersytetem Technicznym prowadzi również projekty badawcze w Dreźnie oraz kształci studentów³⁷⁴.

Najwięksi polscy inwestorzy w Niemczech w 2011 r.:

- PKN Orlen S.A. (zakup 494 stacji benzynowych BP za 150 mln euro),
- CIECH S.A. (udziały w spółce Sodawerk Holding Strassfurt – 75 mln euro),
- Sanplast S.A. (zakup majątku producenta wyposażenia łazienek Hoesch Design – 20 mln euro),
- Kopex (kupno Hansen Sicherheitstechnik – wartość inwestycji 27 mln euro)
- Asseco Germany (Grupa Asseco Poland – 37,7 mln euro),
- Unimil (17,5 mln euro),
- ComArch (9,5 mln euro),
- Selenia (1 mln euro),
- Smyk (1 mln euro).

³⁷³ J. Cabaj, A. Krakowiak, *Rekordowe wydatki Polaków za Odrą*, „Rzeczpospolita”, 24.04.2008.

³⁷⁴ E. Radomska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) polskich przedsiębiorstw*, www.exporter.pl/bazy/Info_obszerne/284.php, wrzesień 2009 [dostęp: 13.11.2024].

Według stanu na koniec 2007 r. wartość polskich inwestycji przekraczających jednostkowo poziom 1 mln euro szacuje się na około 350 mln euro ulokowanych w 15 dużych projektach.

Obecność kapitałowa polskich podmiotów w Niemczech charakteryzuje się znacznym udziałem małych przedsiębiorstw, głównie z branży budowlanej. Według szacunków, na koniec 2007 r. w Niemczech działało około 100 tys. polskich podmiotów gospodarczych, z czego większość to firmy jednoosobowe.

Polskie firmy to najczęściej małe jednoosobowe przedsiębiorstwa. Często rejestracje jednoosobowych firm są próbą znalezienia pracy wobec braku możliwości legalnego zatrudnienia (sytuacja do maja 2011 r.). Szczególnie dużo firm z Polski zarejestrowanych jest w mocno uprzemysłowionej zachodniej części kraju. Według federalnego urzędu statystycznego w Wiesbaden w Nadrenii Północnej-Westfalii działa około 9 tys. polskich przedsiębiorstw, w Hesji 6,5 tys., w Nadrenii-Palatynacie 2 tys.³⁷⁵

Wartość polskich BIZ w Niemczech sięgnęła w 2009 r. poziom 0,5–0,7 mld euro, firm jest około 44 tys. Skala ta w porównaniu do niemieckich BIZ w Polsce nie jest duża, ale zasilają one rynek niemiecki polską przedsiębiorczością i wypełniają niszowe luki. Obecność polskich przedsiębiorców na rynku niemieckim została wzbogacona relatywnie dużą ilością polskich rzemieślników, którzy zarejestrowali swoją działalność gospodarczą na terenie Niemiec i podjęli świadczenie usług (samozatrudnienie). Ich liczba szacowana jest na około 100 tys., z czego ponad 95% rejestracji przypadło na okres po 1 maja 2004.

Gospodarka Niemiec jest jedną z czołowych gospodarek na świecie. Położenie geograficzne kraju w centrum europejskiego obszaru gospodarczego, doskonała infrastruktura i przestrzenna bliskość z krajami Europy Środkowo-Wschodniej stwarzają polskim podmiotom gospodarczym dostęp do dużego chłonnego rynku.

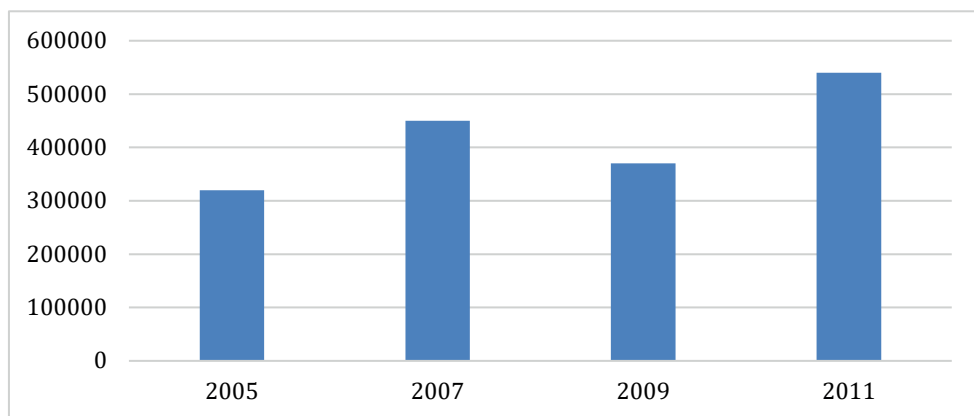
Polskie inwestycje w Niemczech szacuje się na prawie 800 mln euro z tendencją zwyżkową. Wykres 44 pokazuje rozwój polskich inwestycji w Niemczech³⁷⁶.

Inwestycje polskich przedsiębiorstw za granicą charakteryzują się stałą tendencją wzrostową. Wynika to z rosnącego eksportu i faktu, że przy kurczącym się popycie wewnętrznym polskie spółki zaczynają traktować ekspansję za

³⁷⁵ *Polacy inwestują w Niemczech. Polskie firmy w Berlinie*, <https://www.rp.pl/biznes/art-7022821-polacy-inwestuja-w-niemczech-polskie-firmy-berlinie>, 17.09.2010 r. [dostęp: 20.11.2024].

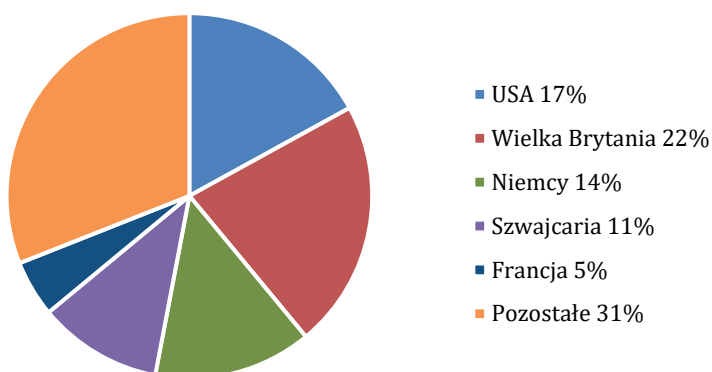
³⁷⁶ *Polacy inwestują w Niemczech w niszowe branże*, <https://www.dw.com/pl/polacy-inwestuj%C4%85-w-niemczech-w-niszowe-bran%C5%BCe/a-3689243>, 5.10.2008 r. [dostęp: 20.11.2024].

granicą jako ważny element swojej strategii. O ile jeszcze w 1994 r. poziom tych inwestycji nie przekraczał 500 mln USD, to już cztery lata później w 1998 r. wartość tych inwestycji przekroczyła 1 mld USD. Biorąc pod uwagę rozmieszczenie terytorialne tych inwestycji, należy stwierdzić, że Niemcy są ważnym miejscem docelowym dla kapitału polskich przedsiębiorstw. Przypada na nie 13,8% zainwestowanego za granicą kapitału polskich firm. Niemcy ustępują jednakże pod tym względem m.in. Wielkiej Brytanii i USA, które przyciągnęły odpowiednio 21,5% i 17,3% polskiego kapitału.



Wykres 44. Wzrost polskich inwestycji w Niemczech w mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KPMG.



Wykres 45. Zagraniczne inwestycje w Polsce – według krajów

Źródło: opracowanie własne.

Przyczyny takiego stanu rzeczy należy upatrywać w strukturze branżowej tych inwestycji, jak również w istnieniu specyficznych dla rynku niemieckiego barier. W Niemczech szczególnie często otwierane są przedstawicielstwa i spółki, które mają obsłużyć polski eksport. Są to przykłady kupowania zagranicznych firm. Coraz częściej mamy też do czynienia z ekspansją polskich firm kontrolowanych przez zagraniczne koncerny³⁷⁷. Największym regionem inwestycyjnym pod względem liczby polskich przedsiębiorstw działających w Niemczech jest Północna Nadrenia-Westfalia.

Blisko jedna trzecia spółek z polskim kapitałem zlokalizowała tam swoją działalność. Jest ich około 200. Ponad 40% z nich zostało założonych w okresie ostatnich pięciu lat od akcesji Polski do Unii Europejskiej³⁷⁸.

Polskie inwestycje bezpośrednie w Nadrenii Północnej w 2005 r. kształtowały się na poziomie 55 mln euro, a rok później wyniosły 69 mln euro. W tym czasie w Mönchengladbach na rynek weszła firma WattSolar, dystrybutor kolektorów słonecznych najwyższej jakości. Nadrenia Północna-Westfalia jest atrakcyjnym miejscem lokalizacji inwestycji z wielu powodów. Skupiony jest tu dość duży kapitał: przemysł ciężki i przemysł lekki, przemysł hutniczy, włókienniczy. Do tego dochodzi, co jest bardzo ważne, sieć autostrad. W okręgu Mönchengladbach istnieją cztery spedycje, co jest bardzo ważne – czyli duża konkurencyjność, dobre ceny. Firmy bardzo szybko potrafią przesłać towar z miejsca na miejsce. Dla nowoczesnej firmy, która chce dobrze funkcjonować globalnie, są to bardzo ważne aspekty. W Nadrenii Północnej-Westfalii odbywa się dużo imprez targowych o randze światowej jak Targi Meblowe IMM Cologne w Kolonii. Nadrenia Północna-Westfalia ma 18 mln mieszkańców i jest największym rynkiem zbytu i zakupów w Europie oraz centrum gospodarczym Niemiec. Ma także duże zaplecze badawczo-naukowe, toteż przyciąga inwestorów z Polski³⁷⁹. W Nadrenii Północnej przedsiębiorstwa z Polski działają w bardzo różnych branżach. Zajmują się przede wszystkim handlem hurtowym: sprzedają elementów budowlanych, surowców, mebli, ale też żywności, urządzeń elektrycznych i wyrobów metalowych. Blisko 30% polskich firm w Nadrenii Północnej-Westfalii osiąga milionowe dochody, a kilka z nich zatrudnia ponad 300 pracowników. Partnerem Nadrenii Pół-

³⁷⁷ A. Kozaczyńska, *Niemiecki eksport pod presją. Handel RFN w 2024 roku*, <https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2025-03-04/niemiecki-eksport-pod-presja-handel-rfn-w-2024-roku> [dostęp: 6.08.2002].

³⁷⁸ *Polskie inwestycje w Nadrenii Północnej-Westfalii*, <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4241625,00.html> [dostęp: 10.04.2011].

³⁷⁹ *Ibidem*.

nocnej Westfalii jest województwo śląskie. Premier Jürgen Rüttgers i Marszałek Bogusław Śmigieński podpisali w 2009 r. nowe Wspólne oświadczenie o współpracy i rozwoju przyjaznych stosunków³⁸⁰.

Do największych inwestorów polskich w Niemczech należą PKN Orlen S.A. (ponad 500 stacji benzynowych w północnej części Niemiec) oraz Grupa Ciech (przejęcie za 75 mln euro fabryki sody kalcyonowanej w Dolnej Saksonii). Spółka Solaria Bus and Coach z Bolechowa sprzedała na rynek niemiecki ponad 1000 autobusów miejskich, w tym kilka egzemplarzy z nowatorskim napędem hybrydowym. Firma branży IT, Comarch SA działa również z powodzeniem na rynku niemieckim i przejęła do tej pory kilka niemieckich firm na rynku. Również polskie przedsiębiorstwa zlokalizowane w Niemczech – szczególnie w branży informatycznej, zbytu paliw napędowych, przemysłu metalowego i chemicznego – stale zyskują na znaczeniu.

Ponadto oddziały w Niemczech posiada około 100 polskich firm w przeważającej mierze usługowo-budowlanych, w tym Budimex S.A., Polservice S.A. oraz spółka Selenia S.A. (producent chemii budowlanej) z Wrocławia, która przejęła niewielką lokalną firmę Dr. Schenk, by wejść na rynek niemiecki.

Większość inwestorów stanowią jednak firmy jednoosobowe. Do rejestru działalności gospodarczej w 2020 r. było wpisanych około 25 tys. firm rzemieślniczych, z których większość została założona w Niemczech po wejściu Polski do Unii Europejskiej.

Ciekawą grupę firm działających na rynku niemieckim stanowią polskie przedsiębiorstwa usług dla energetyki, a prowadzące także działalność w Niemczech.

Jedną z takich firm jest **Elko Sp z o.o.** z Raciborza. Usługi wykonane na terenie Niemiec³⁸¹:

- w Berlinie (montaż kotła parowego wodnorurowego typu OR-27),
- w Herbrechtingen (montaż kotła przeznaczonego do spalania kory drzewnej),
- w Mannheim (montaż kotła do spalania odpadów komunalnych),
- w Dusseldorf (produkcja kotła parowego typu OS-27 przeznaczonego do spalania biomasy w postaci zrębków drzewnych).

Firma działa na rynku niemieckim od 2002 r.

³⁸⁰ *Ibidem*.

³⁸¹ Strona Zakładów Remontowych Energetyki ELKO Sp. z o.o., <http://www.zre-elko.pl/> [dostęp: 10.04.2020].

Inną firmą polską z branży energetycznej, od lat obecną na rynku niemieckim, jest Sefako S.A. – producent kotłów z Sędziszowa. Firma posiada referencje m.in. następujących firm niemieckich:

- Babcock Borsig Power Germany,
- Alstom Power Stuttgart Conversion Germany,
- CSI Germany,
- Alstom Power Babcock Borsing Service GmbH Neumark Germany
- EON Germany,
- AEE Inova GmbH Niemcy,
- Fisia Babcock Environment GmbH Niemcy,
- Wartsila Finlandia Ltd,
- Weiss GmbH Niemcy,
- Baumgarte Boiler System GmbH Niemcy.

Kolejnym przykładem polskiej firmy z branży energetycznej działającej na rynku niemieckim jest **Energoinstal S.A.** W latach 2008–2010 przedsiębiorstwo wykonało ponad 1000 zleceń dla klientów z Niemiec, m.in. dla:

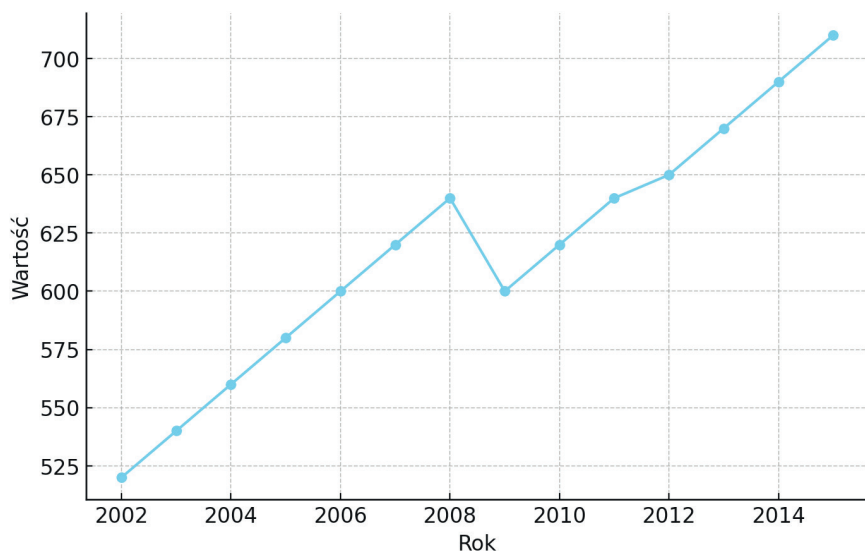
- Alstom Power Energy recovery GmbH/ Dusseldorf,
- Standardkessel Baumgarte GmbH,
- Standardkessel GmbH,
- Baumgarte Boiler Systems,
- ThyssenKrupp Xervon Energy,
- KAB-TAKUMA,
- Hitachi i Alstom Power.

Usługi wykonywane przez polskie firmy z branży energetycznej są ważne dla niemieckich zleceniodawców.

O tak znacznej liczbie polskich podmiotów na rynku niemieckim świadczy bliskie sąsiedztwo Niemiec i Polski, atrakcyjność tego największego z europejskich rynków, a także stopniowa liberalizacja przepisów związanych z zatrudnianiem pracowników z Polski i innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej po ich akcesji do Unii Europejskiej (2004 r.). Poza tym ułatwieniu uległa legalizacja prowadzonej działalności gospodarczej w formie rejestracji małych przedsiębiorstw, działających zwykle na zasadzie samozatrudnienia.

W 2009 r. globalny spadek koniunktury dotknął także Niemcy, które przeżyły największą recesję od 60 lat. W 2010 r. gospodarka Niemiec zaczynała wychodzić z kryzysu. Największa gospodarka Europy miała za sobą zaskakująco dobry 2010 r. W ciągu ostatnich miesięcy 2010 r. niemiecki PKB urósł o 3,4–3,7%,

czego nie odnotowano za Odrą od czasu Zjednoczenia Niemiec. PKB Niemiec wzrósł w 3. kwartale 2010 r. o 0,7% w porównaniu z drugim kwartałem tego roku. Rekordowy wzrost, o 2,3%, został odnotowany w drugim kwartale. Był to najwyższy wzrost od 20 lat. Trzeci kwartał pokazał, że niemiecka gospodarka była w stanie ożywienia po kryzysowym roku 2009 i w dalszym ciągu się rozwijała. Dobry wynik był spowodowany zarówno wysoką dynamiką popytu krajowego, jak i eksportem. Wykres 46 przedstawia dynamikę niemieckiego PKB w latach 2002–2010.



Wykres 46. Produkt krajowy brutto Niemiec w mld euro

Źródło: opracowanie własne.

Kiedy gospodarka Niemiec wychodziła z kryzysu, w 2011 r. odnotowano 3,4-proc. wzrost gospodarczy.

Z danych przedstawionych na berlińskiej konferencji 11 kwietnia 2011 r. wynika też, że dzięki ożywieniu koniunktury gospodarczej w Niemczech w 2010 r. Polska umocniła swą wysoką dziesiątą pozycję na liście partnerów handlowych RFN. Dynamicznie rósł polski eksport do Niemiec – 19% liczony rok do roku, a także import (18%), co pomogło odbudować stan dwustronnej wymiany handlowej sprzed kryzysu. Wolumen obrotów wyniósł w 2010 r. 59 mld euro, co oznacza wzrost o 19% w porównaniu z 2009 r. Polska odnotowała dodatkowo saldo wymiany z Niemcami w wys. 2 mld euro. Dynamika w eks-

porcie utrzymywała się również w styczniu 2011 r., kiedy polski eksport do Niemiec wzrósł o ponad 20%. W 2010 r. Polacy zainwestowali w Niemczech 300 mln euro, a rok wcześniej – 52 mln euro.

Główne motywy delokalizacji polskich przedsiębiorstw do Niemiec:

- wielkość i pojemność rynków zagranicznych – ze względu na ich potencjał demograficzny i występującą wysoką dynamikę popytu wewnętrznego, a także znaczny wzrost gospodarczy,
- ochrona i wzmocnienie własnej pozycji rynkowej; w warunkach globalizującej się gospodarki, utrzymywanie, zabezpieczenie, a także zwiększenie własnej pozycji rynkowej przez wyprzedzenie obecnych i potencjalnych konkurentów,
- poszerzenie bazy klientów,
- konsolidacja w ramach branży; inwestycje bezpośrednie (najczęściej w formie przejęć) służą wzmocnieniu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa,
- możliwości szerszej ekspansji eksportowej na pobliskie rynki; inwestycje na rynku zagranicznym pozwalają na łatwiejsze rozszerzenie działalności na pobliskie regiony geograficzne, wpływając na obniżenie kosztów takich działań, zwiększenie korzyści skali – przyczyniła się do tego pośrednio integracja,
- dodatkowe możliwości eksportu na rynek inwestowania; inwestycje podejmowane za granicą wiążą się z eksportem komponentów i innych środków koniecznych do prowadzenia uruchomionej działalności produkcyjnej lub usługowej.

Nierzadko inwestycjom zagranicznym towarzyszą uprzedzenia, stereotypy i schematy myślenia. Barierą jest nie tylko język, lecz również odmienna kultura, przyzwyczajenia i mentalność ludzi, a w podświadomości może tkwić przekonanie o nieuczciwości partnera biznesowego z zagranicy. Wiedza o odmienności kulturowej pozwala uniknąć nieudolności i rozczarowań, a świadomość istniejących różnic jest pierwszym krokiem do szukania i stworzenia wspólnej komunikacji.

Wystarczy spojrzeć na wahania kursu złotego zupełnie niezwiązanych ze stanem polskiej gospodarki, lecz wywołanych przez paniczne reakcje na problemy Grecji, by uświadomić sobie, jak niekorzystna to jest sytuacja. Paradoks jest taki, że gospodarka europejska średniej wielkości poza strefą euro jest w dużej mierze wystawiona na kaprysy rynku. Te kaprysy mogą pchać kurs walutowy

w obie strony. Jedyńy sposób, by wyrwać się z tej huśtawki i niepewności, to zrobić to, co Słowacja, i przyjąć euro. Tym, którzy lubią straszyć Polaków konsekwencjami przyjęcia wspólnej waluty, poleca się badania opinii publicznej na Słowacji – dwie trzecie Słowaków uważa, że przyjęcie euro było słuszną decyzją pomimo recesji.

5.2. Bariery i perspektywy delokalizacji produkcji z Polski do Niemiec

Pomimo zakończenia negocjacji związanych z akcesją Polski do Unii Europejskiej na drodze inwestycji polskich przedsiębiorstw w Niemczech pojawiły się wyzwania o charakterze prawnym, administracyjnym, finansowym i organizacyjnym. Większość polskich przedsiębiorców w Niemczech zmuszona jest spełniać rygorystyczne wymogi stawiane przez niemiecką administrację publiczną, które nie są stosowane w odniesieniu do firm niemieckich bądź przedsiębiorstw z innego kraju Unii Europejskiej. Podobnie negatywne skutki mają ograniczenia związane z zatrudnianiem polskich pracowników w Niemczech³⁸². Na podstawie polsko-niemieckiej umowy do Niemiec może wyjeżdżać rocznie 35 tys. polskich pracowników. Za podział tego kontyngentu odpowiedzialna jest polska administracja.

Poza tym inne utrudnienia to³⁸³:

- wysokie opłaty oraz skomplikowany tryb uzyskiwania zezwoleń na pracę,
- wymóg posiadania odpowiednich kwalifikacji zawodowych i dyplomów uznawanych przez stronę niemiecką,

³⁸² Niemiecki rząd wykorzystał cały przewidziany traktatami akcesyjnymi okres przejściowy, blokując przez siedem lat wolny dostęp mieszkańców nowej UE do niemieckiego rynku pracy. Od 1 maja 2011 r. nastąpiło oficjalne otwarcie rynków pracy przez Niemcy dla obywateli ośmiu nowych państw UE z Europy Środkowej (w tym Polski). Według niemieckiego Instytutu Badań nad Rynkiem Prac w Niemczech brakuje ok. 3 mln pracowników (w 2005 r. bezrobocie w Niemczech było prawie o połowę większe). Wyniki badań Instytutu Spraw Publicznych wskazują, że zainteresowanie Polaków pracą za granicą po 2010 r. było dużo mniejsze niż w pierwszych latach wejścia Polski do Unii Europejskiej, zauważano też mniejszą różnicę między wysokością płacy polskiej i niemieckiej (w Niemczech w 2004 r. można było zarobić nawet pięć razy więcej niż w Polsce, w 2024 roku około 2 razy więcej).

³⁸³ M. Weresa (red.), *Niemcy w Unii Europejskiej...*, s. 213.

- obowiązek wniesienia określonego kapitału (w przypadku założenia spółki z o.o. jest to 25 tys. euro),
- zakaz zatrudniania Polaków tam, gdzie bezrobocie przewyższa o 30% średnią w Niemczech,
- zakaz stawiania polskich firm budowlanych do przetargów o generalne wykonawstwo, dozwolone jest tylko podpisywanie kontraktów podwykonawczych, wyjątkiem są prace renowacyjne i konserwatorskie,
- zagwarantowanie polskiemu pracownikowi miesięcznej płacy minimalnej, która wynosi w przybliżeniu 2000 euro.

