

**Bohdan Jeliński**

Uniwersytet Gdański

## **PRZEMYSŁ OKRĘTOWY ROZSZERZONEJ UNII EUROPEJSKIEJ W PROCESIE GLOBALIZACJI GOSPODARKI ŚWIATOWEJ**

### **1. Wstęp**

Gospodarki narodowe, tak jak i gospodarka światowa jako całość, znajdują się na etapie najpoważniejszej od dziesięcioleci, wszechogarniającej transformacji w kierunku internacjonalizacji procesów gospodarczych w skali świata, którego rozwój w coraz większym stopniu oparty jest na wiedzy i pogłębiających się wzajemnych współzależnościach [Moses 2000]. Tradycyjne dotychczas podstawy wzrostu gospodarczego poszczególnych krajów, takie jak ziemia, kapitał czy bogactwa naturalne, tracą na znaczeniu i są zastępowane przez czynniki o charakterze jakościowym, obejmujące technologię, konkurencję i systemy organizacyjne. Kluczowego znaczenia nabierają zasoby siły roboczej postrzegane przez poziom jej wykształcenia, motywację i samodyscyplinę. Ten szybko postępujący proces przyjął nazwę globalizacji gospodarki światowej. Występuje on łącznie z gwałtownym postępem techniczno-technologicznym i stawia wszystkie kraje, regiony, branże przemysłu, społeczeństwa i poszczególnych obywateli zarówno wobec nowych możliwości, jak i nowych wyzwań. Szybko rozwijające się technologie informatyczne i możliwości szybkiej komunikacji wzajemnej wymuszają zmiany w każdej gospodarce, tworząc konieczność wypracowania nowych metod organizacji produkcji i zarządzania przedsiębiorstwami, a także zasad funkcjonowania rynków i międzynarodowej współpracy gospodarczej.

### **2. Uwarunkowania**

Trwałym i historycznie wcześniejszym elementem procesu globalizacji jest integracja gospodarcza, szczególnie jej europejskie wydanie. Możliwości rozwojowe

Wspólnot Europejskich są znacznie większe niż jej dotychczasowe znaczące osiągnięcia. Rozszerzenie Unii do dwudziestu pięciu członków poszerza zakres tych możliwości, a konsekwentna, stopniowa realizacja docelowego projektu europejskiego daje ogromne szanse na trwały rozwój w przyszłości. Znaczne rezerwy tkwią w pełnym i głębokim wprowadzeniu zasad jednolitego rynku oraz w tym, że Wspólnota potrafi odpowiednio wcześniej dostrzec przyszłe zagrożenia i twórczo je przekształcić w szansę dalszego rozwoju, umiejętnie kojarząc interes ogólny i indywidualny poszczególnych członków [Jeliński 2003, s. 19-36].

Unijny przemysł budowy i remontów statków, zwany przemysłem okrętowym, po rozszerzeniu skupia ponad 9 tys. przedsiębiorstw i zatrudnia około 370 tys. pracowników, w tym blisko 25 tys. w Polsce<sup>1</sup>. Jego roczne obroty wynoszą około 35 mld euro. Budownictwo okrętowe Unii Europejskiej, obok istotnego znaczenia społeczno-politycznego i gospodarczego, pełni też funkcje strategiczno-militarne jako kluczowy partner i dostawca środków transportu wodnego i jednostek wojennych. Obecnie statki przewożą 70% wolumenu i 41% wartości wszystkich towarów transportowanych między Unią a resztą świata i trzecią częścią wewnątrzunijnych przewozów.

Rynek statków, tak jak i bezpośrednio z nim powiązany rynek żeglugowy, od dawna funkcjonuje jako jednolity i globalny rynek światowy, którego obiektywny charakter zakłócają narodowe systemy pomocy własnym stocznicom. Unijny przemysł okrętowy, tak jak i poprzednio sam polski przemysł okrętowy, stanowi istotną, ale tracącą na ilościowym znaczeniu część tego rynku.

