

Krzysztof KOLTERMAN
P.H.P.U. „Arkol” sp. z o.o. Warszawa

WPLYW TRANSFERU TECHNOLOGII W POLSKIM PRZEMYSŁE MEBLI NA ROZWÓJ MIASTA

INFLUENCE OF THE TRANSFER OF THE TECHNOLOGY IN THE POLISH INDUSTRY OF FURNITURE TO THE DEVELOPMENT OF THE CITY (OF URBAN AREAS)

ABSTRACT: Theme of this article is constituting discussion about investments under the form of the transfer of the technology into the Polish furniture industry, there are subjects about the different organizational-law form, located in cities of Poland. Essential aim of this article is analysis of the influence of these investments on the public-economic development of the city. This influence consists on: for keeping one's balance on the local labour market, domestic and international shaping profits on the level higher than the domestic average wages and on the special offer of the city on the forum. It is possible to assess, that in the end of these investments the majority of the production of furniture in Poland comes from enterprises whom actively new technologies are accustoming through the transfer. In the very big measuring cup exactly thanks to opening the business for the transfer of new technologies, the Polish furniture industry got the strong position on the European market of furniture.

KEY WORDS: technology, transfer, enterprise, furniture, city

Transfer technologii jako czynnik rozwoju lokalnego

W teorii ekonomii, jak również w praktyce gospodarczej, przeważa pogląd o pozytywnym wpływie transferu technologii na gospodarkę przyjmującą te inwestycje. W tym czasie bowiem wzrasta zatrudnienie, dzieje się zazwyczaj tak również po oddaniu inwestycji do eksploatacji. Oczywiście nie jest to jednak reguła – w przypadku modernizacji istniejącego przedsiębiorstwa często następuje redukcja zatrudnienia. Inwestycje tego rodzaju dla gospodarki miasta oznaczają również wdrożenie nowych technologii, co stanowi warunek konieczny wzrostu eksportu (por. Misala 2001; Pilar-ska 2005; Przybylska 2001).

Nie podważając opinii, że jednym z istotnych egzogenicznych czynników mających wpływ na dynamikę rozwoju społeczno-gospodarczego miasta jest napływ zagranicz-

nych technologii, należy zwrócić uwagę na pewne ryzyko związane z możliwością dążenia partnera zagranicznego do wypracowania dominującej pozycji technologicznej w danej branży. Napływ ten – transfer technologii – jest jednym ze sposobów pozyskiwania dostępu do współczesnych technologii czy też rozszerzenia dostępu do światowych rynków. Jest on uznawany za istotny warunek rozwoju polskich miast. Stanowisko to uzasadnia doświadczenie wielu miast metropolitarnych. W okresach ważnych dla ich rozwoju stawały się one importerami kapitału zagranicznego pod postacią napływu nowych technologii. Bezsportny jest też fakt, że takie inwestycje wywierają wpływ na rynek pracy. Nie chodzi tu wyłącznie o ilościowe aspekty problemu. Inwestycje te wpływają przede wszystkim na jakość pracy, czyniąc ją bardziej efektywną.

Szczególne znaczenie dla rozwoju miasta mają bezpośrednie inwestycje poprzez transfer technologii w przemyśle mebli, które wiążą się najczęściej z napływem dużego kapitału, nowoczesnych technologii produkcji i technik zarządzania. Inwestycje te stanowią dodatkowe źródło kapitału oraz są istotnym czynnikiem wpływającym na unowocześnienie gospodarki polskich miast. Inwestorzy wprowadzają do przedsiębiorstw nowe technologie, nowe formy zarządzania i organizacji produkcji, przyczyniają się do powstania powiązań z gospodarką kraju, z którego pochodzą nowe technologie, i – co dla nas najważniejsze – wpływają na zatrudnienie i rozwój czynnika ludzkiego. Tym samym przyczyniają się one do poprawy jakości produkcji, jej elastyczności i specjalizacji, innowacyjności, podnoszenia kwalifikacji pracowników, a także do wzrostu dochodów ludności.