Mimo iż od 1 maja 2004 r. Polska stała się członkiem Unii Europejskiej i w ramach Jednolitego Rynku polskie firmy objęte są swobodą świadczenia usług na terenie innych państw członkowskich, niektórzy ze „starych” członków Unii wykorzystali możliwość wprowadzenia okresów przejściowych w stosunku do niektórych sektorów wrażliwych. W konsekwencji polskie przedsiębiorstwa, których działalność oznaczona jest według PKD/EKD numerami 45.1 – 45.4, 74.70 oraz 74.87, obowiązywał 7-letni okres przejściowy, zamykający im drogę w swobodnym świadczeniu usług na terenie Niemiec. Przed 2011 r. w pokonaniu tej przeszkody pomagało założenie filii lub oddziału firmy, które podlegają niemieckim regulacjom prawnym.

Wraz z pogarszaniem się koniunktury w Niemczech oraz wzrostem bezrobocia na polskie przedsiębiorstwa zostały nałożone nowe obowiązki. Należą do nich świadczenia rozłukowe dla pracowników³⁸⁴, składki na niemieckie kasy urlopowe, minimalne stawki za godzinę pracy³⁸⁵ oraz wysokie opłaty za zezwolenia na pracę oraz dopuszczenie kontraktów

W celu uniknięcia wymienionych przeszkód prowadzenie działalności gospodarczej na terenie Niemiec sprowadza się do trzech opcji:

- oddelegowanie pracownika w celu wykonania zlecenia bez potrzeby zakładania działalności na terenie Niemiec,
- założenie działalności za granicą (wybór formy prawnej prowadzonej działalności),
- założenie niesamodzielnego oddziału przedsiębiorstwa – filii.

³⁸⁴ Takich świadczeń nie muszą płacić firmy niemieckie i przedsiębiorstwa z pozostałych państw Unii Europejskiej.

³⁸⁵ W 2003 r. podwyższeniu uległa minimalna stawka godzinowa z 10,12 euro do 12,47 euro.

Przez pierwszą opcję, tzw. oddelegowanie pracownika, należy rozumieć przejściowe wykonywanie przez niego pracy poza stałym miejscem pracy na polecenie pracodawcy. Podstawą delegowania pracownika na teren innego państwa Unii Europejskiej jest zwykle umowa cywilno-prawna zawarta przez jego pracodawcę, w której przewiduje się wykonanie określonej usługi na rzecz zagranicznego kontrahenta. Poza tym polski pracodawca powinien zagwarantować, że relacje pomiędzy nim a delegowanym pracownikiem nie ulegną zmianie z uwagi na fakt jego oddelegowania do Niemiec. W umowie pomiędzy polskim przedsiębiorcą i zagranicznym kontrahentem powinny znaleźć się zapisy o rodzaju usługi, terminach wykonania prac, warunkach finansowych itd. Jednocześnie konieczne jest, aby strony dokładnie określiły zasady dotyczące pobytu polskich pracowników – w szczególności, kto będzie miał prawo wydawania poleceń służbowych, wypłacał wynagrodzenie, załatwiał sprawy dotyczące mieszkania itp. Działalność wykonywana jest na rachunek i w interesie delegującego przedsiębiorstwa.

Druga możliwość to założenie działalności za granicą. Polskie przedsiębiorstwo może przykładowo rozpocząć działalność gospodarczą, zakładając oddział (niem. *Zweigniederlassung*) lub przedstawicielstwo. Według niemieckiego kodeksu handlowego jest to jednostka wyodrębniona przestrzennie i organizacyjnie z zakładu głównego. Oddział prowadzi samodzielnie działalność gospodarczą, posiada oddzielną rachunkowość i wydzielony majątek oraz podlega wpisowi do rejestru handlowego^{386,387}. Osoba kierująca oddziałem samodzielnie reprezentuje go wobec osób trzecich. Pomimo swojej odrębności w stosunku do jednostki macierzystej w Polsce oddział nie jest z punktu widzenia prawa samodzielnym przedsiębiorstwem, może być jed-

³⁸⁶ Na podstawie art. 3 ust. 1 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz. U. z 2000 r. Nr 14, poz. 176 z późn. zm.), osoby fizyczne, które mieszkają w Polsce, podlegają obowiązkowi podatkowemu od całości swoich dochodów bez względu na miejsce położenia źródeł przychodów, przy czym obowiązek ten jest realizowany z uwzględnieniem postanowień właściwej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. Z postanowień umowy zawartej między Polską a Niemcami wynika, że dochody uzyskane za pośrednictwem oddziału w Niemczech będą opodatkowane w Niemczech, a więc są zwolnione z podatku dochodowego w Polsce. Dochody te będą jednak brane pod uwagę dla ustalenia stopy podatku, o ile dochody z prowadzonej działalności w Polsce podlegają opodatkowaniu według skali podatkowej. Stawki podatku dochodowego od osób fizycznych w Niemczech kształtują się w zależności od uzyskanego dochodu od 15%.

³⁸⁷ Jak prowadzić rachunkowość oddziału, <https://ksiegowosc.infor.pl/rachunkowosc/zasady-ogolne/113766,Jak-prowadzic-rachunkowosc-oddzialu.html>, 29.12.2009 r. [dostęp: 20.11.2024].

nak stroną w procesie sądowym. Nazwa oddziału może być taka sama jak przedsiębiorstwa macierzystego w Polsce, dodaje się do niej tylko określenie *Zweigniederlassung*. Założenie oddziału wiąże się z przybliżoną procedurą jak przy założeniu spółki.

Trzecią opcją jest założenie niesamodzielnego oddziału przedsiębiorstwa – filii (niem. *Betriebsstätte, unselbständige Zweigstelle, unselbstständige Zweigniederlassung*), wyodrębnionego przestrzennie i organizacyjnie, ale niemającego innych cech oddziału, a więc przede wszystkim samodzielności w działaniu. Filia pod każdym względem jest uzależniona od macierzystego przedsiębiorstwa i nie może prowadzić odrębnej działalności. Zazwyczaj zadaniem filii jest pełnienie funkcji reprezentacyjnych i promocyjnych, badania rynku, nadzorowanie realizacji kontraktu, prowadzenie salonu z ekspozycją towarów itp. Oprócz oddziału lub filii można założyć również spółkę (cywilną, jawną, komandytową) lub spółkę kapitałową (z ograniczoną odpowiedzialnością lub akcyjną).

1 maja 2011 r. ograniczenia związane z dostępem do niemieckiego rynku pracy stały się przeszłością³⁸⁸. Niemcy otworzyły rynek pracy dla Polaków i obywatele polscy mogli podejmować pracę bez ograniczeń na rynku niemieckim. Z przedstawionych na konferencji prognoz Instytutu Badań nad Rynkiem Pracy w Norymberdze, dotyczących emigracji zarobkowej z ośmiu wschodnioeuropejskich państw UE, wynika, że do Niemiec napływało rocznie 100–140 tys. pracowników z tych krajów, z czego od 45 do 60% stanowili Polacy. W latach 2011–2014 pracę w Niemczech podjęło 230 tys. polskich obywateli. Najwięcej udało się do Nadrenii Północnej-Westfalii, głównie regionu Düsseldorfu, Górnej Bawarii, Badenii-Wirtembergii oraz Berlina. Najważniejszym motywem podejmowania decyzji o emigracji zarobkowej były różnice w wysokości płac między Polską a Niemcami³⁸⁹.

Samo otwarcie na początku maja 2011 r. niemieckiego rynku pracy nie zachęciło Polaków do emigracji zarobkowej do naszych zachodnich sąsiadów. Z wstępnych szacunków największych agencji pracy tymczasowej, takich jak Adecco, Work Serwis, Otto czy Work Express, wynika, że do pracy za Odrę wyjechało zaledwie 20–30 tys. Polaków.

³⁸⁸ Od dnia 01 stycznia 2011 r. obywatele ośmiu nowych państw członkowskich Unii Europejskiej zostali zwolnieni z obowiązku otrzymywania zezwolenia na podjęcie pracy w sektorze rolnym i hotelarsko-gastronomicznym.

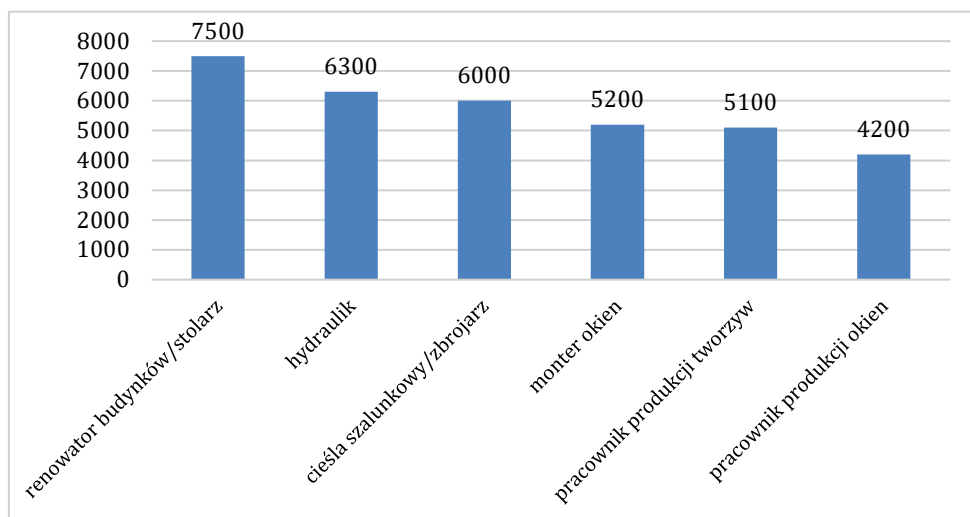
³⁸⁹ Na podstawie: R. Mazurek, M. Pawlak, *Będzie fala emigracji do Niemiec?*, 26.04.2011 r., <https://www.rp.pl/rynek-pracy/art14567761-bedzie-fala-emigracji-do-niemiec> [dostęp: 19.11.2024].

Tymczasem zapotrzebowanie na siłę roboczą w Niemczech rośnie, w miarę jak tamtejsza gospodarka wchodziła na ścieżkę szybkiego wzrostu, a bezrobocie spadało. Z opublikowanych danych Eurostatu wynikało, że w maju 2011 r. wyniosło ono 6% wobec 6,2% w kwietniu, a na problemy ze znalezieniem pracowników narzekało aż 70% niemieckich przedsiębiorstw (brak nie tylko inżynierów, programistów czy monterów urządzeń elektrycznych, lecz przede wszystkim pracowników produkcyjnych oraz opiekunek do dzieci i osób starszych).

W 2011 r. stawka dla polskiego stolarza pracującego w Niemczech wynosiła od 6,3 do 7,5 tys. PLN netto, a dla robotnika pracującego przy produkcji tworzyw sztucznych – 5,1 tys. PLN netto. Fachowcy znający niemiecki mogli liczyć na znacznie wyższe zarobki – np. zbrojarz z językiem otrzymywał 8 tys. PLN netto, podczas gdy ten mówiący tylko po polsku o 2 tys. PLN mniej. Płaca minimalna obowiązywała za każdą godzinę pracy nawet wtedy, gdy wysokość wynagrodzenia ustalana była na podstawie osiągniętej wydajności. W Niemczech obowiązuje powszechna ustawowa płaca minimalna jako dolna granica. Z dniem 1 stycznia 2022 r. wzrosła ona do 12,82 euro. Istnieją tylko nieliczne wyjątki od płacy minimalnej: młodzież poniżej 18 lat bez wykształcenia zawodowego, określone grupy stażystów, uczniów zawodu oraz zarejestrowani w Niemczech długotrwale bezrobotni. Obok ustawowej płacy minimalnej istnieje szereg branżowych płac minimalnych. Są one negocjowane przez związki zawodowe i pracodawców w układzie zbiorowym i uznawane przez polityków za powszechnie obowiązujące. Dotyczą one wszystkich firm danej branży³⁹⁰.

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej jest postrzegane przez polskie przedsiębiorstwa zdecydowanie bardziej jako szansa podejmowania działalności na rynku niemieckim, niż zagrożenie. Polskie przedsiębiorstwa działające w Niemczech musiały przystosować się do zmieniających się warunków zewnętrznych. Odnosi się to w szczególności do systemu podatkowego i prawa pracy. Duże nadzieje na dynamizację współpracy gospodarczej z Niemcami wynikają z członkostwa Polski w UE i są związane z otwarciem niemieckiego rynku pracy. Należy stwierdzić, że otwarcie niemieckiego rynku pracy dla polskich pracowników jest dodatkowym ułatwieniem dla zwiększenia delokalizacji firm z Polski do Niemiec.

³⁹⁰ Na podstawie: *Płaca minimalna i branżowe płace minimalne w 2025 r. w Niemczech*, https://sachsen.dgb.de/themen_1/++co++7882efd8-4c18-11ea-a6e6-52540088cada [dostęp: 19.11.2024].



Wykres 47. Zarobki fachowców w Niemczech (PLN netto) w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie https://sachsen.dgb.de/themen_1/++co++7882efd8-4c18-11ea-a6e6-52540088cada [dostęp: 15.11.2024].

5.3. Studia przypadków delokalizacji z Polski do Niemiec

W ramach studium przypadku delokalizacji firm z Polski do Niemiec zaprezentowano trzy spółki, którym w opracowaniu tym nadano kolejno miana Lambda S.A., Omikron Sp. z o.o. oraz Sigma.

Przedsiębiorstwo Omikron³⁹¹ z Wrocławia to przykład rdzennego polskiego przedsiębiorstwa, które powstało na początku okresu transformacji systemowej. W kolejnych latach spółka uczestniczyła w procesie przemian gospodarczych. W 2011 r. weszła na rynek niemiecki w celu powiększenia rynku zbytu. Firma działa w branży energetycznej.

Omikron powstał w 1992 r. na drodze wydzielenia z Zespołu Elektrociepłowni Wrocław SA. Do czerwca 2009 r. Omikron należał do Grupy Kapitałowej K. (nazwa skrócona) S.A., która z kolei wchodzi w skład jednej z francuskiej grup. Na skutek przeprowadzonej w czerwcu 2009 transakcji odkupienia i umorzenia udziałów, Omikron stał się podmiotem niepowiązanym kapitałowo z Grupą Kapitałową K. (nazwa skrócona).

³⁹¹ Zec Service, <https://zec-service.pl/pl/home/> [dostęp: 10.04.2020].

Strukturę kapitału zakładowego przedstawia tabela 99.

Tabela 99. Struktura kapitału zakładowego Omikron

Wyszczególnienie		liczba udziałów	kwota zł	%
1.	Udziały	628	314 000	100,0
	w tym:			
	– Prezes Spółki	224	112 000	35,7
	– Pozostałe osoby prywatne	404	202 000	64,3
2.	Pozostała kwota z umorzenia udziałów	---	248 500	---
3.	Razem kapitał zakładowy	---	562 500	---

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych wewnętrznych firmy Omikron.

Omikron jest dużym przedsiębiorstwem prywatnym, działającym na rynku energetyki przemysłowej i zawodowej, inżynierii cieplnej oraz konstrukcji stalowych. Firma Omikron została trzykrotnie uhonorowana certyfikatem Gazeli Biznesu.

Przedmiotem działalności Spółki Omikron są przede wszystkim usługi remontowe, modernizacyjne, i montażowe dla energetyki zawodowej i przemysłowej, a także inżynieria cieplna, elektroenergetyka i dystrybucja ciepła. Spółka oferuje również usługi serwisowe i eksploatacyjne instalacji technicznych, produkcji elementów konstrukcyjnych, w tym detali i podzespołów dla przemysłu kolejowego.

Omikron dzieli swoją działalność na trzy filary.

Pierwszym filarem są usługi świadczone na rzecz owej francuskiej grupy, w tym dla K. SA, Elektrociepłowni K. SA oraz Elektrowni R. SA. Wśród najważniejszych wykonywanych prac można wskazać:

- produkcję elementów i konstrukcji stalowych,
- remonty kotłów wodnych i parowych, turbin i urządzeń pomocniczych, zespołów wtryskowych, rurociągów parowych, odzūżlacz, kanałów powietrza i spalin, obrotowych podgrzewaczy powietrza, gospodarki wodno-chemicznej oraz sieci i instalacji wodnych i parowych w branży mechanicznej, elektrycznej,
- prace związane z utrzymaniem ruchu zakładów EC Wrocław i EC Czechnica.

Drugi filar stanowi produkcja dla kanadyjskiego koncernu specjalizującego się w produkcji i budowie samolotów, lokomotyw, wagonów kolejowych,

wagonów tramwajowych i wagonów metra. Prace dla tego koncernu swym zakresem obejmują:

- prace warsztatowe,
- produkcję konstrukcji stalowych, detali do pudeł i wózków lokomotyw,
- utrzymanie ruchu urządzeń i instalacji technicznych zakładu przemysłowego tego koncernu.

Trzecią część portfela zleceń Spółki zapełnia rynek zewnętrzny, w tym m.in. projekty dla znanych firm zajmujących się kolejno: produkcją taboru kolejowego i komponentów; usługami budowlano-inżynieryjnymi m.in. w energetyce, przemyśle, budownictwie dróg i mostów; produkcją wielkogabarytowych konstrukcji stalowych. Kluczowe projekty w tym obszarze to:

- wytworzenie i montaż orurowania technologicznego instalacji Wytworni Estrów Metylowych – Wratislavia Polmos – Wrocław,
- dostawy, remonty i montaż układow i urządzeń pomocniczych turbozespołów w EC Wrocław i EC Czechnica,
- prefabrykacje elementów i instalacji odpopielania elektrofiltrów kotłów wodnych,
- budowa bocznicy kolejowej w ramach zadania „Budowa instalacji rozładunku i magazynowania biomasy w Porcie w EC Wrocław”,
- wykonanie prac projektowych i montażowych galerii nawęglania w ramach zadania „Budowa instalacji transportu biomasy z Portu EC Wrocław na teren główny w EC Wrocław”.

Obszar działania Spółki obejmuje głównie Polskę. W 2002 r. Omikron poszerzył krąg swoich klientów o Europejską Organizację Badań Jądrowych (CERN) w Genewie (Szwajcaria)³⁹².

Na rzecz CERN zrealizowane zostały następujące prace:

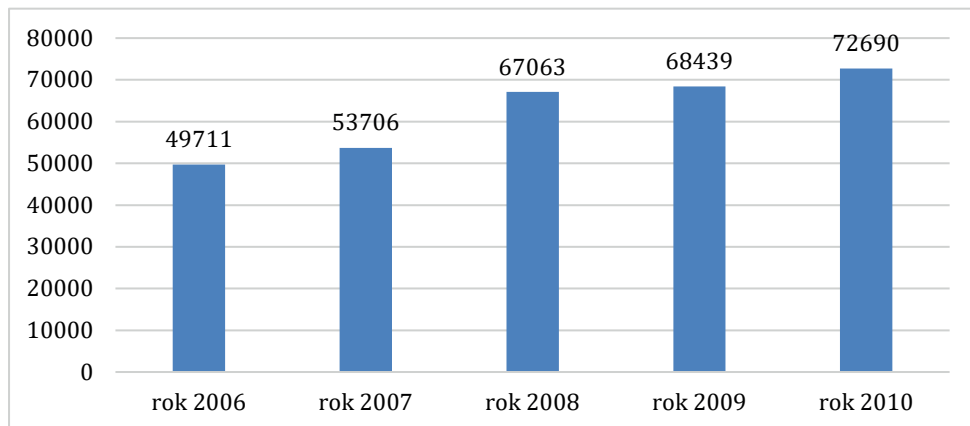
- dostawa i montaż systemów gazowych,
- dostawa systemów wody chłodzącej,
- dostawa rurociągów w tunelach,
- dostawa podziemnej konstrukcji chłodzącej.

Spółka za 2010 r. osiągnęła przychody na poziomie 72 690 tys. PLN. Najważniejszym odbiorcą usług remontowo-montażowych badanej Spółki jest K. S.A., której udział w przychodach ogółem kształtuje się na poziomie około 50%. Na drugim miejscu plasuje się firma B. T.P Sp. z o.o., czyli kanadyjski koncern specja-

³⁹² Na podstawie Zec Service, <https://zec-service.pl/pl/home/> [dostęp: 15.11.2024].

lizujący się w produkcji i budowie samolotów, lokomotyw, wagonów kolejowych, wagonów tramwajowych i wagonów metra, a podtrzymujący tradycję dawnego PAFAWAGU produkującego pociągi i wagony na terenie Wrocławskiego Parku Przemysłowego (udział w obrotach około 18%). Rynek zewnętrzny „inni” stanowi 28% obrotów oraz rynek zagraniczny – CERN 2% obrotów.

Na wykresie 48 przedstawiono obroty Spółki w latach 2006–2010.



Wykres 48. Przychody ogółem Omikron w latach 2006–2010 (w tys. PLN)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych wewnętrznych firmy Omikron (nazwa zmieniona).

Wyniki ekonomiczno-finansowe Omikron w latach 2007–2009 przedstawiono w tabeli 100.

Tabela 100. Przychody, koszty i wyniki Omikron w latach 2007–2009 (w tys. PLN)

Lp.	Wyszczególnienie	2007	2008	2009
1.	Przychody ze sprzedaży	53 360	66 502	67 841
2.	Koszty działalności operacyjnej	50 288	60 424	61 982
3.	Wynik na sprzedaży	3 072	6 078	5 858
4.	Wynik na działalności operacyjnej	3 097	5 801	5 842
5.	Wynik finansowy brutto	2 347	5 646	6 085
6.	Wynik finansowy netto	1 906	4 551	4 950

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych wewnętrznych firmy. Sprawozdanie Zarządu z działalności Omikron w roku obrotowym 2009 oraz Sprawozdanie Zarządu z Omikron w roku obrotowym 2008.

Analizując powyższe dane, należy stwierdzić, że w 2009 r. zanotowano w Spółce wzrost przychodów oraz wyników finansowych w porównaniu z latami poprzednimi. Wynika to z wyższej rentowności realizowanych zleceń produkcyjnych (m.in. poprawa organizacji pracy, wzrost wydajności, redukcja kosztów, zmiana systemu wynagradzania).

Strukturę zatrudnienia Omikron według wykształcenia przedstawiono w tabeli 101.

Tabela 101. Struktura zatrudnienia w Omikron według wykształcenia

Wykształcenie	Liczba	Udział w %
Podstawowe	32	8,6
Zawodowe	137	37,0
Średnie	134	36,2
Wyższe	67	18,1
Razem	370	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych wewnętrznych firmy Omikron.

Spółka Omikron jest dużym przedsiębiorstwem zatrudniającym 370 osób.

Ponieważ Spółka Omikron ma doświadczenie w działaniu na rynkach międzynarodowych (tj. na rynku w Szwajcarii oraz we Francji) oraz odnotowuje bardzo dobrą kondycję finansową, zarząd Spółki podjął decyzję o wprowadzeniu jej w 2011 r. na rynek niemiecki.

Szanse oraz zagrożenia działalności na rynku niemieckim przedstawiono za pomocą analizy SWOT.

Analiza SWOT/Szanse Omikron na rynku niemieckim³⁹³

Zapoznanie się z Omikron oraz niemieckim rynkiem pozwala na sporządzenie analizy SWOT dla wejścia Omikron na ten rynek.

Mocne strony Omikron

1. Stabilna sytuacja finansowa

Omikron charakteryzuje się bardzo dobrymi wskaźnikami finansowymi, jak i ich ciągłą poprawą. Generowane zyski pozwalają Spółce na finansowanie

³⁹³ Opracowanie na podstawie danych wewnętrznych firmy Omikron (nazwa zmieniona).

działań rozwojowych. Spółka posiada doświadczenie w działaniu na rynkach międzynarodowych, zdobyte w Szwajcarii oraz we Francji. Spółka ma stabilny portfel zamówień, a chęć działania na rynku niemieckim wynika z determinacji do dalszego rozwoju.

2. Kwalifikacje potwierdzone certyfikatami

Spółka ma większość certyfikatów niezbędnych do realizacji zadań z podstawowego obszaru swojej działalności wymaganych prawem w Polsce. Istotna część certyfikatów obowiązuje również na terenie Europy, w tym Niemiec, przez co spółka jest się w stanie zaprezentować jako w pełni wykwalifikowany partner biznesowy.

3. Doświadczenie międzynarodowe

Omikron posiada doświadczenie w działaniu na rynkach międzynarodowych. Zdobyte w Szwajcarii oraz we Francji. Jakkolwiek rynek niemiecki rządzi się swoją specyfiką, zarówno w szerokim sensie biznesowym, jak i węższym, kulturowym, zdobyte doświadczenia mają szanse procentować. Potwierdzeniem skuteczności działania w nowym, wymagającym otoczeniu biznesowym jest uzyskana w 2006 r. Nagroda Specjalna CMS Gold Award of The Year za udział w pracach przy konstrukcji detektora CMS.