Światowy przemysł okrętowy systematycznie podlega procesowi przemian strukturalnych, w ramach którego przenosi centrum swojej produkcji z Europy do Azji. Głównym czynnikiem stymulującym ten proces jest obfitość taniego, a ważnego w tym przemyśle czynnika produkcji, którym jest siła robocza. Zgodnie z tą prawidłowością w latach siedemdziesiątych światowy przemysł okrętowy przeniósł centrum produkcji z Europy do Japonii, a w latach dziewięćdziesiątych zaczął przenosić je do Korei Południowej. Do liderów w tej specyficznej produkcji dołączają w krótkim czasie Chiny [Jeliński 1984, s. 171-185]. Budowę swojego przemysłu okrętowego rozpoczął też Wietnam. Tak więc o ile w połowie lat sześćdziesiątych połowa światowej produkcji powstawała w Europie, o tyle od połowy lat siedemdziesiątych już w Japonii, a w końcu 2003 roku w światowym portfelu zamówień (licząc w CGT) na nowy tonaż dominowała już Korea Półd. – 38,4%, druga była Japonia – 28,7%, a trzecie Chiny – 12,8%. Europa wraz z Polską, Chorwacją i Ukrainą to już tylko 18,2% tego portfela.

W walce o nowe zamówienia, szczególnie w grupie statków małych i średnio skomplikowanych, kraje konkurują głównie ceną, często będącą poniżej kosztów produkcji. Zjawisko to nabiera cech trwałości i stąd indeks cen światowych obliczony na bazie cen wyrażonych w dolarach, który przyjmując 1988 r. za 100, w 1995 r. osiągnął po-

---

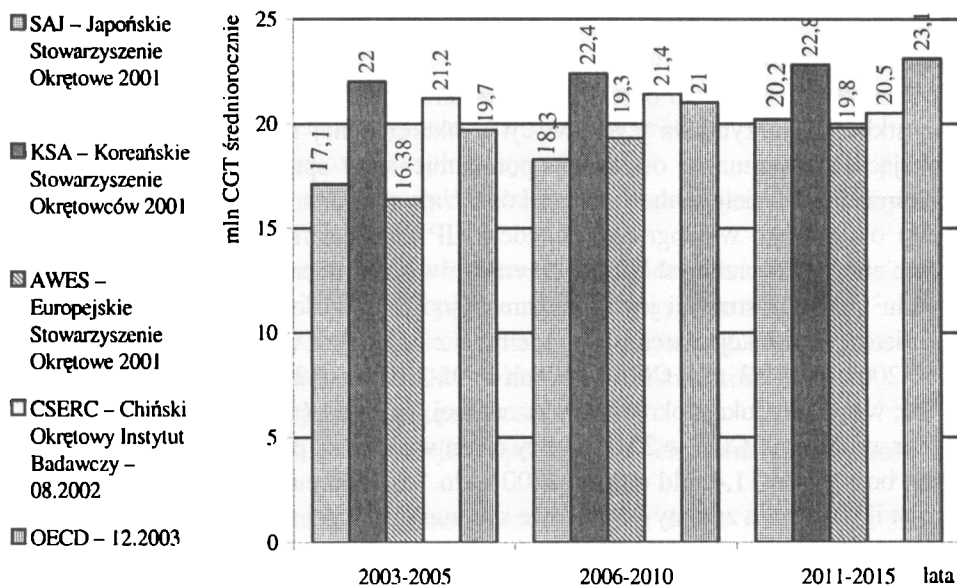
<sup>1</sup> Proces rozszerzenia unijnego przemysłu okrętowego w istocie oznaczał jego powiększenie o polskie stocznie, których potencjał produkcyjny to około 5% potencjału światowego przemysłu okrętowego.

ziom 141, aby następnie maleć do 128 w 1998 r., 107 w końcu 1999 r., wzrastając nieco do 114 w 2000 r., aby spaść następnie do 108 w 2001 r. i 105 w końcu 2002 r. oraz zacząć wzrastać do poziomu 110 w końcu 2003 r. [*Shipping Intelligence...* 2004, s. 10]. Oznacza to np., że za mały kontenerowiec 1100 TEU, za który płacono w 1994 r. nieco ponad 20 mln USD, w 2001 r. płacono już tylko 15,5 mln USD i jego cena w 2003 r. wzrosła do 16,88 mln USD [Jeliński 2002, s. 20-28]. Jest to o tyle istotne, że kontenerowce są jedną ze specjalności unijnych i polskich stoczni.