Potencjał polskiego przemysłu meblarskiego

Przemysł meblarski jest od początku lat 90. XX w. uważany za jedną z ważniejszych sił napędowych polskiej gospodarki i eksportu (Kalupa 2004). Udział przemysłu meblarskiego w 2006 r. w wytwarzaniu PKB to 2,1%, czyli ponad dwa razy więcej niż w pozostałych krajach Unii Europejskiej. Na rynku meblarskim w Polsce działa ok. 90 dużych firm zatrudniających ponad 200 pracowników, ok. 400 firm o zatrudnieniu nieprzekraczającym 200 osób oraz przeszło 6000 firm o zatrudnieniu nieprzekraczającym 49 pracowników. Największe firmy generują ponad 75% produkcji przemysłu meblarskiego (*Meble mieszkaniowe...* 2007). Wskaźniki rentowności przedstawia tabela 1.

Branża meblarska już od wielu lat wykazuje bardzo wysoką dynamikę produkcji, znacznie większą od średniej w przemyśle. Wśród przedsiębiorstw zatrudniających ponad 9 osób produkcja sprzedana wzrosła w 2006 r. w stosunku do 2005 r. o 7,2%, co było głównie wynikiem znacznej poprawy koniunktury w budownictwie oraz korzystnej sytuacji w przemyśle meblarskim (*Meble mieszkaniowe...* 2007).

Pozytywne tendencje w zakresie produkcji i wydajności pracy w przemyśle drzewnym wpłynęły na poprawę wyników finansowych. Szybki wzrost przychodów z całokształtu działalności (o 7%) przy nieco wolniejszym wzroście odpowiadających im kosztów (o 6,8%) skutkowało wysoką dynamiką wyniku finansowego (110,4%). Wskaźnik

rentowności ze sprzedaży wyniósł 4,7% w 2006 i 2007 r. Wyraźnie poprawiła się również płynność finansowa sektora drzewnego (*Polska 2007... 2008*).

Tabela 1

Rentowność przemysłu meblarskiego w latach 2005–2007

Wyszczególnienie	2005	2006	2007
Wskaźnik rentowności ze sprzedaży	5,8	4,7	4,7
Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności	94,3	95,4	95,7
Wskaźnik płynności finansowej I stopnia	24,7	18,7	17,0
Wskaźnik płynności finansowej II stopnia	92,7	97,9	76,9
Wskaźnik rentowności obrotu brutto	5,8	4,6	4,4
Wskaźnik rentowności obrotu netto	4,9	4,3	3,7
Udział liczby przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w ogólnej liczbie przedsiębiorstw	73,5	73,5	73,8
Udział przychodów przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w przychodach z całokształtu działalności	84,1	85,6	87,0

Źródło: *Rocznik... 2007*, 176; *Biuletyn statystyczny... 2008*, 98.

Polski przemysł meblarski zatrudnia 120 000 osób, a przyrost zatrudnienia, w ciągu ostatnich 3 lat, to blisko 40%. W branży funkcjonuje 6,5 tys. firm o zatrudnieniu powyżej 5 osób. Tabela 2 przedstawia strukturę polskiego przemysłu meblarskiego według kryterium wielkości zatrudnienia.

Tabela 2

Struktura polskiego przemysłu meblarskiego według zatrudnienia

Wielkość firmy	Liczba firm	Udział w ogólnej liczbie firm [w %]
Firmy duże o zatrudnieniu powyżej 250 osób	80	1,23
Firmy średnie o zatrudnieniu pomiędzy 50–250 osób	400	6,17
Firmy małe o zatrudnieniu 10–50 osób	1000	15,43
Firmy mikro o zatrudnieniu 5–9 osób	5000	77,16
Razem	6500	100,00

Źródło: Adamowicz, Strzelecki, Wiktorski [red.] 2008, 42.

Sytuację w branży meblarskiej najczęściej analizuje się w kontekście innych branż pokrewnych, tj. branży drzewnej (w tym: tartacznictwa, produkcji płyt drewnopochodnych, opakowań drewnianych, stolarki budowlanej, galanterii drzewnej itp.) oraz branży papierniczej. Przy takich analizach należy zwrócić uwagę na to, że udział produkcji sprzedanej w branży meblarskiej w całym przemyśle wykorzystującym do przerobu drewno

stanowi 42%, w odniesieniu do zatrudnienia jest to 50-procentowy udział, a w wartości eksportu udział ten stanowi 53% (Adamowicz, Strzelecki, Wiktorski [red.] 2008).