4. Konkurencyjne koszty pracy

Omikron, jako przedsiębiorstwo polskie, jest w stanie oferować na rynku niemieckim usługi po niższych cenach niż przedsiębiorstwa niemieckie. Wynika to z niższych wynagrodzeń w Polsce niż w Niemczech o około 45%. Wydaje się, że przy zapewnieniu należytego standardu oferowanych produktów, usług może to być kluczowa przewaga konkurencyjna wśród przedsiębiorstw oferujących usługi wykonawcze.

Słabe strony Omikron

1. Brak projektów referencyjnych

Jakkolwiek Omikron posiada doświadczenie w realizacji projektów międzynarodowych, dotychczas nie oferował swoich usług na rynku niemieckim. Szczególnie w początkowym etapie działania na tym rynku może to być problem, związany przede wszystkim z zaufaniem potencjalnych kontrahentów. Oprócz typowej w biznesie awersji do ryzyka wpływ na podejmowane przez

kontrahentów decyzje będzie miało niemieckie wyobrażenie o jakości polskiej pracy, oparte na funkcjonującym w kulturze niemieckiej stereotypie Polaka.

2. Standardy BHP

Dla wielu kontrahentów na rynku niemieckim standardy BHP na rynku niemieckim realizowane i weryfikowalne są istotnym czynnikiem przy wyborze usługodawcy. Chociaż Spółka posiada zintegrowany system zarządzania, konieczne są dalsze działania uwiarygodniające spółkę, jako kompetentnego partnera w tym obszarze.

3. Brak biura projektowego

Omikron może świadczyć jedynie usługi wykonawcze, gdyż nie posiada własnego biura projektowego. W istotny sposób ogranicza to jego zdolność do konkutowania na rynku niemieckim, gdzie wiele przedsiębiorstw posiada biuro projektowe w swojej strukturze lub na stałe współpracuje z biurem zewnętrznym.

Szanse na rynku niemieckim

1. Wielkość rynku

Moc zainstalowana systemu elektroenergetycznego Niemiec to około 130 GW, czyli blisko czterokrotność mocy zainstalowanej w Polsce. Około 55% jednostek powstało przed 1980 r., co wskazuje na znaczny potencjał usługobiorczy w zakresie prac remontowych i modernizacyjnych. Również ostatnie decyzje dotyczące wydłużenia okresu eksploatacji elektrowni atomowych spowodują, rozłożone na lata, zwiększenie zapotrzebowania na usługi energetyczne.

2. Polityka ochrony środowiska

Niemcy, jako członek UE, aktywnie wspierają i realizują unijną politykę ochrony środowiska. Dla sektora usług energetycznych szczególnie istotne jest aktywne wsparcie państwa niemieckiego dla obniżenia emisji CO₂.

3. Bliskość geograficzna

Realizacja zleceń na terenie Niemiec, szczególnie we wschodnich landach, może być korzystna z punktu widzenia logistyki. Niemcy dysponują wysoce rozwiniętą infrastrukturą transportową, co sprawia, że realizacją zleceń w Niemczech może być prostsza niż w Polsce wschodniej czy północnej.

Zagrożenia

1. Wysoka podaż usług energetycznych

Według szacunków na rynku niemieckim działa około 200 podmiotów sektora usług energetycznych. Są to podmioty o różnej wielkości, różnej strukturze kapitałowej, różnym profilu świadczonych usług:

- spółki córki dużych, międzynarodowych grup energetycznych,
- międzynarodowe firmy inżynieryjne oferujące własne produkty i usługi,
- lokalne niemieckie, ale działające globalnie firmy inżynieryjne,
- spółki córki lokalnych wytwórców ciepła i energii elektrycznej,
- średnie i małe podmioty prywatne,
- a także podmioty polskie (głównie w obszarze podwykonawstwa prac), takie jak Rafako S.A., Sefako S.A. czy Elko Sp. z o.o.

Wiele z tych firm działa na rynku od dziesięcioleci i ma wyrobioną w branży markę. Zaistnienie w tej grupie przez Omikron będzie wymagało stworzenia i konsekwentnej realizacji przemyślanego planu marketingowego.

2. Różnice kulturowe

Mimo geograficznej bliskości istnieją znaczne różnice kulturowe pomiędzy Polską i Niemcami, które szybko ujawniają się w trakcie współpracy biznesowej. Wejście na rynek niemiecki wymaga od firmy Omikron opanowania zasad komunikacji i współpracy, które w Niemczech uznawane są za profesjonalne, równocześnie skutecznie broniąc się przed stereotypowym postrzeganiem Polski i Polaków.

3. Ryzyko walutowe

Wejście na rynek niemiecki oznacza dla firmy Omikron ekspozycję na ryzyko walutowe. Zmienność kursu euro dowodzi, że bez skutecznej strategii hedgowania ryzyka walutowego (strategia finansowa mająca na celu zabezpieczenie przed ryzykiem) angażowanie się w kontrakty denominowane w walucie może skutkować ich nierentownością i może mieć wysoce negatywny wpływ sytuację finansową Spółki. Kurs euro wpływa również na wycenę usług świadczonych przez firmę Omikron, a Spółka powinna mieć pełną świadomość, dla jakiego kursu wymiany jej oferta jest konkurencyjna cenowo.

Wnioski

Niemiecki rynek usług energetycznych jest bez wątpienia interesującym kierunkiem rozwoju dla firmy Omikron. Wielkość tego rynku, a także jego geograficzna bliskość powodują, że zaistnienie na nim Spółki wydaje się naturalnym

krokiem. Ze względu na wysoki poziom konkurencji w tym sektorze, a także oczywiste bariery kulturowe wejście na rynek musi odbywać się w sposób zorganizowany i przemyślany. Celem ograniczenia kosztów związanych z wejściem na rynek niemiecki rozsądne wydaje się prowadzenie na początku działalności na tym rynku z Polski, bez tworzenia dodatkowych struktur w Niemczech. Zdolności realizacyjne firmy Omikron, a także deklarowana wielkość zlecenia, jakie Spółka gotowa jest realizować na terenie Niemiec, oraz ograniczenie oferty do usług wykonawczych, sprawia, że konieczne jest znalezienie niszy rynkowej dla usług Spółki. Omikron nie różni się istotnie od spółek o podobnej wielkości działających na rynku niemieckim. Natomiast niewątpliwie Spółka posiada przewagę konkurencyjną w postaci znacznie niższych kosztów pracy, która powinna stać się podstawą budowanej strategii wejścia na rynek niemiecki.

Podsumowując, Spółka Omikron zaistniała na rynku niemieckich z uwagi na:

- ugruntowaną pozycję na rynku polskim,
- duży potencjał wytwórczy w zakresie usług energetycznych,
- kwalifikacje i doświadczenia pracowników zdobyte na rynkach zagranicznych (Francja i Szwajcaria),
- przewagę konkurencyjną w postaci znacznie niższych kosztów pracy w porównaniu z rynkiem niemieckim,
- dobrą kondycję finansową,
- wysoką jakość realizowanych usług,
- posiadane przez Spółkę certyfikaty i uprawnienia, które są respektowane w Niemczech i niewielkim kosztem mogą być recertyfikowane na Niemcy.

Lambda S.A.

Koncern Lambda S.A. powstał w 1999 r. w wyniku fuzji największej polskiej rafinerii Petrochemii Płock S.A. z czołowym operatorem stacji paliw w Polsce CPN S.A. (central produktów naftowych). Polski Koncern Lambda S.A. jest firmą paliwową, zajmującą się produkcją, dystrybucją oraz sprzedażą rafineryjnych i petrochemicznych produktów. Jest to również jedna z największych spółek petrochemicznych w Europie Środkowej i Wschodniej. Przychody ze sprzedaży Grupy Lambda S.A. w roku 2002 wyniosły ponad 26 mld PLN. Firma zajmuje silną pozycję na rynku detalicznym paliw w Polsce, posiadając 1313 stacji. Strategia Grupy Kapitałowej opiera się na regionalnej konsolidacji spółek z segmentu rafineryjnego i chemicznego. W strategii tworzenia zintegrowanego koncer-

nu w Europie Środkowej i Wschodniej Grupa Lambda S.A. jest zainteresowana działalnością inwestycyjną na rynkach zagranicznych. We wrześniu 2000 r. koncern Lambda próbował po raz pierwszy wejść na rynek niemiecki poprzez zakup od francuskiego koncernu Total Final Elf połowy mocy produkcyjnych niemieckiej rafinerii Leuna za około 1,1 mld USD. Oznaczałoby to przejęcie 232 stacji paliw w Niemczech oraz 33 w Czechach. Pierwsze próby wejścia Lambdy na rynek niemiecki nie powiodły się, ale w 2002 r. pojawiła się kolejna możliwość ekspansji. W ramach strategii ekspansji na nowe rynki państw członkowskich UE oraz dalszego rozwoju ponadregionalnej sieci stacji benzynowych Lambda podpisał z British Petroleum 10 grudnia 2002 r. umowę dotyczącą nabycia 494 stacji paliw zlokalizowanych w północnych Niemczech. Koszt zakupu wyniósł 140 mln euro i obejmował stacje benzynowe działające pod trzema markami. Od pierwszej z nich koncern przejął 118 stacji, od drugiej 205, od trzeciej zaś 171³⁹⁴.

Przez nabycie 494 stacji w północnych Niemczech Polski koncern uzyskał 2,4% udziału w niemieckim detalicznym rynku paliw pod względem wolumenu sprzedanego paliwa oraz 3% udziału w rynku, gdy uwzględni się liczbę posiadanych stacji benzynowych³⁹⁵. Formalnymi właścicielami 494 stacji paliwowych w północnych Niemczech stały się dwie, w 100% zależne od jednostki dominującej, zarejestrowane w Niemczech spółki – Lambda Deutschland GmbH oraz Lambda Deutschland Real Estat GmbH. Powyższa transakcja jest istotnym krokiem w kierunku realizacji strategii ekspansji regionalnej i największą inwestycją zagraniczną polskiego przedsiębiorstwa na rynku europejskim.

Strategia wejścia Lambda na rynek niemiecki zakładała przede wszystkim³⁹⁶:

1. zakup stacji położonych głównie w starych państwach związkowych. Najwięcej stacji zostało zakupionych w Nadrenii Północnej–Westfalii (196), Dolnej Saksonii (118) i Szlezwiku–Holsztynie (76), a następnie w Hamburgu (16) i Bremie (8). W nowych landach stacje Lambda znajdują się w Saksonii–Anhalt (28), Berlinie (19), Meklemburgii Pomorza Przednim (17) i Brandenburgii (16),

³⁹⁴ E. Szweđa, *PKN Orlen: 494 niemieckie stacje i oferta na Rafinerię Gdańską*, 12.12.2002 r., <https://www.bankier.pl/wiadomosc/PKN-Orlen-494-niemieckie-stacje-i-oferta-na-Rafinerie-Gdanska-568047.html>, [dostęp: 12.12.20024].

³⁹⁵ *Ibidem*.

³⁹⁶ I. Bil, F. Kamiński, *Polskie przedsiębiorstwa na rynku niemieckim*, [w:] A. Weresa (red.), *Niemcy w Unii Europejskiej...*, s. 219.

2. zwiększanie udziałów w północno-niemieckim rynku paliw. Celem doraznym było osiągnięcie 10% udziału na rynku paliw w północnych Niemczech,
3. zamianę logo wszystkich stacji zakupionych w pakiecie do końca 2003 r. oraz podział zakupionych stacji na dwie marki Lambda i Lambda Bis (Brand A i Brand B),
4. zaopatrywanie się paliwa w znacznym stopniu na rynku niemieckim. Dostawcami towarów do sklepów przy stacjach zajmowała się firma L-I-T (nazwa skrócona), natomiast zaopatrzenie w paliwa (benzyny i oleje) przejęły niemieckie rafinerie,
5. odróżnianie się na niemieckim rynku jako marka polska,
6. poszerzenie oferty sprzedaży na stacjach paliwowych w Niemczech,
7. pełniejsze wykorzystanie zdolności produkcyjnych jednostki dominującej,
8. przejście kadry pracowniczej z dwóch byłych stacji.

Analiza SWOT inwestycji PLN Lambda w Niemczech

Mocne strony:

- centralne usytuowanie Rafinerii Płockiej, która może posłużyć jako centrum zaopatrzenia w produkty petrochemiczne i paliwa na rynek niemiecki,
- dobrze rozwinięty segment rafineryjny i petrochemiczny (zintegrowana rafineria wraz z produkcją petrochemiczną) oraz spełnianie przez koncern międzynarodowych norm ISO 14001 dotyczących ochrony środowiska,
- duże doświadczenie w zarządzaniu siecią stacji paliwowych oraz sprzedażą detaliczną,
- utworzenie spółki Joint venture z B., która jest światowym dystrybutorem przemysłu petrochemicznego (pozyskanie nowoczesnej technologii i dostęp do międzynarodowej sieci sprzedaży),
- dalsza dywersyfikacja dostaw ropy naftowej,
- reorientacja koncernu z firmy produkcyjnej na marketingową.

Słabe strony:

- brak własnego wydobycia,
- niski udział produktów pozapaliwowych w przychodach ze sprzedaży detalicznej,
- brak doświadczenia na rynkach europejskich.

Szanse:

- występowanie nadwyżek produkowanych paliw oraz innych produktów petrochemicznych, które dzięki nabyciu sieci stacji w Niemczech będzie można ulokować na rynku niemieckim (realizacja marzy detalicznej i rafineryjnej).
- możliwość zdobycia na największym rynku naftowym Europy doświadczeń, które pozwolą na dalszy rozwój koncernu oraz jego ekspansję na inne rynki w Europie.
- zdobycie znaczącego udziału w niemieckim rynku paliw w regionie północnych Niemiec (Nadrenia Północna-Westfalia i Dolna Saksonia).
- wykorzystanie potencjału sprzedaży paliw niemieckich stacji, który przewyższał średnio o 50% sprzedaż paliw w Polsce przez polski koncern.
- dzięki obecności w Niemczech koncern może stać się jeszcze większym importerem paliw do Polski.
- członkostwo Polski w UE korzystnie wpłynęło na postrzeganie koncernu Lambda na arenie europejskiej.

Bariery i zagrożenia:

- konieczność dostosowania norm jakościowych produkowanych benzyn do norm Unii Europejskiej (zawartość siarki na poziomie 50 ppm w 2005 r., a w 2009 – 10 ppm) oraz przepisów niemieckich, które wykluczają zawartość siarki w benzynach, co będzie się wiązać z wysokimi nakładami inwestycyjnymi koncernu,
- konieczność konkurowania z koncernami z Europy Środkowej i Wschodniej, takimi jak OMV i MOL, które również przyjęły strategię ekspansji na rynki państw członkowskich UE i weszły na rynek niemiecki,
- dość niski udział w niemieckim rynku paliw nie pozwoli firmie Lambda stać się w krótkim czasie ważnym graczem i włączyć się w konkurowanie z największymi koncernami takimi jak: BP, Shell, ESSO i TotalfinaElf,
- znaczący wzrost zadłużenia w wyniku finansowania transakcji zakupu sieci stacji benzynowych w Niemczech,
- wysokie koszty marketingowe (zmiana logo stacji) oraz promocji nowej marki na rynku niemieckim,
- słaba znajomość marki i produktów polskiego koncernu w Niemczech (szczególnie w landach wschodnich),

- spadek konsumpcji paliw w Niemczech wynikający z aktualnego stanu gospodarki niemieckiej i obniżenia realnych dochodów społeczeństwa.

Zdecydowanie łatwiej jest wejść na rynek niemiecki przedsiębiorstwom dużym takim jak koncern Lambda, posiadającym odpowiednie zasoby finansowe i kadrowe. Są one w znacznie mniejszym stopniu podatne na zagrożenia i bariery aniżeli przedsiębiorstwa małe i średnie. Dla takich dużych firm jak Lambda niektóre bariery na rynku niemieckim mogą być traktowane jak wyzwania i mogą stanowić element motywujący do dalszego działania jak np. obowiązek wypełnienia norm unijnych w dziedzinie ochrony środowiska. Konieczność przezwyciężenia tego typu barier w dłuższym okresie będzie stanowić o przewadze konkurencyjnej firmy oraz wzmocni jej pozycję na rynku europejskim. Koncern Lambda, wchodząc na rynek niemiecki, ominął w pewien sposób barierę w postaci ograniczeń w swobodnym przepływie pracowników (w okresie przejściowym), korzystając tylko z personelu kluczowego z Polski. Reszta pracowników (w szczególności obsługa stacji benzynowych) to niemiecka kadra przejęta wraz z zakupem sieci stacji benzynowych bądź nowi pracownicy pozyskani na niemieckim rynku pracy. W ten sposób koncern mógł świadczyć usługi na terenie Niemiec, korzystając również ze swobody przepływu kapitału i towarów.

Strategia koncernu Lambda polegająca na stopniowym umiędzynarodowieniu przedsiębiorstwa poprzez ekspansję regionalną na rynki państw członkowskich UE ma wiele zalet, takich jak korzyści skali, dostęp do wewnętrznego rynku, *know-how* oraz nowych technologii. Daje również możliwość pozyskiwania kapitału za granicą i uniezależnienia się od fluktuacji na rynku lokalnym (recesja gospodarcza, załamanie się popytu wewnętrznego, wahania kursowe).

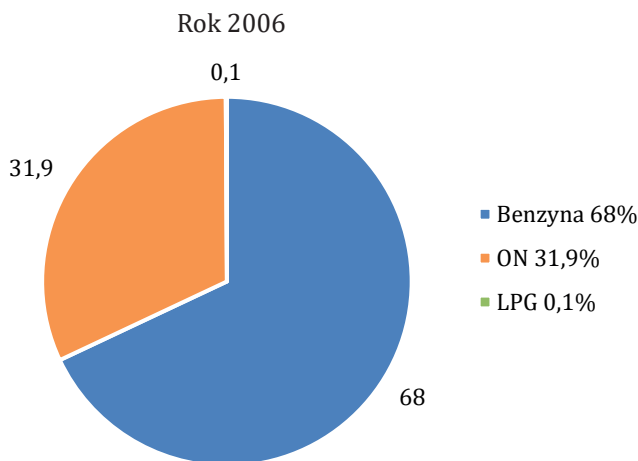
W 2007 r. Lambda Deutschland opracował nową strategię „Rising Star” mającą na celu optymalizację oferty oraz repozycjonowanie marki Star jako drugiej najsilniejszej marki ekonomicznej w Niemczech. W ramach przyjętej strategii założono dalszy rozwój marki ekonomicznej oraz zakończenie rebrandingu sieci detalicznej do końca 2008 r. W 2007 r. grupa pozyskała 59 nowych lokalizacji dla sieci detalicznej, zamykając w tym samym okresie 10 najmniej rentownych obiektów. Znakomita większość, bo aż 401 stacji w Niemczech, stanowiła własność Koncernu, natomiast pozostałych 117 funkcjonowało w formule DODO (*dealer-owned, dealer-operated*). Kon-

cern osiągnął 10% udziału w detalicznym rynku północno-zachodnich Niemiec. Całkowity wolumen paliw sprzedanych przez sieć detaliczną w Niemczech wzrósł z 1,5 mld litrów w 2006 r. do ponad 1,6 mld litrów na koniec 2007 r. Dzięki poprawie oferty handlowej w 2007 r. sieć detaliczna w Niemczech pozyskała ponad 850 nowych uczestników programu flotowego Lambda Flottenkarte działającego na podobnych zasadach co program FLOTA w Polsce. W porównaniu z 2006 r. sprzedaż paliw na kartę Lambda Flottenkarte wzrosła w 2007 r. o ponad 27%. Rok 2007 spółka Lambda Deutschland zakończyła zyskiem operacyjnym w wysokości 30 mln zł, tj. o 10% wyższym niż w roku poprzednim. Udział sieci w detalicznym rynku Niemiec wzrósł z 3,5% w 2006 r. do 3,8% na koniec 2007 r. Na koniec 2007 r. w Lambda Deutschland pracowały 104 osoby.

Tabela 102. Sprzedaż paliw w latach 2006-2007 (mln litrów) – Lambda Deutschland

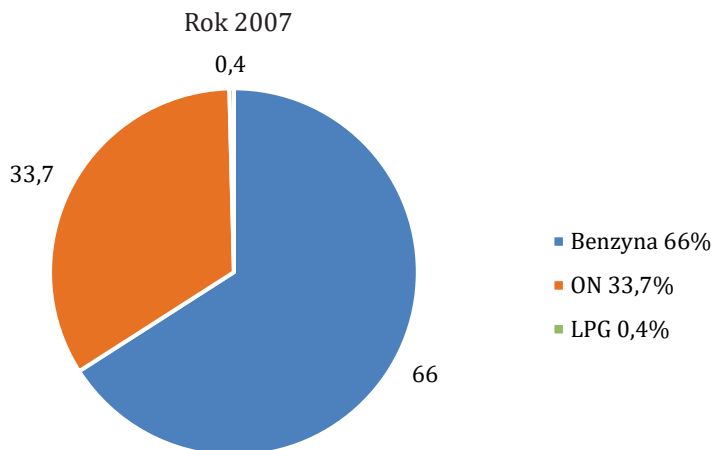
Lambda Deutschland	2006	2007
Benzyny silnikowe	1 033,50	1 064,50
Oleje napędowe	485,2	543
LPG	1,5	6
Razem	1 520,20	1 613,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Lambda Deutschland.



Wykres 49. Struktura sprzedaży paliw w roku 2006 Lambda Deutschland

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Lambda Deutschland.



Wykres 50. Struktura sprzedaży paliw w roku 2007 Lambda Deutschland

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Lambda Deutschland.

Tabela 103. Lambda Deutschland – dane finansowe na 31.12.2007 r. (tys. PLN)

Przychody ze sprzedaży	8 676 213
Kapitał zakładowy	283 020
Zysk netto	32 159
Kapitał własny	355 462

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Lambda Deutschland.

Tabela 104. Liczba stacji Grupy Lambda S.A. w poszczególnych krajach w latach 2006–2007

Kraje	2006	2007
Polska	1 932	1 897
Niemcy	469	518
Czechy	325	326
Litwa	34	34
Razem	2 760	2 775

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Lambda Deutschland.

Spółka Lambda Deutschland zarządzała na koniec 2008 r. siecią 509 stacji, z tego 13 – pod marką Lambda, 463 pod marką Lambda Bis oraz 33 stacjami „przymarketowymi”. Większość z nich, bo aż 400, stanowiła własność Koncernu, natomiast pozostałych 109 było obiektami patronackimi.

Niemiecki rynek detaliczny charakteryzowała w 2008 r. tendencja spadkowa. Gwałtowny wzrost cen surowca i produktów gotowych wywindował latem ceny na stacjach paliw do poziomu ponad 1,50 euro za litr benzyny bezołowiowej 95-oktanowej, co z kolei przyczyniło się do spowolnienia konsumpcji. Zjawiska te spowodowały wzrost świadomości cenowej konsumentów i ich zainteresowanie ofertą stacji działających w segmencie ekonomicznym.

Zaobserwowany trend był jednak tylko jednym z czynników ubiegłorocznego sukcesu spółki Lambda Deutschland, która osiągnęła całkowity wolumen sprzedaży na rekordowym poziomie 1,9 mld litrów. Silne wzrosty sprzedaży paliw na stacjach Lambda Bis były bowiem spowodowane głównie konsekwentnym pozycjonowaniem marki, realizacją dużych nakładów inwestycyjnych, udaną akwizycją pojedynczych obiektów, wprowadzeniem do sprzedaży nowego produktu – paliwa premium Lambda Bis98 oraz przeprowadzeniem szeroko zakrojonej kampanii marketingowej wspartej działaniami sponsoringsowymi. W wyniku realizowanego programu inwestycyjnego 43 obiekty poddane zostały rebrandingowi, w wyniku którego przeszły z segmentu premium do segmentu ekonomicznego. Ponad 120 stacji Lambda Bis poddano faceliftin-gowi (zmieniony wygląd stacji związany z zastosowaniem lepszego oświetlenia, intensywnym kolorem elewacji, bardziej widocznym logo i nowym stylem zadarszenia). 124 obiekty wyposażone zostały w nowoczesne, dobrze widoczne wyświetlacze cen LCD, które w swojej formie i wielkości są unikatowe dla tej branży. Wymienione zostały również dystrybutory oraz wskaźniki poziomu paliwa.

W lipcu 2008 r. Lambda Deutschland wraz ze swoją marką Lambda Bis została sponsorem trzech zespołów grających w Bundeslidze: HERTHA BSC, Hamburger SV, a także Bayer 04 Leverkusen. Nawiązanie współpracy służyło zwiększeniu rozpoznawalności marki Lambda Bis nie tylko na decydujących rynkach regionalnych, takich jak Berlin, Hamburg i Nadrenia-Północna Westfalia, ale także na rynku ogólnoniemieckim.