Niskie ceny na statki powodują, że armatorzy chętnie je zamawiają, niezależnie od bieżących potrzeb przewozowych. Powstająca w ten sposób nadwyżka floty w stosunku do potrzeb przewozowych powoduje obniżki frachtów, zakłócając równowagę na globalnym rynku przewozów morskich, który od strony podaży jest uzależniony od wahań koniunktury w gospodarce światowej. Ponadto w związku ze stosowaniem różnych form bezpośredniej i pośredniej pomocy państwa dla stoczni, celem wspierania ich międzynarodowej konkurencyjności, niskie ceny statków nie wynikają tylko z malejących kosztów ich budowy. Oscylują one wokół cen oferowanych przez dominujące na rynku tanie i subwencjonowane stocznie azjatyckie. Jednakże państwowe fundusze pomocowe dla stoczni są także powszechnie stosowane przez inne kraje ze względu na to, że jest to produkcja pracochłonna, dająca zatrudnienie wielu ludziom tak w stoczniach, jak i u kooperantów. Stąd też jest ona ważna społecznie dla określonych regionów lub nawet krajów. Eksperti Unii Europejskiej, analizując 51 kontraktów na statki w 9 stoczniach koreańskich, stwierdzili, że żaden z nich nie był rentowny. Największa strata na kontrakcie wyniosła 39,3%, najniższa 1,3%, a przeciętna 15,8%. Próba wypracowania międzynarodowego wielostronnego porozumienia OECD o postrzeganiu warunków konkurencji w przemyśle stoczniowym powiodła się o tyle, że dokument taki powstał w 1994 r., ale nie został ratyfikowany przez wszystkie zainteresowane kraje i nie wszedł w życie w zakładanym terminie 1 stycznia 1996 r. ani nigdy potem [Hübner 1996, s. 7-29]. Także inne próby wypracowania podobnego porozumienia nie powiodły się i Unia Europejska zmuszona była dopuścić subwencjonowanie swoich stoczni na poziomie 6% ceny kontraktowej.

W konsekwencji światowy przemysł okrętowy, podobnie jak niemal wszystkie „dojrzałe” sektory przemysłu, cechuje nadpodaż zdolności produkcyjnych szacowana w 2003 r. na 20-30%. Jest ona przede wszystkim wynikiem rozbudowy zdolności produkcyjnych stoczni koreańskich i chińskich, a także tworzenia przemysłu okrętowego w Wietnamie – przy polskiej pomocy technicznej. Wypadkową powyższych uwarunkowań rozwoju światowego przemysłu okrętowego jest wzrost wielkości jego produkcji z 14,9 mln CGT w 1995 r. do 18,6 mln CGT w 1998 r. i 22,5 mln CGT w 2003 r. Ten ostatni rezultat jest lepszy od dotychczas najwyższej historycznie produkcji w 1997 r., która wyniosła wówczas 21,2 mln CGT. Rośnie też portfel zamówień stoczni świata odpowiednio z 33,3 mln CGT do 38,1 mln CGT i 58,8 mln CGT w latach 2002 i 2003.

Tak więc rozwój światowego przemysłu okrętowego wykazuje pomyślne tendencje i przewiduje się utrzymanie jego produkcji na poziomie 17,0-23,0 mln CGT w perspektywie 2015 r., aczkolwiek budzi on niepokój krajów OECD, szczególnie członków Unii.



Rys. 1. Prognozy rozwoju światowego przemysłu okrętowego do 2015 r

Źródło: dane OECD.

Powraca też idea zapanowania nad czynnikami zakłócającymi światowy rynek statków, w formie opracowania nowego porozumienia stoczniowego OECD. Miałoby ono precyzować formy pomocy stoczniom uznane za zabronione i za dozwolone, a także regulacje dotyczące przeciwdziałania stosowaniu szkodliwych praktyk cenowych. Niemal wszystkie zainteresowane kraje są zgodne co do przyjęcia ograniczeń w zakresie stosowania subsydiów i innych form pomocy państwa. Przedmiotem dyskusji są też formy, które mogą być uznane za dozwolone. Kontrowersje dotyczą natomiast regulacji umożliwiających kontrolę kwotowanych cen. Korea Pół. i Chiny ostro sprzeciwiają się propozycji uwzględniania tego elementu w Nowym Porozumieniu Okrętowym. Taka postawa powoduje, że negocjacje w OECD przedłużają się i trudno przewidzieć ich ostateczny rezultat [Bieliński 2004, s. 16]. Dążenie do stworzenia możliwie szybko warunków uczciwej konkurencji na światowym rynku statków leży w interesie wszystkich unijnych stoczni, a szczególnie polskich, gdyż pozwoli to im skuteczniej konkurować na światowym i globalnym rynku statków.