W eksporcie mebli przodują liderzy polskiego rynku meblarskiego. Na dziesięciu przypada czwarta część sprzedawanych za granicę produktów. Listę otwiera Swedwood Poland, czyli właściciel kilkunastu tartaków i sześciu zakładów finalnych (eksport w 2006 r. – 1,9 mld złotych). Dzięki tej grupie, ale także firmie Com.40 (producentowi mebli tapicerowanych i materaców), Polska jest drugim co do wielkości na świecie dostawcą mebli i wyrobów drewnianych do sieci IKEA (Stefaniak 2007). Kolejne miejsca zajmują już niemal wyłącznie firmy z polskim kapitałem. Sprzedaż za granicę przynosi im przeciętnie 75% przychodów, a rozpiętość wynosi od 100% (DFM z Dobrego Miasta, producent mebli tapicerowanych) do 18,2% (największy producent z krajowym kapitałem, Black Red White z Biłgoraja). O rozmiarach eksportu decydują także setki małych zakładów. Chociaż niekiedy wysyłają poza kraj niewielką część swoich produktów, jest ich jednak w sumie tak wiele, że liczą się w łącznej puli eksportowej (*Polska 2007...* 2008). Wielkość eksportu polskiego przemysłu meblarskiego przedstawia tabela 3.

Tabela 3

Wartość eksportu artykułów meblarskich w latach 2005–2007 r. [w mln zł]

Lata	Ogółem	Kraje rozwinięte gospodarczo		Kraje Europy Środkowo-Wschodniej	Kraje rozwijające się gospodarczo
		razem	w tym UE		
2005	15988,3	14872,3	13670,7	785,2	330,8
2006	16842,5	15476,2	14304,6	1009,3	357,0
2007	19563,2	–	–	–	–

Źródło: *Rocznik statystyczny...* 2007, 400; *Sukces eksportowy...* 2008.

Największym odbiorcą polskich mebli w UE są Niemcy. To właśnie tam trafiło w 2006 r. 38,6% wszystkich wyeksportowanych krzesel, stołów, witryn czy foteli – liczonych wartościowo, w dolarach. Tymczasem popyt na te produkty w Niemczech wzrósł jedynie – patrząc z polskiego punktu widzenia – o 5%, do 28 mld euro. Zarazem import mebli w Niemczech zmalał (o 0,8%), co dotknęło także polskich wytwórców. Eksport do Wielkiej Brytanii zwiększył się o 18%, do Francji o 6,6%. Natomiast odbiorcy z Czech kupili aż trzykrotnie więcej polskich mebli. Tym samym kraj ten stał się drugim ich odbiorcą. Osiągnięto to dzięki lepszej współpracy z miejscowymi dystrybutorami, otwieraniu za południową granicą własnych sklepów albo budowie sieci sklepów franczyzowych, jak zrobił to Black Red White (*Polska 2007...* 2008).

Wzrost zamówień i dobre prognozy na przyszłość zachęcają firmy do inwestycji w zwiększenie produkcji. Dlatego powstają nowe fabryki mebli, a wiele przedsiębiorstw planuje budowę lub kupno kolejnych zakładów. Do inwestycji zachęca ożywienie na krajowym rynku.

Inwestycje w transfer technologii przemysłu meblarskiego a rozwój lokalny

Od 1991 r. strumień blisko 75% zagranicznego kapitału zainwestowanego w przemysł polski został skierowany do zakładów już istniejących (*buy out*), a dalsze 6% na tereny uprzednio zainwestowane pozarolniczo (*brownfield*). Tendencja do lokalizacji inwestycji w regionach rozwiniętych prowadzi do dalszego wzmocnienia najsilniejszych regionów gospodarczych kraju – obszaru metropolitalnego Warszawy, Wielkopolski i Górnośląskiego Okręgu Przemysłowego. Wpływa także na rozwój pojedynczych ośrodków na terenach słabiej rozwiniętych, ale nie aktywizuje całych regionów, czym powiększa dystans pomiędzy regionami rozwiniętymi a peryferyjnymi (Domański 2001). Sukcesy firm, które zainwestowały swój kapitał, wywołały efekt mnożnikowy. Polegał on na tym, że każdy wielki koncern przyciągał za sobą dużą liczbę firm współpracujących i kooperujących, które również wybierały Polskę jako miejsce inwestycji. A te pociągały za sobą kolejne.