Pod hasłem „Szybko, prosto i tanio” marka Lambda Bis stała się dla kierowców synonimem wysokiej jakości paliw, oferowanych po korzystnych cenach. Wyniki osiągnięte przez Lambda Deutschland w 2008 r. wyraźnie wskazują, że postawienie w strategii rozwoju sieci detalicznej w Niemczech na markę Lambda Bis było słusznym posunięciem, a segment ekonomiczny ma wciąż duży potencjał rozwoju.

Spółka Lambda Deutschland zarządzała na koniec 2009 r. siecią 521 stacji, z tego 4 pod marką Lambda, 485 – pod marką Lambda BIS oraz 32 stacjami „przymarketowymi”.

W roku 2009 poziom cen detalicznych na rynku niemieckim był niższy o około 10% niż w 2008 r. Przy niższych cenach paliw klienci byli mniej skłonni do poszukiwania tańszego paliwa – pomimo tego Lambda Deutschland zanotowała dobre wyniki sprzedażowe. Świadczy to o umocnieniu się naszej sieci na rynku stacji ekonomicznych.

Zaobserwowany trend był jednak tylko jednym z czynników sukcesu spółki Lambda Deutschland, która osiągnęła całkowity wolumen sprzedaży na rekordowym poziomie niemal 2 mld litrów. Silne wzrosty sprzedaży paliw na stacjach Lambda BIS były bowiem spowodowane głównie konsekwentnym pozycjonowaniem marki, realizacją dużych nakładów inwestycyjnych, udaną akwizycją pojedynczych obiektów oraz przeprowadzeniem szeroko zakrojonej kampanii marketingowej wspartej działaniami sponsoringowymi.

W 2009 r. Lambda Deutschland przeprowadził trzy gruntowne przebudowy i modernizacje stacji paliw, natomiast 9 stacji poddał rebrandingowi. Kontynuowano proces wyposażania stacji w nowe pylony cenowe, które w 2009 r. zainstalowano na 28 stacjach. Na 2010 r. zaplanowano przeprowadzenie gruntownych modernizacji ośmiu stacji paliw, wymianę pylonów na kolejnych 40 obiektach oraz pełen rebranding dwóch stacji. Na koniec 2009 r. w całej Grupie Lambda zatrudnionych było 22 535 osób, z czego w Lambda Deutschland – 115 osób.

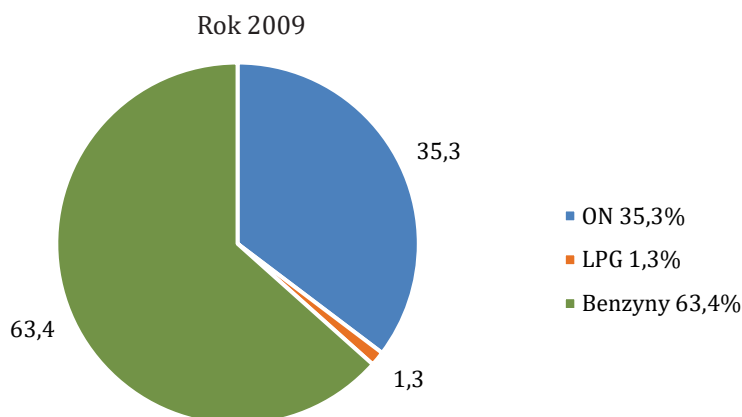
W 2010 r. Lambda Deutschland koncentrowała się na zwiększeniu rozpoznawalności marki Lambda BIS oraz pozyskiwaniu zaufania klientów. Celem było radykalne zwiększenie poziomu rozpoznania marki w porównaniu z latami ubiegłymi.

Rok 2010 był dla Lambda Deutschland rekordowy pod względem wielkości sprzedaży. Sprzedaż detaliczna Spółki przekroczyła w 2010 r. 2 mld litrów i w warunkach spadającej konsumpcji na rynku niemieckim wzrosła o 4% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Równie silny wzrost nastąpił w obszarze sprzedaży pozapaliwowej. Obroty sklepów zlokalizowanych przy stacjach zwiększyły się w porównaniu z rokiem 2009 o 5,4%.

Spółka Lambda Deutschland zarządzała na koniec 2010 r. siecią 515³⁹⁷ stacji, z czego 485 funkcjonowało pod marką Lambda BIS, natomiast 29 to obiekty zlokalizowane przy hipermarketach. Efektywne pozycjonowanie marki Lambda BIS przyniosło rezultaty w postaci umocnienia pozycji Lambda Deutschland jako silnego gracza w segmencie ekonomicznym rynku. Na koniec 2010 r. w Lambda Deutschland zatrudnionych było 126 osób.

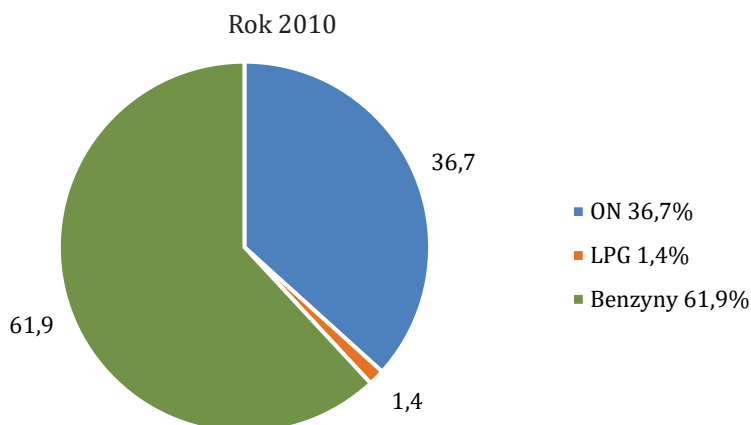
³⁹⁷ Lambda Deutschland zarządza jedną stacją w branży LAMBDA, która zlokalizowana jest w Hamburgu.

Lambda Deutschland AG to spółka z siedzibą w Elmshorn, która zarządza siecią 518 stacji paliw, z tego 58 pod marką Lambda, 431 pod marką Lambda Bis oraz 29 stacjami „przymarketowymi”. Stacje paliwowe oferują produkty i usługi, których jakość odpowiada wysokim standardom rynku europejskiego. Zdecydowana większość obiektów Koncernu zlokalizowana była w północno-zachodnich landach Niemiec.



Wykres 51. Lambda Deutschland – struktura sprzedaży paliw na rynku niemieckim w roku 2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Lambda Deutschland



Wykres 52. Lambda Deutschland – struktura sprzedaży paliw na rynku niemieckim w roku 2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych firmy Lambda Deutschland.

Koncern został podwójnie uhonorowany w konkursie „Orły Polskiego Biznesu w Niemczech” wyłaniającym najlepszych polskich inwestorów i przedsiębiorców działających na terenie Republiki Federalnej Niemiec. Prezes zarządu Lambda, J. K., otrzymał z rąk Danuty Wałęsowej i Przewodniczącego Rady Gospodarczej przy Prezesie Rady Ministrów Jana Krzysztofa Bieleckiego Grand Prix – najważniejszą z przyznanych dziś nagród. Wyróżnienie w kategorii „handel” odebrał natomiast prezes zarządu Lambda Deutschland, J. N. Kapituła I edycji konkursu, organizowanego przez Instytut Lecha Wałęsy, doceniła umiejętności firmy w efektywnym prowadzeniu interesów na tym wymagającym rynku.

Lambda prowadzi działalność na rynku niemieckim za pośrednictwem spółki zależnej Lambda Deutschland. Obecność polskiego Koncernu w Niemczech zapoczątkowała transakcja, w wyniku której w 2003 r. płocka spółka nabyła od firmy BP 494 stacje za kwotę 140 mln euro. Lambda Deutschland zarządza siecią sprzedaży detalicznej liczącą 569 stacji paliw, głównie pod marką Lambda BIS, zlokalizowanych w północnej części Niemiec, a jej udział w rynku systematycznie się zwiększa. W 2010 r. obrót spółki wzrósł do 2,9 mld euro.

Niemcy to wyjątkowo uporządkowany i wymagający rynek, dlatego początki naszej działalności w tym kraju nie były łatwe. Jednak nasza determinacja i odważne decyzje biznesowe pomogły nam odnieść sukces. Dzięki tej inwestycji Lambda zrobił pierwszy krok, by stać się firmą działającą na skalę międzynarodową. Lambda Deutschland, dynamicznie pnie się w górę zarówno pod względem finansowym, jak i rynkowym, a wprowadzona w Niemczech „marka Lambda Bis jest coraz bardziej rozpoznawalna i lubiana przez niemieckich kierowców” – powiedział J.K., Prezes Zarządu Lambda.

Konkurs „Orły Biznesu” został zainicjowany przez Fundację Instytutu Lecha Wałęsy w dwudziestolecie podpisania 17 czerwca 1991 r., przez premiera Jana Krzysztofa Bieleckiego i kanclerza Helmuta Kohla, traktatu polsko-niemieckiego, który uważa się za początek rozwoju pierwszych polskich firm w Niemczech.

Podczas podpisywania traktatu polsko-niemieckiego 17 czerwca 1991 r. mało kto mógł przewidzieć, że tak szybko uda się poprawić dotychczasowy, niekorzystny wizerunek polskiej gospodarki. To były czasy, gdy priorytetem było ściąganie kapitału i *know-how* z Zachodu do Polski. Kierunek przeciwny raczej nie wchodził w rachubę. Teraz żyjemy w innym świecie. Kryzys połamał sobie na Polsce zęby, a polski biznes pokazał, że – wzorem Lecha Wałęsy – potrafi budować sukcesy także dzięki przeskakiwaniu przez mury. „W naszym przypadku graniczne, nie stoczniove. «Polnische Wirtschaft» znaczy dziś zupełnie co innego niż 20 lat temu” – dodał Prezes Lambda.

Firma P.P.H.U. SIGMA

Przedstawicielem polskiej firmy rzemieślniczej działającej na rynku niemieckim jest firma P.P.H.U. SIGMA. Firma „SIGMA” istnieje od 1996 r. na rynku polskim i od 2003 r. działa na rynku niemieckim. Zajmuje się ona tworzeniem elementów z kutego metalu. Siedziba firmy mieści się we Wrocławiu. Przedsiębiorstwo projektuje i buduje elementy z kutego metalu, proponując własne rozwiązania lub realizuje wzory dostarczone przez klienta. Wykonuje zarówno wzory stylizowane, jak i formy komponujące się z nowoczesną architekturą. W ofercie firmy są ogrodzenia, kraty, balustrady, zadaszenia, elementy ogrodowe, meble, ale realizuje także zamówienia, np. łączy metal z innymi materiałami takimi jak: drewno, kamień, szkło, ceramika i metale kolorowe. Zajmuje się także renowacjami elementów kutych. Przedsiębiorstwo prowadzi działalność w kraju, a także realizuje zlecenia poza granicami kraju, w tym głównie w Niemczech. Produkcja na rynku zagranicznym koncentruje się wokół wyrobów metalowych, w głównej mierze metaloplastycznych i kutych z metalu. Różnorodność form i stylu zjednała rzeszę stałych odbiorców, którzy chętnie powracają do stylowych sprawdzonych wzorów ciesząc się niesłabnącym powodzeniem u klientów w całym kraju, jak również poza jego granicami, tj. m.in. w Niemczech. Szeroka gama produktów użytkowych oraz ozdobnych obejmuje kilkadziesiąt wzorów świeczników (różnych wymiarów), mebli łączonych ze szkłem lub drewnem, barków do wina, stojaków ozdobnych ze szkłem, stojaków na buty, karniszy kutych itp. Niejednokrotnie firma wykonuje indywidualne prace według projektów klientów, dopasowując meble i inne wyroby do wzornictwa i wymiarów według osobistych potrzeb. Odrębną gałąź działalności firmy stanowi produkcja kutych ogrodzeń i balustrad (użytku zewnętrznego i wewnętrznego), a także tanich systemów ogrodzeniowych wraz z bramami przesuwными lub uchylnymi, z możliwością montażu napędów elektrycznych. Ponadto – będąc autoryzowanym przedstawicielem jednej z niemieckich firm, a produkującej napędy do bram ogrodzeniowych i garażowych z 12-miesięcznym okresem gwarancji – zapewnia dobór wysokiej jakości mechanizmów obsługiwanych pilotem, fotokomórką oraz kluczami, odpornych na działanie niskich temperatur w okresie zimowym (kąpiel olejowa chroni mechanizm nawet przy temperaturze do -30 stopni). Wyroby użytku wewnętrznego pokrywane są farbą, metodą proszkową w kilku kolorach, a w celu ochrony artykułów użytku zewnętrznego, m.in. ogrodzeń, na życzenie odbiorców, przed malowaniem elementy poddawane są obróbce galwanicznej. Działalność pracowni oparta jest na własnym wzornictwie.

Wyroby wykonywane tradycyjnymi technikami kowalskimi adresowane są do miłośników i znawców kowalstwa artystycznego (opartego przede wszystkim na pracy ręcznej). W ramach działalności usługowej wykonywane są ogrodzenia, bramy, balustrady, daszki i kraty oraz różne elementy wystroju wnętrz. Firma była początkowo nastawiona bardziej na produkcję na dużą skalę głównie przesł ogrodzeniowych, wraz z kolejnymi, coraz ambitniejszymi projektami stawiała się wiodącym producentem wszelkiego typu dzieł kowalstwa artystycznego – bram ogrodzeniowych (dwuskrzydłowych, samonośnych, przemysłowych), kutych balustrad (zewnątrznych, wewnętrznych), krat, oraz świeczników, przyborników i akcesoriów kominkowych, kwietników, karniszy okiennych, mebli, daszków czy żyrandoli. Przedsiębiorstwo oferuje pełną gamę produktów – od prostych bram i tanich przesł ogrodzeniowych, poprzez projekty realizowane według indywidualnych życzeń klientów, kończąc na prestiżowych projektach. Ponadto w krótkich seriach oferowane są wyroby takie jak: stojaki, ozdobne witraże i bibeloty, świeczniki, półki oraz komplety kominkowe. Powodem dumy właściciela firmy jest fakt, że ich wyroby zdobią wnętrza domów wielu znanych osób życia kulturalnego i publicznego zarówno w Polsce, jak i w Niemczech.

Na rynkach Europy Zachodniej, w tym szczególnie w Niemczech (bliskość rynku), na szerszą skalę firma zaistniała w 2003 r., prezentując swoje wyroby na Targach Rzemiosła w Monachium, Berlinie i Dreźnie. Firma dzięki wsparciu Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo Handlowej wielokrotnie uczestniczyła w targach rzemieślniczych w Niemczech w takich miastach, jak: Monachium, Drezno, Berlin, wystawiając swoje produkty i próbując zdobyć rynek niemiecki. W latach 2004–2008 firma działała przede wszystkim na rynku niemieckim za pomocą przedstawicielstwa w Berlinie³⁹⁸. Klienci niemieccy chwalą sobie znakomite wykonanie wyrobów oraz korzystną ofertę cenową w porównaniu z rodzimym rynkiem. 20% produkcji jest przeznaczona na eksport do Niemiec, 80% na rynek krajowy. Odbiorcy pochodzą z południowo-zachodniej części Niemiec. Są to głównie klienci indywidualni (70%) oraz firmy (25%) – pośrednicy handlowi. Wśród klientów indywidualnych duży udział stanowią odbiorcy w starszym wieku o dość wysokim statusie materialnym. Klienci oczekują produktów o wy-

³⁹⁸ Przedstawicielstwo otwarto z myślą o zbadaniu rynku niemieckiego pod względem popytu oraz w celu uniknięcia zbędnych formalności, jakie towarzyszyły do tej pory przy zakładaniu firmy w Niemczech oraz były związane z niepełnym otwarciem rynku dla pracowników. Forma przedstawicielstwa nie posiada osobowości prawnej, a jest jedynie działającą w Niemczech częścią firmy macierzystej. Przedsiębiorstwo działające na zasadzie przedstawicielstwa funkcjonuje pod nazwą zarejestrowaną w Polsce. Rejestracja jest bardzo prosta i nie wiąże się z wysokimi kosztami.

sokiej jakości, z coraz bogatszym wzornictwem. Wyraźnie widać wzrost popytu na ogrodzenia i bramy o bogatym i skomplikowanym wzornictwie. Wzrasta również wolumen sprzedaży produktów wysokiej jakości. Widać wyraźny trend wzrostu zainteresowania bramami i ogrodzeniami, ponieważ firma oferuje prawie o połowę niższe ceny niż konkurencja niemiecka, przez co na produkty może sobie pozwolić znacznie szersze grono mniej zamożnych odbiorców.

Niestety, po kryzysie gospodarczym w 2008 r. przedstawicielstwo firmy w Niemczech zostało rozwiązane ze względu na trudności finansowe. Wraz z pełnym otwarciem rynku pracy w Niemczech w maju 2011 r. firma weszła na rynek niemiecki ze swoją ofertą. Otwarcie firmy u naszego zachodniego sąsiada było dużym sukcesem przedsiębiorstwa, które po zdobyciu pozycji w kraju po wyjściu z kryzysu finansowego na nowo rozpoczęło działalność na rynku niemieckim. Dla klimatu inwestycyjnego optymistycznie nastraja rosnąca gospodarka niemiecka. Przeprowadzone badania marketingowe na rynku niemieckim wykazują duże zainteresowanie wyrobami firmy Sigma, co daje gwarancję na ponowne zaistnienie firmy w Niemczech.

5.4. Korzyści i zagrożenia delokalizacji produkcji z Polski do Niemiec

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne działają jako impuls zmian zarówno w kraju macierzystym, jak i w kraju przyjmującym. Znaczenie BIZ dla kraju przyjmującego jest trudne do zinterpretowania, gdyż jest ono uwarunkowane specyfiką kraju lokaty i zależne od jego potrzeb. Optymalna sytuacja występuje wtedy, gdy motywy inwestorów pokrywają się z potrzebami kraju lokaty. Jednak nie zawsze cele i strategie krajów przyjmujących kapitał i przedsiębiorstw zagranicznych są jednakowe. Niekiedy nawet bywają całkowicie rozbieżne. Wpływ inwestycji zagranicznych na procesy gospodarcze i społeczne w kraju importera może powodować korzyści, jak i zagrożenia dla danego kraju. Inwestorzy zagraniczni przynoszą korzyści każdemu rynkowi kapitałowemu, zwiększają podaż kapitału, umożliwiają wzrost inwestycji, poprawiają warunki rozwoju gospodarczego oraz umacniają rynek kapitałowy, czyniąc go bardziej wiarygodnym i atrakcyjnym dla innych inwestorów³⁹⁹. Podstawową

³⁹⁹ K. Zabielski, *Finanse międzynarodowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 217.

korzyścią dla kraju przyjmującego, która wynika z samej istoty BIZ, jest napływ kapitału zagranicznego zarówno w gotówce, jak i w formie kredytów. Napływ kapitału następuje wtedy, gdy mamy do czynienia z inwestycją od podstaw czy też z przejęciem lub współpracą z przedsiębiorstwem. Innym korzystnym wpływem lokalizacji inwestycji zagranicznej może być transfer technologii, działający korzystnie na kilka elementów gospodarki regionu przyjmującego. Przede wszystkim transfer technologii ze względu na ograniczone źródła wytwarzania, a co za tym idzie konieczność importowania technologii – przyczynia się do wzrostu gospodarczego. W wyniku transferu technologii mogą następować także zmiany w strukturze handlu, ponadto inwestorzy zagraniczni umożliwiają swoim krajowym partnerom korzystanie z ich laboratoryjnych efektów badań. Nowoczesne technologie po pewnym czasie pozwalają konkurować towarom krajowym na rynkach krajów rozwijających się, a nawet wysoko rozwiniętych⁴⁰⁰.

Transfer technologii powoduje również korzyści wynikające z prowadzenia nowoczesnych modeli zarządzania i organizacji pracy. Działalność inwestorów może przekazywać pewne wzorce pracy, organizacji firmy czy też wzorce postępowania. BIZ mają też wpływ na zatrudnienie siły roboczej. Możemy wyróżnić wpływ jakościowy i ilościowy na siłę roboczą, jaka dysponuje kraj przyjmujący. Wpływ ilościowy jest mocno związany z charakterem inwestycji – jeżeli są w charakterze pracochłonnym, wtedy inwestycje powodują powstanie kolejnych miejsc pracy, ważną rolę odgrywa dostęp do taniej siły roboczej, natomiast jeżeli są to inwestycje kapitałochłonne, to pojawia się relatywnie większe zapotrzebowanie na wykwalifikowaną siłę roboczą. Tak więc BIZ mogą przyczyniać się zarówno do wzrostu zatrudnienia, jak i tworzenia nowych miejsc pracy. Inwestycje te mogą nie tylko wpływać na utrzymanie lub tworzenie nowych miejsc pracy w nowej firmie, ale również oddziaływać pozytywnie na proces tworzenia miejsc pracy w otoczeniu firmy⁴⁰¹.

BIZ wpływają też pozytywnie na jakość siły roboczej, inwestorzy najczęściej prowadzą do podnoszenia kwalifikacji swoich pracowników, czemu sprzyjają różnego rodzaju szkolenia. Przedsiębiorstwa zagraniczne oferują pracownikom swoich filii co najmniej takie same lub bogatsze programy szkolenia,

⁴⁰⁰ T. Sporek, *Dylematy międzynarodowej integracji gospodarczej*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, 1995, s. 107.

⁴⁰¹ W. Dziemianowicz, *Pracownicy o korzyściach ze współpracy z inwestorem zagranicznym*, [w:] M. Jarosz (red.), *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, PAN, Warszawa 1996, s. 130.

szczególnie w krajach rozwijających się niż pracownikom firmy macierzystej. Duże korporacje tworzą nawet odrębne centra szkoleniowe⁴⁰².

Częstym zjawiskiem jest także rotacja kadry kierowniczej w celu podniesienia kwalifikacji. Wśród korzyści związanych z zatrudnieniem wymienia się również wysokość zarobków. Jeżeli zarobki w przedsiębiorstwie zagranicznym są wyższe od średniej w regionie, to niewątpliwie przyczynia się ono pozytywnie do rozwoju regionalnego. Inwestycja zagraniczna może też mieć korzystny wpływ na stan środowiska naturalnego, gdyż istnieją nowoczesne technologie oraz znaczne nakłady finansowe na urządzenia ograniczające lub eliminujące zanieczyszczenia wywołane produkcją.

Ogólne wskazania oczekiwań kraju przyjmującego można pogrupować w następujący sposób:

- uzupełnienia niedoborów kapitałowych wynikających z niedostatecznych oszczędności wewnętrznych,
- technologiczne unowocześnienie gospodarki i metod zarządzania,
- wzrost zdolności eksportowej,
- zmniejszenie bezrobocia przez generowanie popytu na rynku pracy,
- intensyfikacja gospodarcza regionów słabiej rozwiniętych.

Wpływ kapitału zagranicznego zwiększa zasoby inwestycyjne kraju lokaty, co powoduje wzrost gospodarczy. Inwestycje umożliwiają także modernizację zasobów produkcyjnych, usprawnianie zarządzania i technologii, poprawianie jakości wytwarzanych produktów oraz zwiększenie efektywności przedsiębiorstw⁴⁰³.

BIZ mogą również powodować negatywne skutki w kraju ich lokalizacji. Rozpatrując zagrożenia wynikające z obecności z inwestycji zagranicznych, należy pamiętać, że inwestorzy dysponują kapitałem, nowoczesną technologią, nowoczesną techniką zarządzania, dużą mobilnością i łatwością wykorzystywania swoich atutów w różnych częściach świata, dlatego istotne jest, by pamiętać o korzyściach, mieć świadomość zagrożeń, jakie one mogą wywołać⁴⁰⁴.

Negatywne skutki mogą przejawiać się w ograniczeniu suwerenności państwa, narzucaniu modelu rozwoju gospodarczego, kontroli gospodarki, we wzroście bezrobocia, w niezadowoleniu społecznym, negatywnym oddziaływaniu na stan środowiska naturalnego. Negatywny wpływ możemy zaobserwo-

⁴⁰² W. Gawlik, *Inwestycje w kapitał ludzki*, „Pieniądz” 2001, nr 6, s. 68.

⁴⁰³ S. Umiński, *Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002, s. 54.