Rozszerzona Unia oznacza dla jej przemysłu okrętowego pełne wewnętrzne zintegrowanie działalności europejskiego rynku budowy i remontu statków w celu stania się silną i integralną częścią światowego rynku statków. Pełna integracja w tym zakresie zobowiązuje do aktywnego i konstruktywnego uczestnictwa stoczni w pracach organów Unii, realizowanego przez pryzmat interesu narodowego, ale w świadomości, że rozwój ten następuje drogą wspólnych uzgodnień uzyskiwanych na bazie kompromisu.

Przyszłość przemysłu okrętowego rozszerzonej Unii Europejskiej zależy przede wszystkim od utrzymania jego pozycji konkurencyjnej na rynku światowym. Nie czekając na ewentualne ostateczne porozumienie w sprawie warunków uczciwej konkurencji na światowym rynku statków, Unia określiła przyszłość własnego przemysłu okrętowego w programie „LeaderSHIP 2015” definiującym, czym docelowo będzie europejski przemysł budowy i remontów statków oraz drogę do osiągnięcia tego celu<sup>2</sup>. Mottem strategii jest „Konkurencyjność przez doskonałość” oraz założenie, że światowa produkcja okrętowa będzie rosła z 16,6 mln CGT średniorocznie w latach 2000-2005, do 18,3 mln CGT w latach 2005-2010 i 20,2 mln CGT w latach 2010-2015; w tym produkcja okrętowa rozszerzonej Unii wzrośnie z około 4,5 mln CGT w 2000 r. do 5,5 mln CGT w 2015 r., przy czym wartość tej produkcji ma wzrosnąć bardziej, bo z około 11,4 mld euro w 2000 r. do 15,0 mld euro w 2015 r. Jednakże nie wzrost ilościowy, a zmiany jakościowe stanowią istotę tej strategii.

Podstawą budowy strategii rozwoju unijnego przemysłu okrętowego do 2015 r. jest europejska polityka gospodarcza opracowana do 2015 r., szczególnie jej części dotyczące:

- rozszerzenia Unii o dziesięć nowych krajów i warunków rozszerzenia,
- wzrostu transportu wewnętrznego Unii w formie transportu multimodalnego (dalszy rozwój śródlądowych dróg wodnych oraz żeglugi bliskiego zasięgu),
- intensyfikacji prac naukowo-badawczych i innowacyjnych.

Wspomniany model rozwoju światowego przemysłu okrętowego będzie tworzył presję na relatywny spadek cen statków standardowych, natomiast ceny statków technicznie skomplikowanych będą rosły. Sprzyjać temu będzie sama Unia poprzez kreowanie nowych wymagań co do ich konstrukcji, mieszczących się w generalnej linii proekologicznego rozwoju europejskiej gospodarki oraz w zakresie jakości i bezpieczeństwa samych statków.

Europejski przemysł okrętowy zakłada koncentrację na rozwoju cenowo najbardziej atrakcyjnych segmentów rynku budowy statków przez umocnienie swojego przewodnictwa na rynku budowy skomplikowanych statków handlowych.

---

<sup>2</sup> Dokument ten pod nazwą „LeaderShip 2015 – a road map for the future of EU Ship-building and Ship-Repair Industry” opracowała w 2001 r. Committee of EU Shipbuilder’s Association (CESA); został on następnie zaaprobowany przez Unię Europejską i w styczniu 2003 r. ogłoszony jako oficjalny dokument unijny.

Równolegle jednak Europa utrzyma ograniczoną obecność w segmencie statków standardowych przez wykorzystanie łącznie rozumianej konkurencyjności kosztowej nowych członków. Polskie stocznie powinny głęboko zastanowić się nad tym zapisem, gdyż przy pasywnym podejściu mogą pozostać ze swoją produkcją w mniej opłacalnym segmencie budowy statków prostych, które będą poza zainteresowaniem stoczni dotychczasowych krajów Unii Europejskiej.