Przemysł meblarski należy do grupy gałęzi przemysłu, do których zagraniczny kapitał w postaci inwestycji bezpośrednich zaczął płynąć najwcześniej. Napływ ten był szczególnie widoczny w pierwszej połowie lat 90. XX w., a podstawowym czynnikiem zachęcającym do tego transferu był potencjał polskiego rynku (jego fizyczne rozmiary) i przewidywane tempo wzrostu konsumpcji w naszym kraju. Niewiele mniejsze znaczenie miał fakt istnienia w Polsce o wiele tańszej aniżeli na zachodzie Europy, a przy tym dobrze przygotowanej kadry specjalistów.

W grupie firm dużych przeważają przedsiębiorstwa z kapitałem mieszanym. Suma inwestycji zagranicznych w polskim przemyśle meblarskim w okresie 1990–2006 wyniosła 282 mln dol. (według Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych – PAIIIZ uwzględniając inwestycje powyżej 1 mln dol.). Inwestycje zagraniczne otwierały dostęp do rynków zbytu oraz ułatwiały transfer technologii i wiedzy z zakresu zarządzania. Ponadto rozwój przemysłu meblarskiego stymulowany był przez inwestycje w branży tworzyw drzewnych, w której nakłady wyniosły ponad 1600 mln dol., kilkakrotnie więcej niż w samym meblarstwie. Były wśród nich m.in. takie znane firmy, jak: Pfleiderer AG, Krono-Holding AG czy Veneer Design International.

Szereg firm włożyło wiele wysiłku w budowanie nowych marek lub odnawianie istniejących oraz związanych z nimi produktów jako towarów markowych o wysokich walorach użytkowych i estetycznych. Dziś można wymienić grupę marek znanych w Europie i coraz częściej poza jej granicami. W tym gronie należy wymienić: Swarzędz SA, Bydgoskie Fabryki Mebli, Black Red White (Biłgoraj), Kler (Dobrodzień), Vox (Kobylnica), Bodzio, Comet (Poznań), Twój Styl (Police), Mazurskie Meble (Olsztyn), Forte (Ostrów Mazowiecka), Mazowiecka Fabryka Mebli GMP (Warszawa, Mława), Nowy Styl (Krosno). Do działań mających na celu ugruntowanie pozycji polskiego meblarstwa w kraju i za granicą należy również ustanowienie znaku branżowego POLSKIE MEBLE – POTWIERDZONA JAKOŚĆ (ang. *Polish furniture – proven quality*), którego stosowanie potwierdzili znaczący producenci mebli w Polsce (Adamowicz, Strzelecki, Wiktorski [red.] 2008).

Na podstawie danych GUS można szacować, że wartość inwestycji w polskim przemyśle meblarskim w 2007 r. była o ponad 30% większa niż w roku poprzednim i wyniosła prawie 1,2 mld zł (*Raport marketingowy...* 2008, 20–21). Dla utrzymania swej konkurencyjnej pozycji polska branża meblarska podejmuje zarówno działania w sferze inwestowania w nowoczesne technologie, systemy zarządzania, jak i działania lobbujące na rzecz stabilizacji rynku drewna i materiałów drewnopochodnych. Wysoka konkurencyjność polskiego przemysłu meblarskiego leży w interesie wszystkich przedsiębiorstw z łańcucha dostaw, a mianowicie: producentów płyt drewnopochodnych, tartaków oraz Gospodarstwa Państwowego Lasy Państwowe (Adamowicz, Strzelecki, Wiktorowski [red.] 2008). Rozwój przemysłu meblarskiego w danym regionie ma niewątpliwie znaczenie dla władz i społeczności lokalnych przede wszystkim w zakresie dochodów lokalnych i tworzenia miejsc pracy.