⁴⁰⁴ W. Dziemianowicz, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1997, s. 38.

wać wtedy, gdy mamy do czynienia z rozbieżnymi celami inwestora zagranicznego i rządu państwa przyjmującego. Firmy zagraniczne, dzięki swoim atutom, mogą wywierać duży wpływ na politykę gospodarczą kraju przyjmującego. Zarząd przedsiębiorstwa zagranicznego może też zdecydować o podejmowaniu prac naukowo-badawczych wyłącznie w kraju macierzystym, co powoduje, że ich filie pozostają uzależnione od technologii kraju macierzystego⁴⁰⁵. BIZ mogą wzmacniać, osłabiać, a nawet eliminować konkurencję na rynku regionalnym. Wzmocnienie konkurencji jest zjawiskiem korzystnym, natomiast ograniczenie lub eliminacja konkurencji stanowi zagrożenie jako rezultat stawiania warunków przez przyszłego inwestora co do ustalenia pewnych rozwiązań, które mogą się przyczynić do wzmocnienia jego pozycji⁴⁰⁶.

Zagrożeniami dla przedsiębiorstw krajowych mogą być ryzyko stosowania nieuczciwej konkurencji w stosunku do firm krajowych, co może prowadzić do ich upadłości, ryzyko ustanowienia przez firmę zagraniczną lokalnego monopolu, wypieranie z rynków zagranicznych krajowych producentów oraz absorpcja przez kapitał zagraniczny krajowych zasobów kredytowych, co może ograniczać ich dostępność dla firm krajowych⁴⁰⁷. Inwestycje zagraniczne mogą także powodować wzrost bezrobocia, gdy mamy do czynienia z redukcją nadmiernego zatrudnienia lub ze zwolnieniami pracowników ze względu na zmianę profilu działalności czy też ograniczenia produkcji. Kolejnym zagrożeniem może być drenaż pracowników z innych przedsiębiorstw, który jest łatwy do realizacji, zwłaszcza w kraju, w którym koszt siły roboczej jest tańszy w kraju macierzystym inwestora. Zapobieganie zagrożeniom wywołanym przez inwestycje zagraniczne nie może być jednak nadmiernie surowe. Procesy liberalizacji warunków wymiany międzynarodowej nakładają na kraje uczestniczące w niej obowiązek traktowania inwestorów zagranicznych na równi z przedsiębiorstwami zagranicznymi⁴⁰⁸.

Tabela 105 przedstawia pozytywny i negatywny wpływ delokalizacji w odniesieniu do opisanych sfer oddziaływania.

⁴⁰⁵ E. Czerwieniec, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarce krajów wysokorozwiniętych*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1990, s. 166.

⁴⁰⁶ B. Korzuch, M. Stefanowicz, *Inwestycje zagraniczne a wzrost konkurencyjności regionu*, [w:] E. Bajor (red.), *Konkurencja i koegzystencja regionów w procesie integracji europejskiej*, Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin 2000, s. 63.

⁴⁰⁷ E. Mączyńska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – światowe i lokalne czynniki dynamizujące*, [w:] U. Płowiec, W.M. Orłowski (red.), *Bilans płatniczy polski. Wyzwania i zagrożenia*, PTE Warszawa 1999, s. 98.

⁴⁰⁸ M. Jaworek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 2006, s. 68.

Tabela 105. Szanse i zagrożenia wynikające z przenoszenia produkcji

Sfera oddziaływania	Szanse	Zagrożenia
KAPITAŁ	– zewnętrzne źródła finansowania, – wpływy podatkowe, – tworzenie nowych miejsc pracy, – dostęp do nowych rynków zbytu, – transfer zdolności menedżerskich oraz <i>know-how</i> – transfer technologii	– odpływ kapitału przez transfer zysków, – unikanie płacenia podatków m.in. poprzez mechanizm cen transferowych, – likwidacja miejsc pracy poprzez restrukturyzację lub wypieranie lokalnych firm, – zastąpienie lokalnych produktów zagranicznymi
PRACA	– wzrost wynagrodzeń, – rozwój czynnika ludzkiego, – zmniejszanie różnic regionalnych	– spadek wynagrodzeń w wyniku optymalizacji kosztów, – odpływ wykwalifikowanej siły roboczej z krajowych przedsiębiorstw
WIEDZA TECHNOLOGICZNA	– wyposażenie kraju w nowe zasoby wiedzy technologicznej, – zastąpienie istniejących przestarzałych technologii produktami nowymi, – rozwój rynku wewnętrznego, – tworzenie nowych sektorów, – rozwój rynku zewnętrznego, – wzrost eksportu i korzystne substytuowanie importu, – podnoszenie poziomu kwalifikacji zawodowych	– eksploatacja środowiska naturalnego, – wyparcie z rynku przedsiębiorstw ze starszą technologią
MIĘDZYNARODOWA INTEGRACJA	– ulepszenie powiązań z rynkiem międzynarodowym, – włączenie do międzynarodowych struktur,	– kreacja importu, szczególnie towarów zaawansowanych technologicznie, – wyparcie przedsiębiorstw eksporterów, – podwyższenie importu
PODATKI	– dodatkowe wpływy, – przejrzystość	– redukcje wpływów poprzez ceny transferowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Nytko, *Szanse i zagrożenia wynikające z napływu BIZ do gospodarki kraju rozwijającego się*, Kraków 2009, s. 14 oraz B. Dietz, A. Prostenko, V. Vincentz, *Direktinvestitionen in Osteuropa und ihre Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt in Deutschland*, Osteuropa Institut München, München 2001, s. 26.

Delokalizacja poprzez BIZ może wywierać pozytywny wpływ na handel zagraniczny. Rolę nie do przecenienia odgrywają inwestycje w bilansie płatniczym. Ich zalety widoczne są bowiem zarówno w długim, jak i krótkim okresie. W pierwszym przypadku BIZ oddziałują na strukturę bilansu poprzez determinowanie zwiększonego eksportu oraz znaczne zmniejszanie importu (substitutem importowania towarów jest w tym przypadku ich produkcja w kraju przyjmującym inwestycję). W przypadku zaś krótkiego okresu jako najważniejszy pozytywny skutek BIZ należy wymienić zmniejszanie deficytu na rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego. Możliwa jest jednak opcja niepożądana, w momencie gdy inwestor planuje produkcję przeznaczoną wyłącznie na rynek lokalny lub gdy proces produkcji wymaga surowców i półproduktów, które muszą być sprowadzane z zagranicy. Wtedy następuje pogorszenie się bilansu płatniczego⁴⁰⁹.

Korzyści i zagrożenia delokalizacji z Polski do Niemiec

Istota integracji europejskiej polega na liberalizacji przepływu czynników produkcji, w tym siły roboczej. Nie wszystkie kraje członkowskie z dniem 1 maja 2004 r. zgodziły się na respektowanie prawa do wyboru miejsca pracy. Między innymi Niemcy i Austria zagwarantowały sobie siedmioletni okres ochronny rodzimego rynku pracy. Pozytywną decyzję podjął natomiast ówczesny premier Wielkiej Brytanii Tony Blair, rząd Irlandii i szwedzki Riksdag, a z upływem czasu kolejni członkowie UE. Dla Polski, borykającej się wówczas z najwyższą stopą bezrobocia w ramach całej UE wynoszącą 19,5% i ponad dwukrotnie wyższą w najmłodszej grupie wiekowej, otwarcie rynków pracy przede wszystkim Wielkiej Brytanii i Irlandii miało kolosalne znaczenie. W rezultacie z Polski wyjechało ponad 2 miliony osób, głównie młodych, zmniejszając tym samym presję na rynku pracy. Umożliwiło to racjonalizację zatrudnienia, wzrost wydajności pracy, a przy zmniejszającym się bezrobociu spowodowało także znaczący wzrost wynagrodzeń. To z kolei zwiększyło skłonność do oszczędzania (środki zdeponowane w bankach niejednokrotnie zamieniano na inwestycje) oraz zdolność kredytowa pracobiorców, co sprzyjało zaciąganiu kredytów zwłaszcza przez ludzi młodych. Wszystko to razem, dzięki dodatkowym wydatkom, pobudziło polską gospodarkę, a następnie zachęciło przedsiębiorstwa do

⁴⁰⁹ M.K. Nowakowski (red.), *Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, SGH, Warszawa 2005, s. 328.

podejmowania inwestycji. Oznaczały one albo nowe miejsca pracy, albo lepsze ich wyposażenie, co sprzyjało dalszemu wzrostowi wydajności pracy, a tym samym i konkurencyjności gospodarki. Zmniejszenie bezrobocia pozwoliło również zredukować wydatki na cele socjalne i przesunąć te środki na cele prorozwojowe – tworzenie nowych miejsc pracy, wzrost konkurencyjności, budowę infrastruktury, która stanowi nadal pewną barierę zmniejszającą skłonność zagranicznego kapitału do podejmowania inwestycji bezpośrednich⁴¹⁰.

Uzyskanie przez Polskę członkostwa w UE nie spowodowało większych ułatwień w dostępie polskich pracowników na rynek niemiecki, z wyjątkiem osób o wysokich kwalifikacjach. Jest to jednak niewielka grupa. Stanowi to w znacznej mierze konsekwencję utrzymania ochrony niemieckiego rynku pracy przez przyjęcie siedmioletniego okresu przejściowego. Strona niemiecka zapewniła kontynuację wcześniej zawartych umów z nowymi krajami członkowskimi. Uregulowane zostały także zasady podejmowania działalności przez przedsiębiorców z nowych krajów członkowskich na rynku niemieckim. Dostają oni pozwolenie na działalność, jeśli jest to w interesie gospodarki Niemiec bądź określonego regionu oraz zapewnione jest finansowanie tej działalności. Po trzech latach, jeśli działalność ta okaże się sukcesem rynkowym, przedsiębiorca otrzymuje prawo osiedlenia się w Niemczech.

W Niemczech zmiany demograficzne, zwiększające udział ludności w wieku emerytalnym w stosunku do ogółu pracujących, są jedną z przyczyn zmuszających rząd federalny do próby podjęcia redefinicji modelu społecznej gospodarki rynkowej⁴¹¹. Rozszerzenie UE na Wschód mogło być zatem wykorzystane w celu poprawienia struktury demograficznej niemieckiego społeczeństwa. Tak się jednak nie stało, co więcej: rząd RFN już skorzystał z możliwości przedłużenia siedmioletniego okresu ochronnego rodzimego rynku pracy. Decyzja ta była podyktowana w pierwszej kolejności utrzymującą się od zjednoczenia Niemiec wysoką stopą bezrobocia, zwłaszcza we wschodnich landach graniczących bezpośrednio z nowymi członkami UE oraz niskim przyrostem PKB. Obawiano się zapewne też wzrostu przestępczości oraz napięć społecznych, które zazwyczaj pojawiają się w warunkach podwyższonego bezrobocia, a także wystąpienia „całego łańcucha emigracyjnego” oznaczającego, że jedna grupa emigrantów pociąga za sobą kolejne.

⁴¹⁰ P. Deszczyński, *Bilans korzyści oraz strat Niemiec i Polski po rozszerzeniu UE w 2004 r.*, [w:] J. Olszyński (red.), *op. cit.*, s. 329.

⁴¹¹ J. Kleer, *Czy Niemcy są zdolne do zmiany modelu?*, [w:] M.A. Weresa (red.), *Międzynarodowa konkurencyjność Niemiec w rozszerzonej UE*, SGH, Warszawa 2006, s. 83–84.

To zjawisko z kolei mogłoby doprowadzić do wzrostu wydatków z budżetu państwa na świadczenia socjalne, które w Niemczech kształtują się na bardzo wysokim poziomie. Dotychczasowe doświadczenia polskiej emigracji w Wielkiej Brytanii i Irlandii, jak również naukowe analizy, nie dają podstaw do aż tak wielkich obaw. Wydaje się, że u jej podstaw nie było przesłanek o charakterze ekonomicznym, ale przede wszystkim politycznym i społecznym. Zaspokajano w ten sposób krótkookresowe interesy wyborców kosztem długookresowych interesów niemieckiego państwa i niemieckiej gospodarki⁴¹².

Otwarcie rynku pracy w Niemczech umożliwiłoby bowiem pozyskanie deficytowych pracowników, np. w sektorze rolnym czy też w branży informatycznej, oraz mogłoby zahamować odpływ niemieckiego kapitału (a tym samym miejsc pracy) w poszukiwaniu taniej siły roboczej w Europie Wschodniej i w Chinach. W warunkach postępującej integracji oraz globalizacji odsuwanie rozwiązywania problemów ekonomicznych nie ma sensu. Powoduje tylko, że koszt ich przewycięzania w przyszłości będzie zdecydowanie większy.

⁴¹² P. Deszczyński, *Zmiany w funkcjonowaniu systemu politycznego Niemiec*, [w:] B. Brocka-Palacz (red.), *Dokąd zmierzają Niemcy? Reformy gospodarcze i społeczne*, SGH, Warszawa 2008, s. 123–140.

Zakończenie

Niniejsza praca została poświęcona analizie procesu delokalizacji produkcji między Niemcami a Polską w procesie integracji europejskiej. Z analizy tego tematu wynika, że zarówno teoria ekonomii, jak i obserwacje rzeczywistych procesów zachodzących w Unii Europejskiej wskazują na silne pozytywne oddziaływanie integracji gospodarczej na przepływy kapitału zagranicznego w formie inwestycji, a co za tym idzie na proces przenoszenia produkcji.

Za przykład przenoszenia produkcji w Europie wzięto dwa kraje sąsiadujące: Niemcy i Polskę. Wstąpienie Polski do Wspólnot Europejskich stanowiło dla Polski szansę na wyrównanie poziomu rozwoju gospodarczego do poziomu wysoko rozwiniętego państwa, jakim są Niemcy. Ogromna konkurencja o napływ kapitału (Czechy, Węgry) powoduje, że Polska była zmuszona do podejmowania szeregu działań transformacyjnych od przejścia z gospodarki sterowanej do gospodarki kapitalistycznej. W 2004 r. Polska stała się członkiem UE, a przez to uczestnikiem unii celnej oraz jednolitego rynku. Podjęto reformy gospodarcze mające na celu poprawienie sytuacji ekonomicznej kraju. Opracowano skuteczną politykę pod kątem inwestorów niemieckich. Zdynamizowano napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski. Zmieniła się struktura gospodarki, a Polska zaczęła osiągać coraz lepsze wyniki finansowe. Polska polityka ekonomiczna powinna opierać się na odpowiednim zarządzaniu procesem delokalizacji, aby wspomagać gospodarkę.

Delokalizacja produkcji to temat poruszany w coraz większym stopniu nie tylko przez ekonomistów i polityków, ale także media. Rozwój technologii, liberalizacja przepisów dotyczących wymiany handlowej, upodobnienie produktów poprzez standaryzację, globalizacja przyczyniły się do przenoszenia produkcji. Pozwala to na efektywniejsze wykorzystanie zasobów, obniżenie kosztów, tworzenie nowych miejsc pracy.

Procesy delokalizacji związane z przenoszeniem działalności produkcyjnej czy usługowej z jednych krajów do drugich występują na całym świecie

i są nieodłącznym elementem postępujących procesów globalizacji i integracji gospodarczej oraz są następstwem zjawiska, że wzrost gospodarczy i wzrost konkurencyjności w gospodarkach rozwiniętych i rozwijających się jest silnie determinowany rozwojem gospodarki opartej na wiedzy. Procesy te najczęściej przybierają formę przenoszenia działalności wymagających dużych nakładów pracy i mniej wykwalifikowanej siły roboczej z krajów o niższej technologii do państw o bardziej rozwiniętych sektorach gospodarki, charakteryzujących się wyższą wartością dodaną. Jednak proces zamykania zakładów czy ograniczania produkcji, co związane jest z likwidacją miejsc pracy w tych zakładach, jest mało akceptowalny społecznie w lokalnych społecznościach i stanowi poważny problem polityczny dla takich krajów członkowskich UE jak szczególnie Niemcy.

Analiza danych literaturowych potwierdza tezę, że w końcowym efekcie procesy delokalizacji dają korzyści całej gospodarce światowej, w tym zarówno krajom, z których działalność była przenoszona (bo zasoby pracy są przesuwane do bardziej zaawansowanych działów gospodarki, co skutkuje lepszymi miejscami pracy i większym wzrostem gospodarczym), jak i krajom, do których ta działalność jest przenoszona (bo tworzone są tam nowe miejsca pracy, następują bezpośrednie inwestycje, co przekłada się na wyższy wzrost gospodarczy). Jednakże wspieranie procesów delokalizacji ze środków publicznych, w tym szczególnie z funduszy unijnych, spotyka się z silnym oporem społecznym i politycznym. Wynikiem takiego podejścia są zapisy w rozporządzeniach unijnych przeciwko wspieraniu delokalizacji z funduszy unijnych w ramach polityki spójności.

Unia Europejska przechodzi przez proces zmian strukturalnych na poziomie makroekonomicznym (realokacja środków w sektorze produkcji). Dyskusja na temat delokalizacji wydaje się zatem dotyczyć aktualizacji atrybutów lokalizacji konkurencyjnych terenów produkcji. Działalność przedsiębiorstw, a w szczególności korporacji międzynarodowych, zaczyna polegać na ulokowaniu produkcji w różnych państwach; przedsiębiorstwa globalne decydują się w coraz większym stopniu na fragmentaryzacje działań. O powodzeniu strategii delokalizacji decyduje w różnym stopniu przygotowanie wewnętrzne przedsiębiorstwa. Innym trendem jest tworzenie nowych ośrodków badawczo-rozwojowych, które są w stanie nie tylko dostarczyć wysoko wykwalifikowanych pracowników, ale także zapewnić wsparcie merytoryczne w realizacji określonych projektów. Stworzenie w takim miejscu nowej lokalizacji działalności pociąga za sobą niższe koszty dla przedsiębiorstwa niż koncentracja na dotychczasowych ośrodkach. W pracy zostały zaprezentowane wyniki badań ankietowych i studium

przypadków dotyczących struktury i charakterystyki przedsiębiorstw przeniesionych z Niemiec do Polski oraz z Polski do Niemiec.

Zmiany ustrojowe i transformacja systemowa w krajach Europy Środkowo-Wschodniej u progu XX w. w sposób istotny zmieniły kontakty gospodarcze i były źródłem licznych ekspansji firm. Już na początku procesu transformacji starano się uregulować powiązania gospodarcze i zawarto liczne porozumienia ułatwiające dostęp towarów na rynki zagraniczne, przy równoczesnej liberalizacji dostaw importowych, co umożliwiło włączenie się do procesów integracji gospodarczej, zachodzącej w Europie. Delokalizacja jest strategią wykorzystywaną przez przedsiębiorstwa w celu budowania przewagi konkurencyjnej oraz dostosowywania się do zmieniających się realiów rynkowych.

Na podstawie Umowy o Stowarzyszeniu nastąpiła dla nowych krajów członkowskich m.in. gruntowna zmiana dotychczasowych zasad i reguł handlu ze wszystkimi partnerami. Wynikało to przede wszystkim z przyjęcia całości *acquis communautaire* w obszarach: „swobodny przepływ towarów” oraz „unia celna”. Najważniejsze zmiany wiązały się z⁴¹³:

- włączeniem nowych krajów członkowskich do jednolitego rynku wewnętrznego UE (na którym ma miejsce swobodny przepływ towarów i usług oraz obowiązują zharmonizowane regulacje dotyczące wymogów technicznych wyrobów),
- przyjęciem przez kraje nowo przystępujące wszystkich zasad i instrumentów wspólnej polityki handlowej WE wobec krajów trzecich (wspólnej taryfy celnej, narzędzi pozataryfowych oraz systemu umów handlowych z partnerami niebędącymi członkami UE).

Wejście do Unii Europejskiej oznaczało więc przede wszystkim wyeliminowanie kontroli granicznych w przepływach towarów (bariery fizyczne) oraz występujących jeszcze barier technicznych i fiskalnych w dostępie do jednolitego rynku. W relacji z krajami trzecimi (spoza UE) podpisano w latach 90. ubiegłego wieku wiele umów o wolnym handlu (lub handlu preferencyjnym). Dzięki przyjęciu wspólnotowych reguł swobodnego przepływu towarów delokalizacja mogła rozwijać się w znacznym stopniu poprzez zniesienie ceł oraz wszelkich opłat równoważnych cłom w obrotach z krajami UE, eliminacje wszelkiego rodzaju ograniczeń ilościowych (kontyngenty) oraz zlikwidowaniem barier fi-

⁴¹³ E. Kolendowski, *Liberalizacja handlu pomiędzy krajami Europy Środkowo-Wschodniej*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *op. cit.*, s. 151.

zycznych, technicznych i fiskalnych związanych z przekraczaniem granicy (kontrolę graniczną i formalności celne, przepisy dotyczące technicznych wymogów wobec towarów, zróżnicowane systemy opodatkowania towarów). Reasumując, należy podkreślić, że akcesja do Unii Europejskiej wywołała silny „efekt przesunięcia handlu” z dotychczasowych kierunków importu na rzecz zwiększonych zakupów w krajach członkowskich UE, w tym przede wszystkim UE-10. Może to być potwierdzeniem tezy, że liberalizacja handlu w ramach obszaru preferencyjnego miała istotny wpływ na strumień handlu wzajemnego pomiędzy partnerami tworzącymi ten obszar.

Napływ inwestycji zagranicznych do regionu uzależniony jest od wielu czynników wewnętrznych i zewnętrznych, jednak w dużym stopniu od polityki państwa oraz władz regionalnych wobec inwestora, które tworzą dlań odpowiednie warunki. Do zadań państwa należy usuwanie istniejących przeszkód i barier hamujących napływ, za które uznać można⁴¹⁴:

- niestabilność systemu podatkowego i wysokość podatków,
- biurokrację przy podejmowaniu decyzji (skomplikowane procedury bankowe w przyznawaniu kredytów, utrudnienia w nabywaniu ziemi i nieruchomości przez cudzoziemców),
- ponadto wymienia się też zbyt słabą znajomość języków obcych, silny wpływ związków zawodowych i rad pracowników.

Dlatego też ważne jest stworzenie sprzyjających warunków do inwestowania w Polsce. Temu celowi służą: ustawa o finansowym wspieraniu inwestycji z dnia 20 marca 2002 r. (Dz. U. z dnia 19.04.2002 r.), ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, program działań pro wzrostowych, przygotowana ustawa o programie wieloletnim, a także zmiany w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych i prawnych. Celem tej ostatniej jest obniżenie stawek podatkowych do poziomu 19% nie tylko dla osób prawnych, ale też fizycznych prowadzących działalność gospodarczą.

Tworzenie dobrego klimatu i warunków do inwestowania w Polsce jest szczególnie ważne, zważywszy na fakt, iż w najbliższym okresie wpływy z prywatyzacji będą się zmniejszać. Jednocześnie zwiększa się rywalizacja pomiędzy krajami Europy Środkowo-Wschodniej w zakresie przyciągania zagranicznych inwestorów. Również niektóre firmy przenoszą swoje zakłady z Europy do Azji.

⁴¹⁴ T. Kalinowski, *Stymulowanie innowacyjności i zdolności eksportowych polskiej gospodarki poprzez poprawę struktury napływu inwestycji zagranicznych do Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2007, s. 25.

Wszystko to powoduje, iż będzie coraz trudniej przyciągnąć zagraniczne firmy do inwestowania w Polsce.

Przesuwanie produkcji do innego kraju jest naturalną reakcją przedsiębiorstw na zmiany w warunkach gospodarowania. W skali globalnej oznacza to efektywną alokację zasobów, co z ekonomicznego punktu widzenia jest pozytywne. Przepływy czynników produkcji za granicę mogą powodować redukcję pewnych miejsc pracy i zmiany w strukturze zatrudnienia. Formułowane w literaturze poglądy, wskazujące na możliwość pogorszenia się w sytuacji kraju wskutek przenoszenia produkcji za granicę, nie znajdują potwierdzenia w badaniach. Badania amerykańskie pokazują, że delokalizację można porównać do innowacji, zwiększającej ogólną wydajność pracy i dającej korzyść obu krajom. Sytuacja Polski jako kraju przyjmującego kapitał, a oferującego pracę nie jest dana raz na zawsze. Nie jesteśmy w stanie konkurować z Chinami na tym etapie pod względem poziomu płac, dlatego powinniśmy koncentrować się na wyrobach i usługach o wysokiej wartości dodanej, wymagającej wiedzy i umiejętności.

Jak dotąd w Polsce mieliśmy przede wszystkim do czynienia z przesuwaniem produkcji przemysłowej. Badania wskazują, że Polska powinna bardziej selektywnie kierować BIZ, aby ukierunkowane one były w stronę projektów o wysokiej technologii i w stronę centrów badawczo-rozwojowych⁴¹⁵.

Współpraca gospodarcza polsko-niemiecka jest korzystna dla obu stron, a bilans wszelkich przepływów gospodarczych między tymi państwami jest zasadniczo korzystny dla obu stron.