Natomiast w opracowywaniu nowych typów statków oraz nowych generacji wyposażenia morskiego perspektywy są zachęcające. Spośród preferowanych przez Unię typów statków i ich wyposażenia można wymienić:

- statki ro-ro o dużej prędkości eksploatacyjnej,
- głębokowodne platformy pływające wiertnicze i produkcyjne do wydobywania ropy i gazu ziemnego,
- jednostki przybrzeżne do generowania energii ze źródeł odnawialnych,
- energooszczędne statki o zużyciu paliwa zredukowanym do 50%,
- udoskonalone systemy przeładunkowe dla jednostek żeglugi bliskiego zasięgu,
- systemy sterowania statkami z lądu minimalizujące liczebność załogi,
- statki śródlądowe specjalnego przeznaczenia,
- statki przeznaczone do eksploatacji w specjalnych i ekstremalnych warunkach, np. arktycznych.

Podstawą programu zmian struktury produkcji jest ścisła współpraca stoczni europejskich w zakresie wspierania paneuropejskich inicjatyw w obszarze racjonalizacji mocy produkcyjnych, standaryzacji, zaopatrzenia, szkolenia czy edukacji oraz udział we wspólnych programach badań podstawowych, rozwojowych i innowacyjności. Ponadto Europa stanie się bardziej aktywna w ochronie swoich innowacji oraz własności intelektualnej w odniesieniu zarówno do armatorów, jak i do światowego przemysłu okrętowego.

Poprawa konkurencyjności międzynarodowej europejskiego przemysłu okrętowego ma też następować przez wzrost specjalizacji, optymalizacji czasu dostawy, współpracy i integracji z producentami wyposażenia oraz skoordynowane zarządzanie kosztami obejmującym pełny cykl życia statku. W ostatni punkt istotny wkład mogą wnieść stocznie remontowe, dzięki swym doświadczeniom i możliwościom, takim jak wiedza, baza techniczna czy zasoby finansowe [„LeaderShip...” 2001, s. 9].

Przyszła konkurencyjność grupy unijnych stoczni wymaga ponownego przemyślenia ich struktury i wspólnego modelu organizacyjnego. W perspektywie 2015 r. jej przemysł okrętowy tworzyć będą dwie grupy zakładów:

- główną rolę będzie pełnić nieduża liczba wielkich zakładów,
- równolegle działać będą małe, bardzo elastyczne firmy, powiązane w sieć i wykorzystujące regionalne nisze rynkowe.

Zalecana jest wspólna realizacja dużych projektów, wykorzystująca przewagi konkurencyjne poszczególnych poddostawców elementów tworzących statek. In-

westyje w badania, rozwój i innowacyjność są bardzo ważną częścią kosztów ponoszonych przez stocznie w ogóle, a w UE-25 w szczególności. W projekcie „LeaderSHIP 2015” proponuje się, aby władze UE wsparły innowacje przez bezwrotny grant o wartości do 10% innowacyjnego produktu, składnika lub/i metody produkcji, a także równolegle udzielały pożyczek na innowacje i rozwój oraz na pokrycie części kosztów prototypu, o minimalnym oprocentowaniu i długim okresie zwrotu, uzależnionym od pomyślnych efektów wdrażania innowacji.

Pod hasłem „Statki bezpieczne” Europejska Agencja Bezpieczeństwa Morskiego oraz zarządy portów Europy, we współdziałaniu z IMO, będą prowadzić działania w następujących kierunkach:

- wprowadzenia skutecznego systemu oceny sprawności technicznej i przygotowania proekologicznego statków,
- poprawy zarządzania statkami i kierowania ruchem w całej Europie,
- udzielania nowoczesnym, bezpiecznym statkom bonifikaty, a nakładania dodatkowych opłat portowych na statki o obniżonym standardzie,
- poprawy międzynarodowych przepisów w zakresie bezpieczeństwa i ochrony środowiska oraz metod ich egzekwowania.