Wiodącym przykładem jest tutaj działalność Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego. Wielkopolska ma wielowiekowe tradycje produkcji drzewno-stolarskiej i meblarskiej. Warsztaty tego typu istniały w Swarzędzu już w XVII w. Obecną wielkość populacji przedsiębiorstw meblarskich w Wielkopolsce szacuje się na około 3700 jednostek, z czego większość firm skupiona jest w Poznaniu, Swarzędzu, Baranowie, Łące Opatowskiej, Słupcy i Krotoszynie, a więc miejscowościach o długoletniej tradycji meblarskiej i leżących na szlakach krajowych i międzynarodowych: Warszawa–Konin–Słupca–Swarzędz–Poznań–Baranowo–Berlin. W wymienionej liczbie przedsiębiorstw 103 firmy meblarskie należą do Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego. Przeprowadzone wśród nich badanie ankietowe wykazało, iż 37,9% z nich odnotowało w 2006 r. 10% udziału wydatków na inwestycje w nowe technologie, 27% wydatkowało już 11–20%, a 10,7% firm wydało 21–50% przychodów na zakup maszyn lub urządzeń. Najwięcej firm, bo 26,2% miało 100% załogi pochodzącej z gminy, w której znajduje się firma, 24,3% firm miało 21–50% załogi miejscowej, a 23,3% miało 51–99%. Gminy, które miały do 20% załogi lokalnej, stanowiły w badaniu zdecydowaną mniejszość. Ponadto 13,6% ankietowanych firm prowadziło praktyki dla studentów wielkopolskich uczelni z myślą o przyszłym ich zatrudnieniu na stanowiskach specjalistycznych lub kierowniczych. W grupie badanych firm 64,1% korzystało z usług firm zewnętrznych (*outsourcing*). Najczęściej korzystano z zewnętrznych usług transportowych (66,7%), księgowości i audytu (50%), doradztwa prawnego (42,4%) i informatycznego (31,8%). Ponadto 24,2% przedsiębiorstw korzystało z zewnętrznych usług firm sprzątających i ochroniarskich. W zakresie współpracy przedsiębiorstw meblarskich z jednostkami samorządu lokalnego najczęstszym partnerem były urzędy gminne (84,9%); 43,4% firm meblarskich współpracowało z władzami powiatowymi. Jeśli chodzi o zakres współpracy firm z jednostkami samorządu lokalnego, najwięcej firm (64,2%) kontaktowało się w celu zatrudnienia bezrobotnych. Drugim powodem współpracy był sponsoring (28,1%), a następnymi – udział w inicjatywach rozwoju lokalnego lub regionalnego (6,8%) i przyciągnięcie nowych inwestorów do przedsiębiorstwa (1%) (Kalupa 2007).

W skali całego kraju zdecydowana większość działających na polskim rynku firm meblarskich ma bardzo ambitne plany inwestycyjne. Plany inwestycyjne IKEA do 2015 r., obejmują m.in. dokończenie i rozbudowę fabryk mebli w Wielbarku i Lubawie, budowę sklepów własnych i parków handlowych, w Poznaniu („Bulwary Poznańskie”), Łodzi („Port Łódź”), Gdańsku, Bydgoszczy, Szczecinie, Rzeszowie, Lublinie (30 tys. m² megasklep, 76 tys. m² park handlowy).

KPM „Agata” do 2011 r. zamierza wprowadzić spółkę na giełdę, co rok otwierać po cztery duże (powyżej 10 tys. m²) salony firmowe (najbliższe plany dotyczą Szczecina, Kalisza, Katowic i Opola), uruchamia produkcję własną w fabrykach Mazur Look i Mazur Comfort oraz w Wietnamie. W latach 2010 i 2011 „Agata” zamierza osiągnąć obroty ok. 1 mld zł netto ze sprzedaży na rynku polskim.

Black Red White (20% udziału w polskim rynku mebli) również planuje pozyskanie środków pieniężnych z giełdy dla dalszej rozbudowy własnych centrów sprzedaży. W 2008 r. wybudowano (lub są na ukończeniu) 10–14-tysięczne (w m²) centra meblowe Black Red White w Zabrze, Bytomiu, Rybniku, Łodzi, Warszawie. Dokończony będzie remont i rozbudowa flagowego centrum w Lublinie na ul. Diamentowej; są już także wykupione działki pod budowę kolejnego centrum w Krakowie przy ul. Zakopiańskiej.

Rozbudowę własnej sieci salonów sprzedaży zapowiadają m.in.: producenci mebli tapicerowanych – olsztyński Mebelplast, opolski Mebelpax, Meblomak z Rumii, Nassen z Paczkowa; producenci mebli skrzyniowych – Paged, odnowiony zielonogórski Zefam, Matkowski, Wajnert, Ludwik Styl; producenci mebli kuchennych – Emka.