Przenoszenie produkcji z Niemiec do Polski (jako fragment zjawiska BIZ) następuje realnie dużo wolniej, niż wynika to z doniesień prasowych.

Delokalizacja produkcji następuje nie tylko z powodu atrakcyjności Polski jako miejsca produkcji, ale również z uwagi na fakt, że w Niemczech niektóre uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej są zbyt rygorystyczne. Jest to więc problem niemieckiej polityki gospodarczej, a nie nowych krajów członkowskich.

Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce są zasadniczo zbliżone do warunków w Niemczech. Zasadniczym wyjątkiem od tej reguły jest kwestia całego rynku pracy – w tym szczególnie kosztów płacowych i pozapłacowych pracowników oraz elastyczności czasu pracy.

⁴¹⁵ *Ibidem*, s. 26.

Przesuwanie produkcji do innego kraju jest naturalną reakcją przedsiębiorstw na zmiany w warunkach gospodarowania. W skali globalnej zjawisko to wiąże się z efektywniejszą alokacją zasobów, co z ekonomicznego punktu widzenia jest pozytywne. Przepływ czynników produkcji przez granice może pociągać za sobą redukcję pewnych miejsc pracy i zmiany w strukturze zatrudnienia. Formułowane w literaturze modele wykazujące teoretyczną możliwość pogorszenia się sytuacji kraju wskutek przenoszenia części produkcji za granicę nie znajdują potwierdzenia w praktyce. Doświadczenia państw rozwiniętych wskazują, że obawy zgubnego wpływu delokalizacji na krajowe rynki pracy nie są – na razie – uzasadnione. Delokalizację można porównać do innowacji zwiększającej ogólną wydajność pracy i dającej korzyści obu krajom. Polska korzysta z możliwości przyciągania zagranicznej produkcji, co ma pozytywny wpływ na rynek pracy. Aby zachować dobry wizerunek w oczach zagranicznych inwestorów, trzeba jednak dbać i starać się o jak najlepsze warunki delokalizacji, gdyż przewagi nie są dane raz na zawsze. Polska posiada sprzyjające warunki do aktywnego włączenia się w proces świadczenia usług na potrzeby światowej gospodarki, tworząc lepsze środowisko dla inwestorów i prowadząc właściwą politykę makroekonomiczną.

W zakończeniu pracy należy się odnieść wprost do głównej postawionej tezy badawczej: „Czy procesy integracyjne w ramach Unii Europejskiej przyczyniły się do wzmocnienia procesu delokalizacji między Niemcami a Polską?” Jest to możliwe dzięki zrealizowaniu celów szczegółowych, przy pomocy których możliwa była identyfikacja celu głównego pracy i ocena procesu delokalizacji produkcji.

Wskazując na przyszłe kierunki badań, należy podkreślić znaczenie kontynuowania analizy nad procesem delokalizacji. Najważniejsze wydaje się, aby to zjawisko badać, obserwować i właściwie nim zarządzać. Zgłębione powinny być również przyczyny ewentualnych dezinvestycji produkcji przejawiających się wycofywaniem całego kapitału i powrotem do kraju macierzystego.

Analiza danych potwierdza tezę, że w końcowym efekcie procesy delokalizacji dają korzyści całej gospodarce światowej, w tym zarówno krajom, z których działalność bywa przenoszona, jak i krajom, do których ta działalność jest przenoszona. Jednakże wspieranie procesów delokalizacji ze środków publicznych, w tym szczególnie z funduszy unijnych, spotyka się z silnym oporem społecznym i politycznym. Delokalizacja, z punktu widzenia ekonomii, jest naturalnym procesem towarzyszącym globalizacji, integracji regionalnej i międzynarodowej. Swobodny przepływ kapitału i wzmożona migracja, szczególnie

w obrębie takich struktur jak unia europejska, w równym stopniu sprzyjają delokalizacji. Wynika to z faktu nierównomiernego stopnia rozwoju poszczególnych gospodarek i większej atrakcyjności inwestowania w krajach słabiej rozwiniętych o niższych kosztach produkcji. Ponadto fakt, że wzrost gospodarczy i wzrost konkurencyjności w gospodarkach rozwiniętych i rozwijających się jest silnie determinowany rozwojem gospodarki opartej na wiedzy, silnie potęguje procesy delokalizacyjne.

W ciągu tego okresu, który był przedmiotem mojej analizy, czyli od początku lat 90. i momentu podpisania przez Polskę pierwszych porozumień handlowych ze wspólnotami i ich krajami, Polska przeszła bardzo dużą zmianę. Z podporządkowanego ZSRR państwa o słabo rozwiniętej gospodarce stała się pełnoprawnym członkiem najsilniejszego ugrupowania na świecie – UE. Polski handel zagraniczny przeszedł duże przeobrażenia zarówno pod względem techniki i organizacji, jak i rzeczywistych kierunków i struktury handlu. Przez całe lata 90. i początek XXI w. aż do momentu akcesji trwał żmudny proces liberalizacji handlu. Sukcesywnie były znoszone wszelkie bariery, które utrudniały wymianę handlową, jak cła, ograniczenia ilościowe itp. Liberalizacja postępowała zgodnie z ustalonym harmonogramem, gdyż natychmiastowe otwarcie granic mogłoby zaszkodzić gospodarkom partnerów, zwłaszcza Polsce jako partnerowi słabszemu ekonomicznie. Pierwsze porozumienia z Unią Europejską Polska podpisała w 1989 r., ale najważniejsze znaczenie miał Układ Europejski, który ustanowił stowarzyszenie. Jego część handlowa weszła w życie już 1 marca 1992 r.

Od początku lat 90. można zauważyć zmiany w strukturze polskiego handlu. Nastąpiła reorientacja kierunków handlu zagranicznego. Największe obroty Polska uzyskiwała w wymianie z krajami Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, a zwłaszcza ZSRR. Od 1990 r. naszym głównym partnerem handlowym jest UE. W 1991 r. jej udział w polskim eksporcie wynosił 51,6%, a w imporcie 48,2% i od tego momentu jej znaczenie cały czas rośnie. Na półmetku okresu stowarzyszeniowego w 1997 r. wartości te wynosiły odpowiednio 64,2% oraz 63,8%. Zmienia się również struktura towarowa handlu Polski z UE. W ciągu tych lat znacznie zmalała w eksporcie rola materiałów włókienniczych, wyrobów włókienniczych, wyrobów metalurgicznych i produktów mineralnych, które jeszcze na początku lat 90. stanowiły o sile polskiego eksportu. Wyraźnie za to wzrosło znaczenie wywozu do UE maszyn i urządzeń oraz sprzętu transportowego. Zmiany te są większe w eksporcie niż imporcie. Istotnie spadł przywóz

materiałów włókienniczych, a utrzymuje się wysoka pozycja sprzętu transportowego. Zwiększał się udział produktów bardziej przetworzonych i wyspecjalizowanych, choć nie zmieniło to tradycyjnej struktury naszego eksportu. Najważniejszym partnerem niezmiennie przez cały ten czas pozostają Niemcy, zarówno w eksporcie, jak i w imporcie, i to ze znaczną przewagą nad pozostałymi. W eksporcie wysokie pozycje zajmują także Francja i Włochy, podobnie jak w imporcie. Wymiana handlowa między Polską a UE w okresie stowarzyszenia rozwijała się etapami, inaczej dla produktów przemysłowych i inaczej dla artykułów rolnych, co było związane ze zróżnicowanym harmonogramem liberalizacji. Poza tym handel wyrobami przemysłowymi wzrastał dwa razy szybciej niż artykułami rolnymi. Dynamika importu była początkowo wyższa niż eksportu, która dopiero później zaczęła przyspieszać. W ostatnim pełnym roku stowarzyszeniowym, tj. 2003 r., wystąpiła nadwyżka handlowa w wymianie z UE. Choć trzeba przyznać, że wynikała ona raczej z poszukiwania przez unijnych importerów źródła tańszych dostaw. A co zmieniła integracja z UE, co zmienił 1 maja 2004 r.?

Większość ograniczeń została wyeliminowana jeszcze przed akcesją. Samo wejście nie zmieniło więc tak dużo. Zniesiono bariery fizyczne jak kontrole graniczne oraz przeszkody techniczne. Zharmonizowano standardy techniczne. Dokończono też liberalizację handlu artykułami rolnymi. Rok po akcesji można było zauważyć przede wszystkim bardzo wyraźny wzrost wartości eksportu artykułami rolno-spożywczymi, upatruje się tu wystąpienie silnego efektu kreacji. Udział UE w całości polskiego handlu po akcesji GUS szacuje się na 78% w eksporcie i 68% w imporcie. Ogólnie w drugim półroczu w stosunku do pierwszego, kiedy Polska nie była jeszcze członkiem UE, obroty z Unią zarówno w eksporcie, jak i w imporcie uległy podwojeniu. W 2005 r. udział krajów członkowskich w eksporcie Polski ogółem stanowił 77,2%, a w imporcie 65,6%. Efekty zaraz po wejściu do UE okazały się więc pozytywne dla polskiego handlu. Aczkolwiek efekty te traktowane są jak krótkotrwałe skutki tzw. impulsu unijnego, charakterystycznego dla początkowego okresu członkostwa, oraz uważa się, że niewiele mają wspólnego ze zwyczajnym funkcjonowaniem w UE. Uważa się też, że dopiero około półtora roku po akcesji można mówić o jakichś konkretnych efektach i tendencjach. Kierunki handlu zagranicznego Polski zmieniły się po jej przystąpieniu do UE, a właściwie jeszcze przed akcesją, gdy sukcesywnie znoszone były bariery we wzajemnej wymianie handlowej. UE jest bowiem ugrupowaniem integracyjnym, na bardzo zaawansowanym po-

ziomie, którego istotą jest eliminacja przeszkód utrudniających handel. Mowa tu o barierach taryfowych oraz pozataryfowych. UE zniósł je we wcześniejszych etapach, teraz na etapie UE następuje koordynacja polityki gospodarczej członków UE. Celem jest stworzenie podobnych warunków konkurencji. Układ stowarzyszeniowy przewidywał odmienne zasady oraz harmonogram liberalizacji wyrobami przemysłowymi i artykułami rolnymi.

Członkostwo w Unii wzmacnia pozycję Polski w stosunkach z pozostałymi członkami Wspólnoty i krajami trzecimi. Promuje oszczędność i inwestycje, konkurencyjność i otwartość gospodarki. Umożliwia Polsce przyspieszony rozwój i odrobienie wieloletnich zaniedbań rozwojowych, stabilizując w ten sposób sytuację gospodarczą naszego kraju. Większość korzyści płynących z integracji Polski ze WE należy przypisać pomocy finansowej płynącej z budżetu UE w formie dotacji pochodzących z funduszy strukturalnych. Bez wsparcia strukturalnego napływu nowych inwestycji rozbudowa infrastruktury, stworzenie warunków do ich realizacji, modernizacja gospodarcza, podnoszenie poziomu cywilizacyjnego i walka z bezrobociem nie byłaby możliwa na tak dużą skalę. Fundusze strukturalne stworzyły szansę dla beneficjentów na uzyskanie dodatkowego bezzwrotnego zasilenia kapitałowego. Zrodziły szansę dla samorządów terytorialnych na sfinansowanie wielu inwestycji modernizujących infrastrukturę publiczną w szybszym tempie. Dzięki wsparciu unijnemu remontowane są zabytki, powstają nowe obiekty sportowe, szkoły baseny, boiska, szpitale. Dzięki unijnemu wsparciu nasze regiony stają się powoli konkurencyjne wobec pozostałych regionów państw członkowskich UE.

Przełom polityczny u progu lat 90. otworzył Polsce drogę do ustrojowej transformacji oraz podjęcia fundamentalnych zmian systemu gospodarczego i społecznego. Wiodącym wyznacznikiem dokonywanych przemian i przekształceń stała się integracja europejska i perspektywa członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Przyjęcie zasad gospodarki rynkowej i włączenie kraju do zachodnich struktur gospodarczych uznane zostało za najskuteczniejszą drogę do nadrobienia opóźnień rozwojowych i technologicznych oraz jedną z najistotniejszych przesłanek trwałego rozwoju gospodarczego. Integracja ze Wspólnotami Europejskimi wymagała podjęcia szeroko zakrojonych dostosowań, zarówno w sferze gospodarczej, jak i społecznej. Ważnym ich etapem, decydującym o kształcie i stylu naszego członkostwa w Unii Europejskiej, były negocjacje członkowskie, zwane także akcesyjnymi. Oficjalne nawiązanie stosunków dyplomatycznych między Polską a Europejską Wspólnotą Gospodarczą (EWG)

nastąpiło we wrześniu 1988 r. Polska rozpoczęła negocjacje z EWG w sprawie umowy o handlu oraz współpracy gospodarczej, którą podpisano ostatecznie w Warszawie 19 września 1989 r. Była to niepreferencyjna umowa zawierająca klauzulę najwyższego uprzywilejowania dla obu stron. Przewidywała ona stopniowe znoszenie ograniczeń ilościowych nakładanych przez Wspólnoty w stosunku do importu towarów pochodzących z Polski, aż do ich całkowitego wyeliminowania w 1994 r. Wskutek realizacji umowy już w 1990 r. państwa członkowskie Wspólnot stały się głównym partnerem handlowym Polski⁴¹⁶.

Teoria międzynarodowej integracji regionalnej podkreśla, że wysokie korzyści z integracji odnoszą głównie kraje znajdujące się na zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego. W przypadku gdy poziomy te są zróżnicowane, proces dostosowawczy partnerów słabszych ekonomicznie wymaga uruchomienia mechanizmu kompensowania bilansu korzyści i strat za pomocą środków pomocowych.

Członkostwo Polski w UE dokończyło budowę sprawnej gospodarki rynkowej i dało możliwości sprostania presji konkurencji i sił rynkowych na jednolitym rynku europejskim. O możliwości realizacji tego zadania zdecydował zarówno stopień harmonizacji prawa Polskiego z ustawodawstwem UE i dostosowanie do norm i standardów obowiązujących w UE, jak i rozwój gospodarki w jej sferze realnej, o czym świadczy wysokie tempo wzrostu gospodarczego.

Mówiąc o skutkach akcesji, należy wziąć pod uwagę, że integracja z jednolitym rynkiem unijnym i towarzyszące jej procesy dostosowawcze w polskiej gospodarce rozpoczęły się już na kilka lat przed datą akcesji. Dotyczy to obserwowanej przed akcesją polskiej gospodarki jako przyszłego obszaru jednolitego rynku unijnego. Chodzi tu m.in. o wzrost zainteresowania Polską ze strony inwestorów zagranicznych, zwłaszcza rozwiniętych krajów unijnych.

Obszarem, w którym wpływ akcesji ujawnił się stosunkowo najszybciej i najbardziej wyraźnie, była wymiana handlowa za granicą, jakkolwiek pełne otwarcie rynku wynikające z przyjęcia wspólnej taryfy nastąpiło z dniem akcesji, tj. 1 maja 2004 r., działania podmiotów uczestniczących w wymianie antycypujące otwarcie rynku unijnego były wyraźnie widoczne już na kilka lat wcześniej.

⁴¹⁶ Dokument Kancelarii Prezesa Rady Ministrów przygotowany w oparciu o Raport „Rezultaty negocjacji o członkostwo Polski w Unii Europejskiej i wstępna ocena ich skutków gospodarczo-społecznych” ze stycznia 2003 r. Rządowego Centrum Studiów Strategicznych oraz „Raport na temat rezultatów negocjacji o członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej” z 17 grudnia 2002 r.

Jeżeli chodzi o import produktów z Polski, to zajmuje on wysokie miejsce w niemieckim imporcie ogółem, ale i w tej kategorii mowa jest o potencjale wzrostu.

Polskie firmy najczęściej eksportują do Niemiec. Przede wszystkim są to maszyny, urządzenia elektroniczne, jak sprzęt AGD i telewizory (łącznie 25% eksportu), samochody i części do samochodów (15%), jak również stal i żelazo (13%) oraz meble (8%). Niemcy kupują z Polski więcej samochodów i części do nich, niż do naszego kraju jest stamtąd wprowadzane.

Dopływ zagranicznego kapitału inwestycyjnego do Polski wyniósł w 2010 r. 7,5 mld euro, z czego z Niemiec pochodzi około 30%. Około 6 tys. niemieckich firm zainwestowało dotychczas w Polsce ponad 20 mld euro – to im daje 3. pozycję pod względem nakładów inwestycyjnych. Ulokowany w Polsce w 2009 r. kapitał zagraniczny pochodził ze 109 krajów. Z krajów UE pochodziło 87,3% kapitału zagranicznego. Podobnie jak w latach poprzednich kraje, które ulokowały w Polsce kapitał o największej wartości, to Holandia (22,7% kapitału zagranicznego ogółem), Niemcy (18,5) i Francja (15,7%).

Zarówno przed akcesją, jak i w latach 2004–2010, oraz obecnie w 2024 r. największym partnerem handlowym Polski są Niemcy, do których Polska zwiększała eksport samochodów i akcesoriów do nich, a także telewizorów przy jednoczesnym spadku miedzi, silników spalinowych i innych wyrobów z metali nieszlachetnych. Można powiedzieć, że był to pozytywny efekt unijny związany z napływem BIZ w poprzednich latach.

Udział Niemiec w polskim eksporcie malał z 26,1% w 2007 r. do 25% w 2008 r. Wynikało to głównie z pojawiających się kłopotów w niemieckiej gospodarce i zmniejszenia jej konsumpcji zagranicznej, a także ze wzrostu znaczenia innych polskich rynków zbytu. Niemcy zanotowały jedynie 1,3% wzrostu PKB w 2008 r., a w 2009 r. spadek PKB o 2,3%. W efekcie niemiecki udział w polskim eksporcie w 2008 r. pomniejszył się o około 1,1 pkt proc.

Wpływ akcesji na polską gospodarkę można również zauważyć, obserwując kształtowanie się handlu wewnątrzgałęziowego Polski z UE-15. Od 2000 r. udział handlu wewnątrzgałęziowego systematycznie rósł, co wskazywałoby na stopniowe upodabnianie się struktury towarowej Polski i UE-15.

BIZ jako forma delokalizacji produkcji są bardzo ważnym elementem międzynarodowego ruchu kapitału. Przyczyniają się do rozwoju gospodarczego kraju i stwarzają nowe miejsca pracy. Między innymi z tego powodu są najbardziej pożądanym przez wszystkie kraje rodzajem inwestycji. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą wywierać też pozytywny wpływ na handel zagraniczny.

Najważniejszym powodem wejścia na rynek polski przez firmy niemieckie jest interesujący rynek zbytu o trwałych tendencjach rozwojowych. Na kolejnym miejscu firmy niemieckie wymieniają niskie koszty pracy i wykwalifikowaną siłę roboczą. Jako największe zalety naszego kraju inwestorzy zagraniczni wykazują członkostwo w UE.

Po przystąpieniu Polski do UE nasza pozycja znacząco wzrosła. Dynamika rozwoju Polski jest jednym z najistotniejszych atutów świadczących o naszej atrakcyjności jako miejsca lokalizacji kapitału niemieckiego. Na skutek napływu BIZ do Polski bardzo dynamicznie rozwinął się sektor motoryzacyjny. Stopniowe przeprowadzenie reform gospodarczych sprawiło, że w Polsce zostały stworzone podstawowe warunki prawne, ekonomiczne oraz infrastrukturalne, dające możliwość otwarcia gospodarki na napływ BIZ. W początkowych latach transformacji napływ ten nie był jednak zbyt duży. Inwestorzy niemieccy badali dopiero nasz rynek i podejmowali pierwsze działalności gospodarcze, lokując głównie swoje biura w stolicy kraju. Dynamiczny napływ inwestorów do Polski odnotowano dopiero w 1993 r. Dopiero utworzenie i rozwój SSE poprawiły napływ kapitału obcego w tym kapitału niemieckiego. W latach 90. najwięcej zarejestrowanych było małych i średnich spółek z o.o. Charakteryzowały się one minimalnym wkładem kapitału oraz niewielką ilością pracowników. Szybkiemu wzrostowi liczby podmiotów nie towarzyszył duży wzrost wielkości ponoszonych nakładów inwestycyjnych. Inwestorzy niemieccy byli aktywnie przede wszystkim w sektorze produkcji, głównie w sektorach produkcji materiałów dla budownictwa i elementów wyposażenia mieszkań. Było to spowodowane gwarancją szybkiego zbytu na dynamicznym i chłonnym rynku. Utrwalona formą obopólnej współpracy gospodarczej była kooperacja dużych przedsiębiorstw produkcyjnych z niemieckimi kontrahentami. Pomocne w rozwiązaniu problemów strukturalnych w Polsce spowodowanych zapaścią przemysłu i bezrobociem okazało się utworzenie specjalnych stref ekonomicznych. Władze SSE podejmowały intensywne działania i starania o przyciągnięcie najważniejszych inwestorów zagranicznych. Najbardziej atrakcyjne na Dolnym Śląsku były Wałbrzyska specjalna strefa ekonomiczna, Legnicka Specjalna Strefa Ekonomiczna. Ogólnie utworzenie stref trzeba uznać za sukces. Przyczyniły się one do wzmocnienia kwestii przemysłowej terenów o wysokiej stopie bezrobocia. Inwestycje w strefach wciąż rozwijają się pomyślnie.

W Polsce szczególnie dobrze rozwija się branża motoryzacyjna. To właśnie przede wszystkim w przemyśle samochodowym zauważyć można delokaliza-

cję produkcji z Niemiec do Polski. W Polsce podjęły działalność takie światowe koncerny jak Volkswagen czy Bosch. Przyciągnęły one za sobą dużą liczbę poddostawców działających także w sektorze metalowym. Zajmują się one produkcją różnego rodzaju podzespołów i specjalistycznych części przede wszystkim dla przemysłu motoryzacyjnego, ale też dla branży AGD. Jak wiadomo, kryzys mocno dotknął branżę samochodową, niemniej i tu można zauważyć pozytywne sygnały gospodarcze, np. w postaci nowej inwestycji niemieckiej firmy Automotive Polska w Nowej Wsi Legnickiej. Niewątpliwie delokalizacja przyspiesza tempo wzrostu gospodarczego, pozwalając na zmniejszenie dystansu rozwojowego dzielącego Polskę od innych państw członkowskich UE. Szczególną rolę w przyciąganiu inwestycji odgrywają fundusze strukturalne i fundusz spójności. Dzieje się tak poprzez tworzenie nowych miejsc pracy, zwiększenie wartości eksportu, modernizację infrastruktury, wzrost konkurencyjności produkcji i świadczonych usług. Efekty oddziaływania niemieckich inwestycji w zakresie zatrudnienia są pozytywne. Firmy wprowadzają także efektywne metody zarządzania. Niemieckie przedsiębiorstwa mają również duże znaczenie w szerzeniu świadomości istotnego znaczenia ochrony środowiska. Konsekwentnie prowadzą politykę przyjaznych dla środowiska procesów produkcyjnych. Inwestorzy udzielają się także charytatywnie, wspierając działania lokalnej społeczności, oraz mają wpływ na przełamywanie barier i uprzedzeń pomiędzy Polakami i Niemcami. Należy stwierdzić, że niemieckie inwestycje w postaci delokalizacji produkcji w procesie integracji w Polsce wywołały głównie pozytywne skutki, zarówno w kwestiach ekonomicznych, jak i społecznych. Dalszy rozwój współpracy z niemieckimi inwestorami powinien zmierzać w kierunku utrzymania dynamiki wzrostu wielkości inwestycji zarówno na rynku niemieckim, jak i polskim. Zadaniem Polski jest dalsze pozyskiwanie niemieckiego kapitału, ponieważ BIZ w Polsce, w tym także niemieckie, wpływają korzystnie na rozwój eksportu, konkurencyjność na polskim rynku oraz przepływ wiedzy technologicznej. Reasumując, należy stwierdzić, że niemieckie inwestycje zagraniczne w opisanym okresie wywołały głównie pozytywne skutki zarówno w kwestiach gospodarczych, jak i społecznych.

Niemcy były i pozostają kluczowym partnerem gospodarczym Polski, a ich rola w tym zakresie nie uległa zmianie. Niemieckie przedsiębiorstwa miały istotny wkład w restrukturyzację polskiej gospodarki, co przyczyniło się do jej modernizacji i zwiększenia konkurencyjności. Korzyści wynikające z procesu rozszerzenia Unii Europejskiej mają charakter obustronny. Otwarcie polskiego

rynku oraz przystąpienie Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 r. dostarczyły niemieckiej gospodarce, w tym również rynkowi pracy, licznych pozytywnych impulsów, które miały trwały wpływ na rozwój współpracy gospodarczej, i utrzymują swoją dynamikę w 2024 r.