Planowane jest także zwiększenie częstotliwości i zakresu kontroli statków w portach europejskich – statki nie spełniające standardów unijnych nie będą do nich wpuszczane.

Specyficzną sferę przemysłu okrętowego stanowi budowa statków wojennych. Unia zakłada ścisłą współpracę stoczni budujących jednostki cywilne i wojskowe, a nawet zakłada budowę obu grup jednostek pływających w jednej stoczni. Wynika to z tego, że w ciągu ostatniej dekady marynarki wojenne krajów europejskich znacznie zredukowały wydatki na obronę, co spowodowało, że koszt programu rozbudowy nowoczesnej floty zaczął przekraczać możliwości jednego państwa. Nie pojawiły się też dotąd żadne europejskie programy, łącznie obejmujące marynarki wojenne z dwóch lub trzech państw. Stąd, dzięki usprawnionej kooperacji w ramach programu „LeaderSHIP 2015” oraz wspólnym programom badawczo-rozwojowym, stocznie budujące okręty wojenne będą mogły w sposób bardziej efektywny opracować i budować przyszłe jednostki nawodne i podwodne. Koszty te będą na akceptowalnym poziomie w przypadku współpracy kilku marynarek wojennych. Zwrot zainwestowanych nakładów będzie wówczas szybszy, co przyniesie korzyści także dla podatników. Ponadto stocznie pracujące na rzecz marynarki wojennej dzięki współpracy ze stoczniami handlowymi skorzystają w zakresie lepszego zarządzania kosztami.

W porównaniu z innymi sektorami obrony, europejskie budownictwo okrętów wojennych zdominowane jest przez firmy narodowe, co bez ich konsolidacji spowoduje zagrożenie konkurencyjności eksportu Europy na międzynarodowy rynek okrętów wojennych [„LeaderShip...” 2001, s. 20-21]. Prywatyzacja publicznych stocznii wojennych jest traktowana jako warunek wstępny poprawy i ich wspierania przez Unię.

Stocznie unijne powinny też współpracować w zakresie programów kształcenia swoich pracowników, w tym także przez współpracę z uniwersytetami ogólnymi i specjalistycznymi. Wsparcie Unii Europejskiej będzie polegało na promowaniu wymiany i współpracy między różnymi europejskimi uniwersytetami. Wynikiem tych działań byłoby wprowadzenie europejskiego dyplomu dla różnych specjalności budownictwa okrętowego oraz dofinansowanie studentów pragnących uczestniczyć w programach wymiany. Ponadto same stocznie muszą szkolić swoje kadry kierownicze i techniczne według uzgodnionych standardów, co umożliwi swobodny przepływ tych kadr.

Rozszerzona Unia dostrzegła i uznała za istotne to, że banki komercyjne nie uważają finansowania budowy statków za szczególnie atrakcyjną działalność. Liczba instytucji finansowych otwartych na przemysł okrętowy i inwestycje w żeglugę zmalała z ok. 200 firm w 1996 r. do 130 w 2001 r. Należy się spodziewać, że zainteresowanie to jeszcze bardziej zmaleje od końca roku 2006, kiedy to zacznie obowiązywać nowe, podpisane w Bazylei porozumienie kapitałowe, które wiąże ryzyko niespłacenia pożyczki przez armatora czy stocznię z koniecznością zarezerwowania na ten cel określonego, wyższego kapitału. Dlatego planowane jest utworzenie europejskiego funduszu gwarancyjnego, który ułatwiłby stoczniom kredytowanie budowy statków. Fundusz mógłby gwarantować część wartości kontraktu tak, aby w znacznej części pokryć różnicę między pożyczką a jej częścią gwarantowaną przez hipotekę. Kierowanie tym funduszem zamierza się powierzyć Europejskiemu Bankowi Inwestycyjnemu.

Ponadto UE-25 będzie dążyć do zapewnienia wewnętrznej harmonizacji i przejrzystości warunków finansowania budowy i kredytowania dostawy statków. Oznacza to, że wypracowany w Niemczech i wstępnie wdrożony system leasingu finansowego na budowę nowych jednostek, a także niemiecki system finansowania budowy statków z odpisów podatkowych zamienianych na udziały w statkach rozumianych jako udziały w przedsięwzięciu inwestycyjnym, będą także dostępne dla pozostałych stocznii unijnych. Rozszerzona Unia tworzy dla obu systemów finansowania budowy statków bardziej korzystne i stabilne warunki rozwoju.