Powstają i rozbudowują się pojedyncze obiekty handlowe: lubelskie centrum Gala – Dom i Wnętrze; w 2008 r. otwarty został w Krakowie nowoczesny salon koncepcyjny 4 Style; sporo miejsca na sprzedaż mebli i artykułów wyposażenia wnętrz przeznaczają zapewne tarnowskie i rzeszowskie Centrum Handlowe „Plaza” oraz rzeszowskie Centrum Handlowe „Millennium” (2009), a także lubelskie Centrum Handlowe „Felicity” (2010).

Instytucjonalne i naukowe wsparcie rozwoju lokalnych liderów przemysłu meblarskiego

W Polsce dostępna jest wysoko wykwalifikowana kadra technologów i pracowników produkcyjnych. Pomogła w tym działalność dwóch szkół wyższych: Wydziału Technologii Drewna Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie oraz Wydziału Technologii Drewna Akademii Rolniczej w Poznaniu, kształcących kadry dla przemysłu drzewnego i meblarskiego od 60 lat.

Jednym z praktycznych działań w zakresie upowszechniania innowacji w meblarstwie był program poznańskiego Instytutu Technologii Drewna z 2004 r., który zakładał (*Strategia... 2003*):

- podjęcie i zrealizowanie tematu badawczego dotyczącego oceny innowacyjności poszczególnych branż sektora drzewnego; przeprowadzenie badań ankietowych wśród producentów materiałów i wyrobów drzewnych, zapoznanie ankietowanych przedsiębiorstw z wynikami badań i ocena innowacyjności z uwzględnieniem specyfiki poszczególnych branż (tartaczna, płyt drewnopochodnych, meblarska, stolarki budowlanej); upowszechnienie w środowisku leśno-drzewnym i jego otoczeniu wyników badań poprzez publikacje o różnym charakterze (naukowym, popularno-naukowym);
- podjęcie działań i zorganizowanie Polskiej Platformy Technologicznej Sektora Leśno-Drzewnego (podpisanie porozumienia na konferencji z Ministerstwem Nauki i Informatyzacji, w styczniu 2005 r.); opracowanie struktury, treści i zakresu porozumienia oraz planu pracy Platformy; koordynowanie zakresu i harmonogramu działań z przedsięwzięciami Europejskiej Platformy Technologicznej Sektora Leśno-Drzewnego;
- uczestnictwo w inicjowaniu działań międzynarodowej sieci ERA-WOOD w sektorze leśno-drzewnym (m.in. pomoc w nawiązaniu kontaktów z polskimi producentami różnych wyrobów drzewnych, kreowanie koncepcji działalności);
- włączenie się w struktury i działania europejskiej sieci naukowej InnovaWood (skupiającej 76 instytucji naukowych, badawczo-rozwojowych, przemysłowych sektora leśno-drzewnego z 23 krajów) w zakresie: transferu wiedzy, badań i rozwoju, edukacji i szkoleń, ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju oraz problematyki całego „łańcucha drzewnego”.

Uzupełnieniem był program Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), która przygotowała szczegółowy zakres prac objętych Programem na lata 2003–2006 – Tworzenie mechanizmów i struktur rozwoju elektronicznej gospodarki w Polsce „Elektroniczna Platforma Wspomagania Handlu – eHandel”. W ramach powyższego programu ogłoszono dwa postępowania przetargowe na wykonanie Centralnego Repozytorium Wzorów Dokumentów Elektronicznych oraz testowano autorskie oprogramowanie. Program skierowany był do wszystkich małych i średnich przedsiębiorstw niezależnie od branży i miał na celu poprawę ich konkurencyjności (*Raport marketingowy...* 2008, 23).

Z kolei Katedra Meblarstwa Akademii Meblarskiej, w ramach Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego, oferuje MSP z branży meblarskiej szkolenia z zakresu („Biuletyn...” 2005):

- Europejskich Norm Jakości w przemyśle meblarskim,
- logistyki towarów (zarządzanie łańcuchem dostaw – logistyka zaopatrzenia, produkcji, dystrybucji, systemy informatyczne w logistyce),
- wsparcie informatyczne biznesu, sterowanie produkcją,
- projektowanie i wdrażanie zintegrowanych informatycznych systemów zarządzania (ZISZ),
- projektowanie i wdrażanie systemów zarządzania CNC i nakładek CAD dedykowanych meblarstwu,
- wdrażania innowacji w firmie.