Delokalizacja jest pozytywnie oceniana z ekonomicznego punktu widzenia, ponieważ stanowi istotny element procesu globalizacji, który przejawia się w nasilającej się konkurencji cenowej i jakościowej pomiędzy przedsiębiorstwami działającymi na rynku międzynarodowym. Z perspektywy teorii handlu międzynarodowego zjawisko to może przynieść korzyści wszystkim krajom zaangażowanym w proces wymiany, pod warunkiem, że będą one dążyły do specjalizacji w obszarach, w których posiadają względną przewagę komparatywną, jednocześnie adaptując się do zmieniającej się struktury globalnego rynku. Choć swoboda przepływu siły roboczej została zapisana w traktatach Unii Europejskiej jako jedna z czterech fundamentalnych wolności, jej zasięg wciąż pozostaje ograniczony z różnych powodów, w tym barier politycznych oraz społecznych. Niemniej jednak przewiduje się, że jej znaczenie będzie rosło w przyszłości, zwłaszcza w kontekście rosnących deficytów w dostępności wykwalifikowanej siły roboczej w wielu krajach członkowskich UE. Zdolność do swobodnego przepływu pracowników stanowi zatem istotną szansę na zaspokojenie tych potrzeb oraz przyczynia się do dalszego rozwoju całej Unii Europejskiej, łagodząc skutki strukturalnych niedoborów kadrowych w kluczowych sektorach gospodarki.

Literatura

- Allweyer T., Besthorn T., Schaff J., *IT Outsourcing: Zwischen Hungerkur und Nouvelle Cuisine*, "Deutsche Research, Economics-Digitale Ökonomie und struktureller Wandel" 2004, nr 43.
- Ambroziak Ł., *BIZ w przemyśle motoryzacyjnym nowych państw członkowskich UE – stan i perspektywy rozwoju*, [w:] *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009.
- Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2008*, red. T. Kalinowski, IBnGR, Gdańsk 2008.
- Banaszyk P., Gorynia M., *Uwarunkowania polskiej polityki gospodarczej po roku 2022*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2022, R. 84, z. 2.
- Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, red. M.K. Nowakowski, SGH, Warszawa 2005.
- Bluhm K., *Experimentierfeld Ostmitteleuropa? Deutsche Unternehmen in Polen und der Tschechischen Republik*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2007.
- Bluhm K., *Flucht aus dem deutschen Modell?, Arbeitsbeziehungen in polnischen und tschechischen Tochtergesellschaften*, Westdeutscher Verlag, Wiesbaden 2003.
- Boba K., *Korporacje transnarodowe w dobie globalizacji*, praca magisterska, Wrocław 2002.
- Boes A., Schwemmler M., *Herausforderung Offshoring-Internationalisierung und Auslagerung von IT-Dienstleistungen*, Düsseldorf: Edition der Hans-Böckler-Stiftung 2004, nr 120.
- Borowiec J., *Unia ekonomiczna i monetarna*, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego, Wrocław 2001.
- Borowiec J., Wilk K., *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 1997.
- Bożyk P., *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2004.
- Bradley S., Hausmann J., Nolan R., *Globalization, Technology, and Competition*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts 1993.
- Broner F., *Regional economic integration and the location of multinational enterprises* Carlo Altomonte, Università Bocconi and KU-Leuven 2004.
- Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 1999.

- Bukowski S., *Rozwój gospodarczy krajów peryferyjnych Unii Ekonomicznej i Monetarnej w świetle teorii*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Warszawa 2007.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, *Auswirkungen der EU-Erweiterung auf Wachstum und Beschäftigung in Deutschland und ausgewählte EU-Mitgliedstaaten*, Endbericht zu Projekt 33/05, Berlin 2007.
- Burzyński W., Kawecka-Wyrzykowska E., *Korzyści i koszty dla polskich przedsiębiorców wynikające z obowiązywania unijnych przepisów*, [w:] E. Kawecka-Wyrzykowska, J. Biskup, W. Burzyński (red.), *Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do Unii Europejskiej*, T. III, *Warunki dopuszczenia polskich towarów przemysłowych na jednolity rynek UE. Konsekwencje i zadania dla przedsiębiorców*, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa 2003.
- Carmel E., Tija P., *Offshoring Information Technology*, Cambridge University Press, New York 2007.
- Chaberek, M., *Ład logistyczny w gospodarowaniu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2020.
- Chojna J. (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Instytut Badań Rynku Konsumpcji i Konunktur, Warszawa 2009.
- Chrupek Z., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w procesie transformacji i rozwoju gospodarczego Polski*, [w:] Z. Olesiński (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*, Warszawa 1998.
- Ciesielska D., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne*, [w:] A. Szablewski (red.), *Migracja kapitału w globalnej gospodarce*, Difin, Warszawa 2009.
- Ciesielska D., *Offshoring usług*, Wolters Kluwer, Warszawa 2009.
- Cisz K., *Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze na tle współpracy z UE*, [w:] M. Weresa (red.), *Niemcy w Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa 2004.
- Czachór Z., *Niemcy w Europie i świecie*, [w:] W. Malendowski, C. Mojsiewicz (red.), *Stosunki międzynarodowe*, Wrocław 2000.
- Czarczyńska A., Śledziewska K., *Teoria integracji europejskiej*, C.H.Beck, Warszawa 2003.
- Czarny E., Śledziewska K., *Polski handel wewnątrzgałęziowy z UE na początku XXI wieku*, PWE, Warszawa 2009.
- Czernichowski K., *Konsekwencje przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej*, [w:] J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.), *Wymiana handlowa z wybranymi regionami świata*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004.
- Czerwieniec E., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarce krajów wysokorozwiniętych*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1990.
- Czyżowska M., *Skutki integracji z UE dla polskich eksporterów*, [w:] J. Kundera (red.), *Rozszerzenie Unii Europejskiej. Korzyści i koszty dla nowych krajów członkowskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2005.
- Deggereich M., *Der große Graben*, „Der Spiegel”, 17.12. 2007.
- Del Feo A., *Firmy idą coraz dalej na wschód*, <http://www.msz.gov.pl>.
- Deszczyński P., Braunem T., *Niemieckie inwestycje w Polsce*, [w:] M. Weresa (red.), *Niemcy w Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, t. II, SGH, Warszawa 2004.

- Deuster J., *Internationale Standortverlagerungen deutscher Unternehmen: Systematisierung-Bestimmungsfaktoren-Auswirkungen*, Gabler Verlag, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden 1996.
- Dietz B., Prostenko A., Vincentz V., *Direktinvestitionen in Osteuropa und ihre Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt in Deutschland*, Osteuropa Institut München, München 2001.
- Dobraczyński M., *Międzynarodowa dynamika rozwojowa współczesności*, „Sprawy Międzynarodowe” 1991, nr 6.
- Dobraczyński M., *Ekonomiczne mocarstwa Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Poznań 2002.
- Dobrodziej E., *Kapitał zagraniczny w Polsce*, TNOiK, Bydgoszcz 1999.
- Dobrowolska-Polak J. (red.), *Biuletyn Instytutu Zachodniego, Kondycja gospodarki Niemiec na przełomie lat 2007 i 2008 – między konkurencyjnością a koniunkturą*, Poznań 2008.
- Douglas B., Quelch J., Taylor E., *Jak konkurują marki globalne*, „Harvard Business Review Polska”, listopad 2007.
- Dugiel W., *Polska w Unii Europejskiej*, [w:] P. Bożyk (red.), *Egzemplifikacja międzynarodowych stosunków gospodarczych*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego w Warszawie, Warszawa 2004.
- Dziemianowicz W., *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny o lokalny w Polsce*, Warszawa 1997.
- Firmy zagraniczne w Polsce 1997, katalog firm działających w Polsce – druga edycja*, Wydawnictwo Format Eksport-Import, Warszawa 1996.
- Fuchs M., *Das Außenhandelspotenzial in der erweiterten Europäischen Union*, Ifo Institute, T. 13(05), 2006.
- Gierańczyk E., *Problematyka definiowania zmian w tendencjach lokalizacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w dobie globalizacji*, Prace Komisji Geografii Przemysłu, Warszawa–Kraków 2008.
- Gorynia M., *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym. Aspekty ekonomiczne, finansowe i menedżerskie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2021.
- Gorynia M. (red.), *Unia walutowa i monetarna oraz funkcjonowanie strefy euro. Wejście Polski do strefy euro*, Difin, Warszawa 2011.
- Grodzowska G., *Wpływ kosztów pracy na zagraniczne inwestycje bezpośrednie*, „Ekonomista” 2001.
- Gorynia M., *Innowacyjność, produktywność i konkurencyjność gospodarki a międzynarodowa współpraca gospodarcza*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2018, R. 80, z. 4.
- Gorynia M., Trąpczyński P., *Pandemia i wojna rwą łańcuchy wartości*, „Rzeczpospolita”, 1.06.2022.
- Gross D., *The euro Capital Market*, John Wiley&Sons, Chichester–New York–Weinheim–Brisbane–Singapore–Toronto 2000.

- Growiec J. (red.), *Ocena korzyści uzyskiwanych przez państwa UE-15 w wyniku realizacji polityki spójności w Polsce. Raport końcowy z badania ewaluacyjnego*, Warszawa 2009.
- Halizak E., Kuźniar R., Simonides J. (red.), *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, Warszawa 2004.
- Hansen J.D. (red.), *Ekonomiczne aspekty integracji europejskiej*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
- Henzel H., *Diagnoza i perspektywy procesów inwestycyjnych w krajach Europy środkowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2003.
- Hu Q., Liu Y., *Crisis management and national responses to COVID-19: Global perspectives*, "Public Performance & Management Review" 2022, Vol. 45 (4), No. 737.
- Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Raport Roczny, Warszawa 2004.
- Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, *Zagraniczna polityka gospodarcza i handel zagraniczny 1999–2000*, IkiCHZ, Warszawa 2000.
- Jaką silną konkurencję inwestycji bezpośrednich stanowią Bułgaria i Rumunia*, „Zeszyty BRE Bank – Case” 2007, nr 88.
- Jeliński B., *Polska polityka handlu zagranicznego w warunkach członkostwa w UE*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.
- Jeliński B., *Polski handel zagraniczny w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej*, [w:] *Skutki integracji Polski z Unią Europejską. Skutki ekonomiczne*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2000.
- Johnson J., Wiedersheim P., *The Internationalization of the Firm: Four Swedish Case Studies*, "Journal of Management Studies" 1975, Vol. 12, iss. 3.
- Judt M., *Kompensationsgeschäfte der DDR – Instrumente einer europäischer Ost-West-Wirtschaftsintegration?*, „Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte” 2008, nr 2.
- Kalinowski T., Nowicki M., *Delokalizacja w rozszerzonej Unii Europejskiej – perspektywa wybranych państw członkowskich UE. Wnioski dla Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2006.
- Kapitał zagraniczny w woj. dolnośląskim w latach 1998–1999, Urząd Statystyczny we Wrocławiu. Wrocław 2000.
- Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, Polska na tle świata*, Dom Organizatora, Toruń 2004.
- Karaszewski W., *Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce, w latach 1990–1999*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Toruniu, Toruń 2001.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Ocena stopnia realizacji układu europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie między Polską a WE i ich państwami członkowskimi*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999.

- Kawecka-Wyrzykowska E., *Zmiany w handlu zagranicznym Polski z Unią Europejską w okresie realizacji stowarzyszenia w ramach układu Europejskiego (1992–2003)*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Analiz i Strategii, Warszawa, 2005.
- Kierkowski T., Jankowska A., Knopik R., *Fundusze strukturalne oraz Fundusz Spójności*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Kinkel S., Lay G., *Produktionsverlagerungen unter der Lupe, Entwicklungstrends bei Auslandsverlagerungen und Rückverlagerungen deutscher Firmen*, Fraunhofer ISI, Oktober 2004.
- Kisiel-Łowczyc A., *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999.
- Knoche M., *Deutsche Unternehmen im Globalisierungsprozess: Erfolgsfaktor Personal*, Ifo Schnelldienst Nr. 6, Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München 2007.
- Kolendowski E., *Liberalizacja handlu pomiędzy krajami Europy Środkowo-Wschodniej*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009.
- Kołodko G., *Tygrys z ludzką twarzą*, Dom Organizatora, Toruń 2002.
- Kołodziej J., *Uwarunkowania przestrzenne długookresowej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego Polski do roku 2020*, [w:] T. Parteka (red.), *Regionalistyka wobec nowych wyzwań. Ku regionom ładu, wiedzy i społeczeństwa informacyjnego*, Biuletyn KPZK, z. 200, PAN, Warszawa 2002.
- Kotyński J. (red.), *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004–2005. Raport roczny*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2005.
- Kowalewski P., *euro a międzynarodowy system walutowy*, Twigger, Warszawa 2001.
- Krugman P., Obstfeld M., *International economic relations; International finance*, New York 2000.
- Krugmann P.R., Obstfeld M., *International economics theory and policy*, Pearson, New York 2000.
- Krugmann P.R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Kućmierczyk E., *Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce w latach 1989–2003 w porównaniu z inwestycjami w pozostałych krajach Grupy Wyszehradzkiej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2003.
- Kundera J., *Jednolity Rynek Europejski*, Oficyna Ekonomiczna Grupa Wolters Kluwer, Kraków 2003.
- Kundera J., *Liberalizacja obrotów gospodarczych między Unią Europejską a Polską*, [w:] J. Kundera, E. Ostrowska (red.), *Wymiana towarów i inwestycji między Polską a krajami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998.
- Kundera J., *Liberalizacja obrotów gospodarczych w strefach wolnego handlu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996.

- Kundera J., *Makroekonomiczne korzyści i koszty związane z przystąpieniem Polski do Jednolitego Rynku Europejskiego*, [w:] J. Kotyński (red.), *Korzyści i koszty członkostwa Polski w Unii europejskiej*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, t. 1, Warszawa 2000.
- Kundera J., *Poland in the European Single Market*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2010.
- Kunze C., *Die Auswirkungen der Osterweiterung der Europäischen Union auf den deutschen Arbeitsmarkt*, [in:] Spiridonparaskewopoulos, Duncker&Humbolt, Berlin 2000.
- Kutschker M., Schmid S., *Internationales Management*, München: Oldenburg, 2005.
- Kwieciński J., *Ekspertyza nt. Delokalizacji. Projekt współfinansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego*, Warszawa 2008.
- Leamer E., *The Effects of Trade in Services, Technology Transfer and Delocalisation on Local and Global Income Inequality*, "Asia-Pacific Economic Review" 1996, Vol. 2, No. 1.
- Liberska B., *Czynniki przyciągające zagraniczne inwestycje bezpośrednie*, [w:] Z. Sadowski (red.), *Kapitał zagraniczny w Polsce*, PTE, Warszawa 1999.
- Lipiński J., Sławiński A. (red.), *Gospodarka Polski przed wejściem do UE*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
- Lis S., Lis W., *Podstawy rynku pieniężnego i walutowego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.
- Ładyka S., *Z teorii integracji*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000.
- Machlup F., *Integracja gospodarcza – narodziny i rozwój idei*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1986.
- Małachowski W., *Polska obecność gospodarcza w Niemczech. Zmiany po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009.
- Małachowski W., *Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej na rozwój gospodarczo-społeczny*, [w:] W. Małachowski (red.), *Polska obecność gospodarcza w Niemczech. Zmiany po wejściu Polski do Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009.
- Małachowski W., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w procesie transformacji gospodarki Niemiec i Polski*, [w:] W. Małachowski (red.), *Niemcy jako strategiczny partner gospodarczy Polski*, SGH, Warszawa 2002.
- Małuszyńska E., *Delokalizacja przedsiębiorstw*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 3.
- Marczewski K., *Wyniki badania inwestorów zagranicznych w przemyśle przetwórczym metodą testu koniunktury*, [w:] B. Durka (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport roczny*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2001.
- Marin D., *A Nation of Poets and Thinkers-Less So with Eastern Enlargement? Austria and Germany*, Discussion Paper 2004-06, University Munich.
- Mazur D., Mazur M., *Europejski Bank Centralny a rozszerzenie Unii Europejskiej*, Wyd. Fosze, Rzeszów 2007.
- Matusiak K. (red.), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2005.
- Mączyńska E., Pysz P., *Po co nam społeczna gospodarka rynkowa?*, „Ekonomista” 2020, nr 2.

- Meil P., *Globalisierung industrieller Produktion, Strategien und Strukturen, Ergebnisse des Expertenkreises Zukunftsstrategien*, Campus Verlag, München 1996.
- Michałek J. (red.), *Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską, mechanizmy i skutki gospodarcze*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Michałków I., *Kapitał zagraniczny w rozwoju polskiej gospodarki*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Warszawie, Warszawa 2001.
- Michałowska-Gorywoda K., *Wspólnota europejska*, SGH, Warszawa 1994.
- Mierau A., *Strategic Importance of Knowledge Process Outsourcing*, Technical University of Kaiserslautern, Kaiserslautern 2007.
- Milczarek M., Nowak A., *Integracja europejska. Wybrane problemy*, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2003.
- Miller T., Kim A.B., Roberts J.M., *2020 Index of Economic Freedom*, The Heritage Foundation, Washington 2020.
- Ministerstwo Gospodarki, *Globalizacja gospodarki – wybrane cechy procesu*, Departament Analiz i Prognoz. Warszawa 2007.
- Misala J., *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1990.
- Mogiła Z., *Efekty kreacji i przesunięcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Unii Europejskiej*, Wrocław 2005.
- Molle W., *Ekonomika integracji europejskiej – teoria, praktyka, polityka*, Fundacja gospodarcza, Gdańsk 2000.
- Moszyński M., *Procesy delokalizacji we współczesnej gospodarce światowej – szansa czy zagrożenie dla polskiego rynku pracy?*, [w:] M. Moszyński, M. Kopycińska (red.), *Wykorzystanie zasobów pracy we współczesnej gospodarce*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007.
- Mucha-Leszko B., *Handel zagraniczny Polski i powiązania gospodarcze ze światem*, Studia i materiały, T. VIII, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 1994.
- Nawrot K., *Determinanty rozwoju gospodarczego państw ASEAN*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2008.
- Neal T., *The offshore advantage*, MasterMedia Publishing Corp., Portland 1998.
- Nowak A., Stępnia A., *Strefa euro – wyzwanie dla Polski*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2003.
- Nowakowski J., *Ekonomiczne instrumenty wsparcia ożywienia gospodarki w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2003.
- Nunnenkamp P., *Relocation, Offshoring and Labour Market Repercussions: The Case of the German Automobile Industry in Central Europe*, Workin Paper-Kiel Institute for World Economics, 2006.
- Odrobina A., *Delokalizacja jako skutek globalizacji i integracji*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009.

- Ohr R., *Außenhandel als Wachstumsmotor für Ostdeutschland*, Wirtschaftsdienst Heft 9, Deutsche Bundesbank, September 2007.
- Olszewski L., Olszewska B., *Efekty zewnętrzne inwestycji bezpośrednich w Europie Środkowo-Wschodniej*, [w:] *Lokalne aspekty globalizacji gospodarki – wybrane problemy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2006.
- Onufer A., *Czynniki sprzyjające i hamujące bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w okresie transformacji systemowej*, „Studenckie Prace Prawnicze, Administratywistyczne i Ekonomiczne” 2004, nr 2.
- Oppold B., Simschek R., *Welcher Standort ist der beste?*, „Die Bank” 2007, Nr. 3.
- Orth M., *Die Zukunft im Blick*, „Aufschwung 2007” Deutschland Nr. 4. Produktionsverlagerung als Element der Globalisierungsstrategie von Unternehmen, Deutscher Industrie- und Handelskammer 2003.
- Oziewicz E., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej, ASEAN*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.
- Pajak D., *Konfliktfeld Offshoring*, VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken 2006.
- Pelle D., *Integracja monetarna a droga do europejskiego rynku pracy*, [w:] *Europejska integracja monetarna*, Narodowy Bank Polski, 2008.
- Plumpe W., Steiner A., *Dimensionen wirtschaftlicher Integrationsprozesse in West-und Osteuropa nach dem Zweiten Weltkrieg*, [w:] *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2008/2*, Akademie Verlag, 2008.
- Proczek M., Janczak M., *Niemieckie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce na tle Europy Środkowej oraz polskie BIZ w RFN po 2000 r.*, [w:] J. Olszyński (red.), *Polska i Niemcy w Unii Europejskiej. Gospodarki i przedsiębiorstwa w procesie integracji*, SGH, Warszawa 2010.
- Proniewski M., Niedźwiecki A., *Formy europejskiej integracji gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004.
- Przybylska K., *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2001.
- Quaisser W., *Kosten und Nutzen der Osterweiterung unter besonderer Berücksichtigung verteilungspolitischer Probleme. Gutachten für das Bundesministerium für Finanzen*, Osteuropa Institut, Monachium 2001.
- Radło M.J., *Globalizacja, inwestycje bezpośrednie, delokalizacja, offshoring, outsourcing: podstawowe definicje*, [w:] *Delokalizacja w rozszerzonej UE. Perspektywa wybranych państw UE wnioski dla Polski*, opracowanie Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową i Uniwersytetu Wrocławskiego, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Departament Analiz i Strategii, Warszawa 2006.
- Radomska E., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) polskich przedsiębiorstw*, www.exporter.pl/bazy/Info_obszrne/284.php, wrzesień 2009.
- Rao C P., *Globalization and Its Managerial Implications*, 2001.
- Raport Ernst&Young „Atrakcyjność Inwestycyjna Europy”, Warszawa 2008.
- Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie unii gospodarczej i walutowej, NBO, Warszawa 2009.

- Reiter J., *Polen, Europa, Deutschland*, „Przegląd Polityczny” 1994, nr 24.
- Rokicki B., *Delokalizacja w rozszerzonej Unii – perspektywa wybranych państw UE. Wniośki dla Polski*, UKiE, Departament analiz i strategii, Warszawa 2006.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004.
- Rymarczyk J., Wróblewski M. (red.), *Wymiana handlowa UE z wybranymi regionami świata*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004.
- Sadowska-Cieślak E., *Warunki prawne działania kapitału zagranicznego w Polsce*, [w:] Z. Sadowski (red.), *Kapitał zagraniczny w Polsce*, PTE, Warszawa 1999.
- Schaff J., *Globalization wave reaches service sector*, Deutsche Bank Research 2004.
- Schaff J., *Lernende Regionen, Regionale Netzwerke als Antwort auf globale Herausforderungen*, Linde Verlag, Wien 1999.
- Scharpf F., *Politische Optionen im vollendeten Binnenmarkt*, [w:] M. Jachtenfuchs, B. Kohler-Koch (Hrsg.), *Europäische Integration*, Leske+Budrich, Opladen 2003.
- Schumann U., *Direktinvestitionen und ihre Bedeutung für die Internationalisierung und die Integration von Volkswirtschaften*, Wrocław 1998.
- Sikorska K., *Dotacje z Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2005.
- Sleuwaegen L. Pennings E., *International Relocation Of Production: Where Do Firms Go?*, “Scottish Journal of Political Economy, Scottish Economic Society” 2006, vol. 53(4).
- Sobiecki G., *Chiny – globalny inwestor*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2007, nr 3 (4).
- Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki Leoni Kabel Polska Sp. z o.o. za rok 2006.
- Stępnia A., *Integracja regionalna i transfer kapitału. Inwestycje bezpośrednie w aspekcie klimatu inwestycyjnego w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego 1996.
- Stępnia A., *Transfer kapitału na kolejnych etapach integracji regionalnej (na przykładzie inwestycji bezpośrednich w Unii Europejskiej)*, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, „Studia Europejskie” 1997, nr 2.
- Stępnia A., Umiński S., *Możliwość wykorzystania swobodnego transferu kapitału przez polskie firmy na obszarze Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.
- Strategia Rozwoju woj. dolnośląskiego do roku 2020*, Wrocław, listopad 2006.
- Stypa J., Krzyśków R., *Legal regulations applicable to foreign investors*, [w:] *Foreign Investments in Poland*, Foreign Trade Research Institute (PAIZ), Warsaw 1995.
- Szablewski A., *Migracja kapitału i wartości w zmieniającej się gospodarce światowej*, [w:] A. Szablewski (red.), *Migracja kapitału w globalnej gospodarce*, Difin, Warszawa 2009.
- Szczepaniak M., *Grupa Wyszehradzka. Współpraca polityczna i gospodarcza*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1995.
- Szymaniak A., *Kapitał zagraniczny w Polsce – uwarunkowania napływu i działalności*, Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 2001.