Zintegrowany wewnętrznie, unijny przemysł okrętowy powinien postrzegać swoją przyszłość przez pryzmat członkostwa wszystkich stocznii w Europejskiej Unii Monetarnej, czyli strefie wspólnej waluty – euro. Przemysł okrętowy jest przemysłem wiążącym w produkcji znaczne środki finansowe, a współczynnik samofinansowania w najlepszych stoczniach na świecie dochodzi do 30%. Tak więc wynik finansowy stoczni zależy w znacznym stopniu od dostępności i kosztów kredytu, poziomu i relacji wzajemnych kursów walut, warunków finansowych kontraktów, wiarygodności produkcyjno-finansowej stoczni i standingu finansowego banków i kraju, w którym stocznia działa, jak też od zakresu i form wspierania produkcji i eksportu w tym kraju. Tak więc zależy on od szeroko rozumianych finansowych uwarunkowań działania [Jeliński 1998, s. 12-16].



Wprowadzenie wspólnej europejskiej waluty wywoła potrzebę ustanowienia jednolitej bazy dla kształtowania stóp procentowych, która będzie odzwierciedlać poziomy stóp procentowych oferowane przez większość pierwszorzędnych banków działających w strefie euro. Obniżeniu ulegnie też premia od ryzyka, wbudowana w konstrukcję stóp procentowych. Pozwoli to na obniżenie i ustabilizowanie ceny kredytu i powstanie nowych produktów finansowych, dostępnych na równych warunkach wszystkim unijnym stoczniom. Umożliwi to także zdobywanie kapitałów przez stocznie lub armatorów bezpośrednio na jednym, ogromnym, europejskim rynku kapitałowym, a nie jedynie poprzez banki krajowe stoczni lub armatora. Dotyczy to tak emisji papierów wartościowych, jak i pozyskiwania kredytów. Euro doprowadzi więc do ujednoczenia cen kredytu w ramach całej Unii Europejskiej oraz większej ich przejrzystości, a w konsekwencji do większej konkurencji wewnętrznej i węższej specjalizacji międzynarodowej gospodarek poszczególnych krajów – a więc do obniżki cen w całej Unii. Wspólna waluta wymusi dyscyplinę finansową, podniesie konkurencyjność kosztową i obniży koszty finansowe współpracy gospodarczej stoczni z zagranicą. Efektem finalnym powinna być większa wymiana handlowa, a co za tym idzie – wzrost inwestycji i zatrudnienia.

Wraz z utworzeniem strefy euro powstała waluta zdolna do konkurowania z dolarem USA, co może doprowadzić do utraty przez dolara funkcji wyraziciela ceny światowej, w tym zarówno statków, jak i większości surowców i materiałów do ich produkcji.

Handel wewnątrz strefy euro odbywa się równie łatwo jak wewnątrz jednego kraju. Zyskują na tym małe i średnie firmy, dla których wymiana handlowa z zagranicą kojarzy się głównie z różnorodnym ryzykiem i operacjami w obcej walucie oraz z dodatkowymi kosztami. Opłaca się to także dużym przedsiębiorstwom, takim jak stocznie, które zaoszczędzą na kosztach wymiany walut i kosztach administracyjnych zarządzania finansowego. Wszyscy zaś zyskują na obniżce kosztów bankowych przez ograniczenie liczby posiadanych dotychczas kont w kilku walutach do jednego konta w euro [Tempertom 2001, s. 29-31, 251-275].

Członkostwo w Unii Europejskiej to dla wszystkich stoczni pełny dostęp do unijnych funduszy pomocowych o charakterze strukturalnym i spójności, a szczególnie do Programu Operacyjnego „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw”, wspierającego wdrażanie nowoczesnych technologii i restrukturyzację przejściowo niekonkurencyjnych branż przemysłu. Bardzo interesujący dla stoczni jest też udział w V i VI Ramowym Programie Badań Wspólnych, zwanych programami unijnymi, w których czynnie i biernie mogą uczestniczyć wszystkie stocznie europejskie [Dudziak 2004, s. 36-37].