Bariery rozwoju inwestycyjnego i technologicznego

Komputerowe wspomaganie sterowania i zarządzania produkcją poprzez integrację systemu informatycznego ze wszystkimi działami przedsiębiorstwa, biurami, halami produkcyjnymi, urządzeniami przemysłowymi, obrabiarkami sterowanymi numerycznie, automatycznymi magazynami elementów, surowców czy narzędzi umożliwia produkcję wyrobów w sposób w pełni zintegrowany. Jednak większość producentów mebli w Polsce nadal nie dysponuje tak zaawansowanymi metodami wytwarzania, które obejmowałyby kompleksowo całe przedsiębiorstwo (Smardzewski 2007). Poza tym specyfika branży meblarskiej powoduje, że większość systemów informatycznych, które sprawdzają się we wspomaganianiu zarządzania przedsiębiorstwami branży mechanicznej, nie spełnia oczekiwań producentów mebli. Jak się podkreśla w literaturze i opracowaniach branżowych, przyczyny takiego stanu rzeczy tkwią w odmiennych strategiach działania biznesowego różnych producentów mebli, na które nakłada się nieznajomość wśród wdrożeniowców zagadnień związanych z szeroko rozumianym meblarstwem (*Raport marketingowy...* 2008; „Biuletyn...” 2005, 3–4; *Strategia dla przemysłu drzewnego...* 2005, 21–22). W szczególności konsultantom i inżynierom zajmującym się ZISZ, brakuje wiedzy z zakresu: mechanicznej obróbki drewna i tworzyw drzewnych, hydrotermicznej obróbki drewna, klejenia i uszlachetniania powierzchni elementów mebli, a także brakuje wystarczającego doświadczenia w komputerowej integracji procesów technologicznych w fabrykach mebli podczas budowania oprogramowania dedykowanego meblarstwu (Smardzewski 2007).

Poza wyżej wymienionymi trudnościami technologicznymi w ostatnim okresie problemem dla polskiej branży meblarskiej, podobnie jak i całego przemysłu, jest światowy kryzys. Polską branżę meblarską cechuje wyjątkowo duża zależność od eksportu. Ocenia się, że na rynki zagraniczne trafia ponad 80% krajowej produkcji. W takiej sytuacji każde osłabienie koniunktury w krajach będących głównymi odbiorcami polskich mebli oraz wzrost kursu złotego w stosunku do euro, a także innych walut państw UE, powoduje zmniejszenie sprzedaży zagranicznej. Z takimi właśnie tendencjami mamy do czynienia w ostatnim czasie.

Na poprawę sytuacji firm meblarskich nie wpływają też rosnące koszty transportu, pracy i zakupu surowców, które nie są bez znaczenia przy kształtowaniu końcowej ceny mebli. Ocenia się, że wydatki na materiały stanowią ponad 60% całkowitych kosztów produkcji i odgrywają obecnie najważniejszą rolę w kształtowaniu ceny końcowej wyrobów gotowych.

Kolejnym problemem pogarszającym konkurencyjność polskich producentów są również rosnące koszty pracy oraz odpływ z kraju najbardziej wykwalifikowanej siły roboczej. Od czasu wejścia Polski do Unii Europejskiej wynagrodzenia wzrosły o ponad 20%. Przeciętna płaca pracowników przemysłu w Polsce tylko w I połowie 2008 r. wzrosła o 24% i zbliżyła się do płac w krajach zachodniej Europy. To kolejna, coraz wyższa pozycja kosztowa kreująca ostateczną cenę polskiego produktu drzewnego. Analogicznie do produktu – jeśli polski pracownik nie może być tańszy od pracownika

na Ukrainie czy Litwie, to musi być lepszy: bardziej elastyczny, dyspozycyjny, lepiej wykształcony, a tacy pracownicy są głównie mieszkańcami średnich i dużych miast.