- Szymański W., *Źródła sukcesów przedsiębiorstw chińskich*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2007, nr 2 (3).
- Tellis A., Willis M. (red.), *Strategic Asia 2006–2007 – Trade, Interdependence and Security*, NBR, Seattle 2006.
- Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, *Bilans korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Prezentacja wyników prac polskich ośrodków badawczych*, Warszawa 2003.
- Vashistha A., *The Offshore Nation*, McGraw-Hill, 2006.
- Wagner A., *Finanzwissenschaft*, Lipsk 1877.
- Waigel T., *Deutschland im künftigen Europa. Rolle-Standort-Selbstverständnis*, „Politische Studien“, Heft 331, Jg. 44, September-Oktober 1993.
- Welfens P., *Privatisierung und Direktinvestitionen im Transformationsprozess, Der Fall Polen*, [w:] Günther von Heiduk (Hrsg.), *Polens Integration in die Weltwirtschaft*, Perdita Wingender, Hamburg 1992.
- Weresa M. (red.), *Niemcy w Unii Europejskiej. Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze na tle współpracy z Unią Europejską*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2004.
- Westphal U., *Inflation als Entscheidungskriterium für Produktionsverlagerungen deutscher Unternehmen nach Polen. Konferenzmaterial zur XII. Konferenz „Öffnung der polnischen Wirtschaft, Chancen und Gefährdung für die Systeminformation“ der Akademie für Wirtschaft*, Wrocław 1995.
- Wiktor J., *Rynek Unii Europejskiej – koncepcje i zasady funkcjonowania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005.
- Willeke F., *Tatsächliche und angemessene Nettobeiträge. Die Europäische Union der 15 Mitgliedstaaten als Testfall*, „Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften. Review of Economics” 2007, Band 58, Heft 2.
- Winkel S., Lay G., *Produktionsverlagerungen unter der Lupe, Entwicklungstrends bei Auslandsverlagerungen und Rückverlagerungen deutscher Firmen*, Fraunhofer ISI, Oktober 2004.
- Witczyńska K., *Delokalizacja produkcji jako skutek integracji europejskiej*, Biblioteka Cyfrowa Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2011.
- Witczyńska K., *Produktionsverlagerung von Deutschland nach Polen*, Osteuropa Wirtschaft, 2/2008, Deutsche Gesellschaft für Osteuropakunde e.V. „Berliner Wissenschafts-Verlag”, 2008.
- Witczyńska K., *Ursachen und Konsequenzen der Kapitalabwanderung nach China*, Osteuropa Wirtschaft, 4/2008, Deutsche Gesellschaft für Osteuropakunde e.V. „Berliner Wissenschafts-Verlag” 2008.
- Witczyńska K., *Znaczenie korporacji transnarodowych w handlu międzynarodowym*, „Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie”, Politechnika Śląska, Gliwice 2018.
- Witkowska J., *Ausländische Direktinvestitionen in den Beziehungen zwischen der EG und Polen im Lichte des Assoziationsabkommens*, „Osteuropa-Wirtschaft” 36. Jhg., 4/1993.

- Witkowska J., *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w perspektywie rozszerzenia Unii Europejskiej*, [w:] W. Karaszewski (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2003.
- Witkowska J., *Przepływy bezpośrednie inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej a procesy integracji gospodarczej*, „*Studia Europejskie*” 1997, nr 1.
- Witkowska J., *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej. Trendy, współzależności, perspektywy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001.
- Witkowska J., Wysokińska Z., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-wschodniej: próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996.
- Witkowska J., Wysokińska Z., *Integracja europejska. Dostosowania w Polsce w dziedzinie polityk*, PWE, Warszawa 2004.
- Wortmann M., *Produktionsverlagerungen aus der Bundesrepublik Deutschland an die europäische Peripherien: Vierteljahresberichte*, Friedrich-Ebert-Stiftung, Giessen 1990.
- Woś J., *Polska w Unii Europejskiej*, [w:] J. Woś (red.), *Integracja europejska*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2004.
- Wróblewski M., *Konkurencyjność i wymiana handlowa UE po rozszerzeniu – rola i znaczenie nowych państw członkowskich*, [w:] J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.), *Wymiana handlowa UE z wybranymi regionami świata*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2004.
- Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 1999.
- Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001.
- Wysokińska Z., Witkowska J., *Handel i inwestycje a zrównoważony rozwój*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004.
- Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja Europejska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 1999.
- Xiang L., *Is Germany in the Western or in Central Europe?*, „*Orbis*” 1992, Vol. 36, No. 3.
- Yin R.K., *Case Study Research. Design and Method*, Third Edition, SAGE 2003.
- Zawiślińska I., *Optymalny obszar walutowy*, SGH, Warszawa 2008.
- Zielińska-Głębocka A., *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

Źródła internetowe

- 24gliwice, *Minęło 20 lat fabryki Opla w Gliwicach. Na początek z taśmy zjechała Astra Classic I generacji*, 06.09.2018 r., <https://www.24gliwice.pl/wiadomosci/minelo-20-lat-fabryki-opla-w-gliwicach-na-początek-z-tasmy-zjechała-astra-classic-i-generacji/> [dostęp: 7.11.2024].
- Analiza atrakcyjności inwestycyjnej regionu w świetle współczesnych trendów. Opracowanie analiz zawierających rekomendacje dotyczące pożądanych działań dla zwiększenia atrakcyjności regionu*, https://umwd.dolnyslask.pl/fileadmin/user_upload/Rozwoj_regionalny/20111003/Tom1.pdf [dostęp: 7.11.2024].
- Bilateral Investment Treaty, <https://www.shinkim.com/attachment/8119> [dostęp: 7.11.2024].
- Budżet Unii Europejskiej 2007–2013*, <https://www.egospodarka.pl/12521,Budzet-Unii-Europejskiej-2007-2013,1,20,2.html> [dostęp: 7.11.2024].
- Instytut Spraw Publicznych, Ostatnia kopalnia węgla kamiennego zamknięta. W Niemczech*, <https://www.isp.org.pl/pl/aktualnosci/ostatnia-kopalnia-węgla-kamiennego-zamknięta-w-niemczech> [dostęp: 30.12.2024].
- Narodowy Bank Polski, Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2022 roku*, https://nbp.pl/wp-content/uploads/2023/12/Raport_IB_2022.pdf [dostęp: 7.11.2024].
- O grupie Volkswagen, <https://www.vw-group.pl/grupa-volkswagen,o-grupie-volkswagen.html> [dostęp: 7.11.2024].
- Phoenix Contact w Polsce, <https://www.phoenixcontact.com/pl-pl/phoenix-contact-w-polsce> [dostęp: 7.11.2024].
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu, www.paiz.gov.pl [dostęp: 7.11.2024].
- Polska Agencja Inwestycji i Handlu. Grupa PFR, *Rynki zagraniczne. Niemcy*, https://publikacje.paih.gov.pl/rynki_zagraniczne/DEU_-_Rynki_Zagraniczne/ [dostęp: 10.11.2024].
- Portal Funduszy Europejskich, W okresie 2007–2013 Polsce przyznano łącznie 67,3 mld euro z funduszy strukturalnych na podstawie Fundusze Europejskie na lata 2007–2013*, <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/poprzednie-perspektywy-fe/fundusze-europejskie-2007-2013> [dostęp: 7.11.2024].
- Treaty establishing the European Economic Community, <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/treaty-of-rome-eec.html> [dostęp: 30.12.2024].
- White Paper from the Commission to the European Council (Milan, 28–29 June 1985), <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/4ff490f3-dbb6-4331-a2ea-a3ca59f974a8/language-en> [dostęp: 30.12.2024].

Prasa z lat 1990–2023

- „Gazeta Wyborcza”.
- „Handelsblatt”.

„Gazeta Prawna”.

„Spiegel”.

„Puls Biznesu”.

Wykaz aktów prawnych z późniejszymi zmianami

Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych (Dz. U. z 1988 r. Nr 41, poz. 325 z późniejszymi zmianami).

Ustawa z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych (t.j. Dz. U. z 2023 r., poz. 1604).

Ustawa z dnia 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji (Dz. U. z 2002 r. Nr 41, poz. 368).

Completing the Internal Market: White Paper from the Commission to the European Council (Milan, 28–29 June 1985).

Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską (wersja skonsolidowana 2002), Dz. U. C 325 z 24.12.2002 r.

Wykaz tabel

Tabela 1. <i>Offshoring</i> i <i>outsourcing</i>	20
Tabela 2. Podstawowe kryteria różnicujące poszczególne <i>offshoring</i> w formie bezpośredniej inwestycji zagranicznej od <i>outsourcingu</i>	24
Tabela 3. Pozytywne i negatywne efekty oddziaływania BIZ	43
Tabela 4. Ranking krajów atrakcyjnych pod względem delokalizacji ze względu na tanią siłę roboczą	49
Tabela 5. Potencjalne skutki delokalizacji	55
Tabela 6. Etapy integracji gospodarczej	62
Tabela 7. Kształtowanie się długookresowej stopy procentowej w krajach UE w latach 1961–1997 (w %)	78
Tabela 8. Udział przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych wewnątrz WE w napływie ogółem BIZ do WE w latach 1985–1990 (w %)	98
Tabela 9. Udziały wewnątrzunijnego handlu w przemysłowym handlu ogółem .	103
Tabela 10. Udziały wewnątrzunijnego handlu w handlu usługami ogółem	103
Tabela 11. Zbiorcze efekty jednolitego rynku dla handlu wewnątrzunijnego	105
Tabela 12. Harmonogram Układu Europejskiego – liberalizacja cł WE (jako % stawki podstawowej) w imporcie polskich towarów przemysłowych	136
Tabela 13. Polska taryfa celna (<i>ad valorem</i> w %) na pojazdy samochodowe importowane z UE w kolejnych latach	138
Tabela 14. Obroty handlowe Polski (globalne i z państwami UE) w latach 1991–1996	142
Tabela 15. Najważniejsi partnerzy handlowi UE w 1993 r. (w mld ECU)	144
Tabela 16. Najważniejsi partnerzy handlowi UE w 1995 r. (wolumen obrotów w mld ECU)	145
Tabela 17. Dynamika obrotów handlowych Polski z UE (w %)	146
Tabela 18. Obroty handlowe Polski z krajami UE	148
Tabela 19. Handel Polski z poszczególnymi krajami UE, 1999 r.	149
Tabela 20. Główne grupy produktów w handlu Polski z UE w 1999 r.	151
Tabela 21. Napływ inwestycji bezpośrednich do poszczególnych sektorów gospodarki	155
Tabela 22. Indeks Wolności Gospodarczej w 2003 r.	160

Tabela 23. Czynniki Indeksu Wolności Gospodarczej	161
Tabela 24. Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce	163
Tabela 25. Udział głównych partnerów w polskim handlu zagranicznym:	168
Tabela 26. Obroty handlu zagranicznego między Polską a Niemcami w latach 1991–2001 (w mln euro)	169
Tabela 27. Udział wybranych krajów UE w skumulowanej wartości kapitału za-inwestowanego w Polsce w latach 1993–2001	170
Tabela 28. Ogólne tendencje rozwoju stosunków polsko-niemieckich.	172
Tabela 29. Struktura niemieckich inwestycji bezpośrednich w Polsce w 2001 r. .	173
Tabela 30. Najwięksi inwestorzy niemieccy w branży motoryzacyjnej	174
Tabela 31. Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Polsce w latach 1993–2002..	176
Tabela 32. Struktura geograficzna zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce (stan na 31 grudnia 2002 r.)	177
Tabela 33. Najwięksi inwestorzy niemieccy w Polsce w 2004 r.	177
Tabela 34. Delokalizacje poszczególnych gałęzi przemysłu w 2003 r.	184
Tabela 35. Delokalizacje według wielkości przedsiębiorstw	185
Tabela 36. Delokalizacje według regionów gospodarczych w 2003 r.	186
Tabela 37. Zatrudnienie w firmie Alfa Bis	189
Tabela 38. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Alfa Bis...	189
Tabela 39. Zatrudnienie w firmie Alfa Trio	191
Tabela 40. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Alfa Trio ..	191
Tabela 41. Zatrudnienie w firmie Beta	193
Tabela 42. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Beta	193
Tabela 43. Zatrudnienie w firmie Gamma	194
Tabela 44. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Gamma	195
Tabela 45. Podsumowanie zbiorcze danych badanych firm w Polsce	196
Tabela 46. Przychody netto ze sprzedaży spółki Epsilon z siedzibą w Długołęce za lata 2005–2008 w tys. PLN.	198
Tabela 47. Zatrudnienie w spółce Epsilon	198
Tabela 48. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Epsilon .	199
Tabela 49. Obroty Polski z krajami UE w roku 2004 w mln USD.	210
Tabela 50. Najważniejsi partnerzy handlowi w 2005 r. pod względem eksportu i ich udział w jego strukturze (w %).	212
Tabela 51. Najważniejsi partnerzy handlowi w 2005 r. pod względem importu i ich udział w jego strukturze (w %).	212
Tabela 52. Struktura geograficzna handlu zagranicznego Polski w wybranych latach okresu 1995–2010 (w %)	213
Tabela 53. Udział ważniejszych krajów w handlu zagranicznym Polski w 2009 i 2010 r. (w %).	214

Tabela 54. Struktura rodzajowa handlu zagranicznego Polski w wybranych latach okresu 1995–2010 (w %).....	216
Tabela 55. Intensywność handlu wewnątrzgąłęziowego Polski według grup produktów i ogółem w wybranych latach okresu 1995–2010 przy uwzględnieniu dwucyfrowej klasyfikacji SITC.....	217
Tabela 56. Struktura geograficzna napływu BIZ do Polski według kraju pochodzenia kapitału oraz stan zobowiązań na koniec 2007 r. w mln euro	220
Tabela 57. Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce według sekcji i działów PKD w latach 2005–2007 oraz wartość zobowiązań z tytułu BIZ na koniec 2007 r. w podziale na rodzaje działalności (w mln euro)	221
Tabela 58. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w 2009 r. według kraju	222
Tabela 59. Podział regionalny inwestycji bezpośrednich w Polsce w 2009 r. (w %)	223
Tabela 60. Napływ BIZ do Polski i innych krajów UE-10 w latach 2000–2009 (w mln USD).....	224
Tabela 61. Napływ BIZ do Polski i innych krajów UE-10 w latach 2002–2009 (w mln USD).....	225
Tabela 62. BIZ w przetwórstwie przemysłowym i sektorach usługowych w latach 1996–2008	226
Tabela 63. Realizacja polityki spójności w Polsce w latach 2004–2006.....	234
Tabela 64. Oczekiwania wielkość alokacji funduszy wspólnotowych w poszczególnych latach	239
Tabela 65. Prognozowana struktura alokacji funduszy unijnych pomiędzy wykonawców z poszczególnych krajów UE-15.....	241
Tabela 66. Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i w Niemczech (według raportu Banku Światowego)	244
Tabela 67. Główne motywy inwestycji zagranicznych niemieckich firm przemysłowych	246
Tabela 68. Sytuacja gospodarcza Polski w latach 2008–2011 (stan na 1.06.2011 r.).....	247
Tabela 69. Średni kurs roczny złotówki do euro i USD	247
Tabela 70. Poziom wynagrodzenia w Polsce w latach 2002–2011.....	248
Tabela 71. Inflacja w Polsce.....	249
Tabela 72. Wzrost PKB w latach 1990–2010	250
Tabela 73. Główne wskaźniki makroekonomiczne w Polsce i wybranych krajach UE w 2010 r.....	250
Tabela 74. Inwestycje niemieckie według sektorów gospodarki w 2004 r. w mln USD (skumulowana wartość)	253
Tabela 75. Napływ niemieckich BIZ do Polski w latach 2004–2010 w mln euro ..	254

Tabela 76. Kapitał niemiecki w województwach w latach 2003–2009 (stan na 31.12.2009 r.) w mln PLN	255
Tabela 77. Czynniki determinujące podjęcie inwestycji w Polsce.....	257
Tabela 78. Polsko-niemieckie obroty towarowe w latach 2006–2011 według polskich statystyk	260
Tabela 79. Handel zagraniczny Polski z Niemcami w mld euro – stan na czerwiec 2011 r.	261
Tabela 80. Rodzaje handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie towarowej Polski z Niemcami w 2006 r.	264
Tabela 81. Dziesięć głównych pozycji w handlu Polski z Niemcami, udział procentowy w 2006 r.	265
Tabela 82. Główne rynki zbytu polskich towarów eksportowych w latach 2000–2009 (w %)	266
Tabela 83. Główni dostawcy towarów do Polski w latach 2000–2009 (w %)	267
Tabela 84. Działalność badawczo-rozwojowa (B+R) firm niemieckich w Polsce (stan na koniec 2008 r.).....	269
Tabela 85. Najatrakcyjniejsze kraje dla Niemców.....	271
Tabela 86. Napływ BIZ do Polski w mln euro	278
Tabela 87. Napływ BIZ w wybranych sektorach przemysłu wytwórczego w mln euro	278
Tabela 88. Wartość BIZ w wybranych sektorach przemysłu wytwórczego w mln euro	279
Tabela 89. Wartość produkcji sprzedanej przemysłu motoryzacyjnego w Polsce w latach 2005–2010	281
Tabela 90. Struktura kapitału zakładowego/podstawowego spółki Jota w latach 2005–2009.....	285
Tabela 91. Przeciętne zatrudnienie w Spółce Jota w latach 2005–2010 z podziałem na grupy zawodowe	285
Tabela 92. Struktura rzeczowa przychodów ze sprzedaży w latach 2005–2009 (w tys. PLN)	286
Tabela 93. Struktura terytorialna przychodów ze sprzedaży w latach 2005–2009 (w tys. PLN)	287
Tabela 94. Wyniki finansowe Jota w latach 2001–2010 w tys. PLN.....	288
Tabela 95. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Jota	290
Tabela 96. Dane dot. zatrudnienia firmy Kappa.....	294
Tabela 97. Wybrane dane finansowe – jednostkowe (w tys. PLN) firmy Kappa ..	294
Tabela 98. Najważniejsze dane makroekonomiczne Niemiec.....	309
Tabela 99. Struktura kapitału zakładowego Omikron	328
Tabela 100. Przychody, koszty i wyniki Omikron w latach 2007–2009 (w tys. PLN)	330
Tabela 101. Struktura zatrudnienia w Omikron według wykształcenia	331

Tabela 102. Sprzedaż paliw w latach 2006–2007 (mln litrów) – Lambda Deutschland.....	340
Tabela 103. Lambda Deutschland – dane finansowe na 31.12.2007 r. (tys. PLN)	341
Tabela 104. Liczba stacji Grupy Lambda S.A. w poszczególnych krajach w latach 2006–2007.....	341
Tabela 105. Szanse i zagrożenia wynikające z przenoszenia produkcji	352

Wykaz wykresów

Wykres 1. Wartość światowych przepływów inwestycyjnych w latach 90. (w mld USD).....	19
Wykres 2. Główne kierunki migracji przedsiębiorstw unijnych	29
Wykres 3. Udział państw EWG w skumulowanych BIZ w krajach rozwiniętych w latach 1960–1980 (w %)	72
Wykres 4. Udział państw EWG w skumulowanych inwestycjach bezpośrednich USA w latach 1957–1985 (w %)	73
Wykres 5. Udział państw WE w światowych napływach bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 1985–1990 (w %)	97
Wykres 6. Napływ inwestycji bezpośrednich do WE w latach 1993–2002 (w mld USD).....	99
Wykres 7. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wypływające z WE w latach 1993–2002 (mld USD).....	100
Wykres 8. Napływ zagranicznych inwestycji do Polski w latach 1993–2004 (w mln USD)	154
Wykres 9. Procentowy udział poszczególnych form inwestowania w napływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski na początku 2004 r. ...	156
Wykres 10. Procentowy udział krajów skumulowanej BIZ w Polsce na dzień 31.12.2004 r.	157
Wykres 11. Liberalizacja gospodarki w wybranych krajach 1995–2005 (poprawa Indeksu Wolności Gospodarczej)	160
Wykres 12. Przychody i zysk firmy Alfa Bis.....	190
Wykres 13. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny w tys. PLN	190
Wykres 14. Przychody, zysk firmy Alfa Trio	192
Wykres 15. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Alfa Trio w tys. PLN.....	192
Wykres 16. Przychody, zysk firmy Beta	194
Wykres 17. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Beta w tys. PLN	194
Wykres 18. Przychody, zysk firmy Gamma	195
Wykres 19. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Gamma w tys. PLN	196
Wykres 20. Przychody, zysk firmy Epsilon.....	199
Wykres 21. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Epsilon w tys. PLN	200

Wykres 22. Wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w latach 1994–2010 w mln euro	219
Wykres 23. Napływ BIZ w 2009 r. do Polski według kraju (w %).....	222
Wykres 24. Napływ BIZ do Polski w latach 2001–2010	226
Wykres 25. Wielkość środków napływających do Polski w okresie 2004–2008 w ramach Polityki Spójności (w mld euro i jako % PKB)	235
Wykres 26. Alokacja środków dla Polski w perspektywie 2007–2013 w ramach Polityki Spójności (w mld euro)	235
Wykres 27. Podział funduszy wspólnotowych na poszczególne kraje	240
Wykres 28. PKB Polski 1996–2011	247
Wykres 29. Prognozy dynamiki PKB na 2011 r.....	251
Wykres 30. Przejęcia, prywatyzacja, <i>greenfield</i>	257
Wykres 31. Polsko-niemieckie obroty towarowe w mld euro	261
Wykres 32. Eksport polskiego przemysłu motoryzacyjnego w mld euro	281
Wykres 33. Kierunki eksportu polskiego przemysłu motoryzacyjnego w 2010 r. (w mld euro)	282
Wykres 34. Przychody w latach 2005–2009.....	290
Wykres 35. Przychody netto oraz zysk/strata netto firmy Jota w tys. PLN	291
Wykres 36. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Jota	291
Wykres 37. Suma aktywów/zobowiązania/kapitał własny firmy Kappa w tys. PLN	295
Wykres 38. Struktura zatrudnienia badanych firm, N=40 w %	298
Wykres 39. Forma własności badanych firm, N=40 w %	298
Wykres 40. Strategia przejścia, N=40 w %	299
Wykres 41. Osiągnięte wyniki finansowe za rok 2009, N=40 w %	300
Wykres 42. Rynek zakupu materiałów i półproduktów dla potrzeb produkcji, N=40 w %	300
Wykres 43. Składowe sukcesu badanych firm, N=40 w %	301
Wykres 44. Wzrost polskich inwestycji w Niemczech w mln euro	316
Wykres 45. Zagraniczne inwestycje w Polsce – według krajów	316
Wykres 46. Produkt krajowy brutto Niemiec w mld euro	320
Wykres 47. Zarobki fachowców w Niemczech (PLN netto) w 2011 r.....	327
Wykres 48. Przychody ogółem Omikron w latach 2006–2010 (w tys. PLN)	330
Wykres 49. Struktura sprzedaży paliw w roku 2006 Lambda Deutschland	340
Wykres 50. Struktura sprzedaży paliw w roku 2007 Lambda Deutschland	341
Wykres 51. Lambda Deutschland – struktura sprzedaży paliw na rynku niemieckim w roku 2009	344
Wykres 52. Lambda Deutschland – struktura sprzedaży paliw na rynku niemieckim w roku 2010	344

Wykaz rysunków

Rysunek 1. Typy <i>offshoringu</i>	25
--	----

[...] stwierdzam, że praca p. [...] Katarzyny Witczyńskiej jest rozprawą naukową o dużych wartościach poznawczych. Wnosi wiele do naszej znajomości najważniejszych mechanizmów kształtowania się procesów delokalizacji produkcji w obrębie regionalnego ugrupowania integracyjnego na przykładzie Niemiec i Polski w Unii Europejskiej i może stanowić podstawę do dalszych badań w tej sferze. Stanowi ona oryginalne rozwiązanie problemu naukowego oraz wykazuje odpowiednią wiedzę teoretyczną Autorki w danej dyscyplinie wiedzy.

Z recenzji prof. zw. dr. hab. Jana Rymarczyka

Należy docenić podejmowanie badań, które łączą aspekty teoretyczne z badaniami umiejscowionymi w konkretnej przestrzeni geograficznej, uwzględniające zarówno analizę makro-, jak i mikroekonomiczną. Analiza empiryczna zjawiska delokalizacji w stosunkach między Niemcami a Polską jest wysoce pożądana ze względu na szczególny charakter relacji, jakie łączą te kraje. Wyniki badawcze osiągnięte w recenzowanej pracy mogą mieć walor aplikacyjny w odniesieniu do kształtowania polityki wobec inwestorów zagranicznych w analizowanych krajach.

Z recenzji prof. zw. dr. hab. Janiny Witkowskiej