Charakterystycznym elementem integracji państw europejskich w ramach wspólnego organizmu gospodarczego są nie tylko działania w ramach wspólnych interesów unijnych, ale także tworzenie instytucji zajmujących się koordynacją działań i wypracowaniem jednolitego stanowiska, będącego wypadkową tak prio-

rytetów poszczególnych państw, jak i poszczególnych grup przemysłu – w tym i okrętowego [Borkowski 2003, s. 12-20]. Pojedyncze firmy, a nawet ich zrzeszenia narodowe, nie mają realnych szans na skuteczne, samodzielne reprezentowanie interesów swoich członków. Dlatego najlepszą metodą aktywnego uczestnictwa w unijnym procesie decyzyjnym jest przystąpienie do już istniejących form organizacyjnych grupowego lub problemowego nacisku o charakterze stałym lub tymczasowym. To z kolei wymaga lepszego zorganizowania się stoczni oraz ich stałej i konstruktywnej współpracy.

### 3. Podsumowanie

Strategia aktywnej współpracy przemysłu okrętowego rozszerzonej Unii na globalnym światowym rynku statków potwierdza, że globalizacja nie polega na przeciwstawianiu się obiektywnym wpływom rynku i hamowaniu jego rozwoju ze stratą dla wzrostu gospodarczego i dobrobytu społeczeństwa. Największym wyzwaniem jest potrzeba stworzenia systemu zasad działania i instytucji, które zapewnią większą skuteczność zarządzania dużymi organizacjami gospodarczymi o globalnym zasięgu działania. Powinno to jednocześnie pozwalać na zachowanie korzyści rynków globalnych i konkurencji międzynarodowej, bez poświęcania fundamentalnych celów i interesów kraju, branży przemysłu czy jednostki.

### Literatura

- Bieliński J., *Diagnoza sytuacji w światowym przemyśle okrętowym*, „Budownictwo Okrętowe” 2004 nr 2.
- Borkowski S., *Możliwości kształtowania przez Polskę wspólnej polityki handlowej UE w okresie przedczłonkowskim*, „Wspólnoty Europejskie” 2003 nr 9.
- Dudziak J., *CTO w programach ramowych Unii Europejskiej*, „Budownictwo Okrętowe” 2004 nr 1.
- Hübner W., *Znaczenie wielostronnego porozumienia OECD o przestrzeganiu warunków konkurencji w przemyśle stoczniowym*, Forum Okrętowe, Gdańsk 1996 (materiał powielony z zebrania Forum).
- Jeliński B., *Sytuacja finansowa polskiego przemysłu okrętowego w perspektywie powstania Europejskiej Unii Monetarnej*, „Budownictwo Okrętowe i Gospodarka Morska” 1998 nr 7.
- Jeliński B., *Ku jednolitemu rynkowi*, [w:] Z. Brodecki (red.), *Wolność gospodarcza*, Wydawnictwo Prawnicze Lexis Nexis. Warszawa 2003.
- Jeliński B., *Międzynarodowa specjalizacja w przemyśle okrętowym*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1984.
- Jeliński B., *Międzynarodowe uwarunkowania rozwój przemysłu okrętowego*, „Budownictwo Okrętowe i Gospodarka Morska” 2002 nr 3.
- „LeaderShip 2015 – a raad map for the future of EU Ship-building and Ship-Repair Industry” (raport opracowany w 2001 r. przez Committee of EU Shipbuilder’s Association – CESA).
- Moses W., *Open States in the Global Economy*, ST. Martins Press Inc., New York 2000.

Tempertom P. (red.), *Euro*, Wydawnictwo Felberg SJA, Warszawa 2001.  
*Shipping Intelligence Weekly*, „Clarkson Research Studies” 2004 nr 601.

## **THE SHIPBUILDING INDUSTRY OF THE ENLARGED EUROPEAN UNION AND GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY**

### **Summary**

The shipbuilding industry is a socially, economically, politically and militarily important part of the European Union economy. In the world shipping market, which for a long time now has been global in nature, European shipyards play an important, though diminishing role. Aiming at maintaining its shipbuilding industry in a manner guaranteeing its international sustainability the EU has developed the LeaderSHIP 2015 plan. It is an active and creative reply to the challenge posed by the process of globalization of the world's economy.