W najtrudniejszej sytuacji znalazły się firmy działające w najniższym segmencie rynku, oferujące meble tanie, często produkowane na zlecenie zachodnich sieci handlowych. Warto zaznaczyć, że nawet w warunkach większej rentowności polskiego eksportu, na rynkach zagranicznych polskim przedsiębiorstwom meblarskim zagrażała konkurencja z Dalekiego Wschodu (głównie Chin). Obecnie, przy dużej konkurencji cenowej, argument niskiej ceny nie daje oczekiwanych rezultatów. Polskie firmy, które postawiły na sprzedaż tanich mebli na skalę masową, mają obecnie coraz większe problemy (Adamowicz, M. Strzelecki, T. Wiktorski [red.] 2008).

Niektóre firmy próbują radzić sobie, stopniowo zmieniając swoją ofertę poprzez przechodzenie do średniego i wyższego segmentu cenowego. Na tych poziomach cena dla klienta nie odgrywa najważniejszej roli. Kupujący zwracają uwagę na markę oraz związane z nią jakość i serwis. Obecność na średniej i wyższej półce cenowej oznacza konieczność bliższego kontaktu z odbiorcą, tworzenie własnej, międzynarodowej sieci dystrybucji.

Bibliografia

- Adamowicz M., Strzelecki M., Wiktorski T. (red.), 2008, *Meblarstwo w liczbach. Wybór materiałów*, Opolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli, Warszawa.
- Biuletyn statystyczny*, 2008, nr 6(608), GUS, Warszawa.
- „Biuletyn Wielkopolski Klaster Meblarski” 2005, nr 1.
- Domański B., 2001, *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki*, Kraków.
- Kalupa Ł., 2004, *Meblarstwo w Polsce. Kondycja. Podstawy sukcesu. Perspektywy*, Toruń.
- Kalupa Ł., 2007, *Strategia rozwoju Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego*, Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Poznań.
- Meble mieszkaniowe, biurowe, kuchenne. Stan po 2006 roku oraz prognoza rozwoju rynku do 2010 roku. Raport marketingowy*, Incona, Warszawa 2007.
- Misala J., 2001, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Warszawa.
- Pilarska G., 2005, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, Kraków.
- Polska 2007. Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008.
- Przybylska K., 2001, *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej. Empiryczna weryfikacja lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech*, Kraków.
- Raport marketingowy na temat rynku mebli mieszkaniowych, biurowych, kuchennych i użyteczności publicznej w Polsce, krajach Unii Europejskiej i Europy Środkowo-Wschodniej w 2007 r. i w I połowie 2008 r. oraz strategia i prognoza do 2012 r.*, Inmark, Warszawa 2008.
- Rocznik statystyczny przemysłu 2007*, GUS, Warszawa 2007.
- Smardzewski J., 2007, *Komputerowo zintegrowane wytwarzanie mebli*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Poznań.
- Stefaniak P., *Polskie meble – ozdoba gospodarki*, „Manager” 2007, nr 11.
- Strategia dla przemysłu drzewnego do 2006 roku*, Ministerstwo Gospodarki Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2003.

Strategia dla przemysłu drzewnego do 2006 roku. Informacja z realizacji zadań za okres do końca 2004 roku, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005.

Sukces eksportowy polskich mebli oraz znaczenie branży meblarskiej dla rozwoju polskiej gospodarki, Opolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli, Poznań 2008.

WPŁYW TRANSFERU TECHNOLOGII W POLSKIM PRZEMYSŁE MEBLI NA ROZWÓJ MIASTA

ABSTRAKT: Tematem niniejszego artykułu, stanowiącego rozważania o inwestycjach pod postacią transferu technologii w polski przemysł meblowy, są podmioty o różnej formie organizacyjno-prawnej, zlokalizowane w miastach Polski. Zasadniczym celem jest analiza wpływu tych inwestycji na rozwój społeczno-gospodarczy miasta. Wpływ ten polega na: utrzymaniu równowagi na lokalnym rynku pracy, kształtowaniu zarobków na poziomie wyższym od przeciętnego wynagrodzenia krajowego oraz na promocji miasta na forum krajowym i międzynarodowym. Można szacować, że w efekcie tych inwestycji większość produkcji mebli w Polsce pochodzi z przedsiębiorstw, które aktywnie wdrażają poprzez transfer nowe technologie. W dużej mierze właśnie dzięki otwarciu branży na transfer nowych technologii polski przemysł meblarski zdobył mocną pozycję na europejskim rynku mebli.

SŁOWA KLUCZOWE: technologia, transfer, przedsiębiorstwo, meble, miasto