

Redakcja naukowa / Editors
Eliza Przeździecka / Maciej Cygler

POLSKA W OBLICZU SZANS I ZAGROŻEŃ W GLOBALNEJ GOSPODARCE

POLAND IN THE FACE OF OPPORTUNITIES AND THREATS IN THE GLOBAL ECONOMY

SGH

Oficyna
Wydawnicza

**POLSKA W OBLICZU SZANS
I ZAGROŻEŃ W GLOBALNEJ
GOSPODARCE**

**POLAND IN THE FACE OF
OPPORTUNITIES AND THREATS
IN THE GLOBAL ECONOMY**

Redakcja naukowa / Editors
Eliza Przeździecka / Maciej Cygler

POLSKA W OBLICZU SZANS I ZAGROŻEŃ W GLOBALNEJ GOSPODARCE

**POLAND IN THE FACE OF
OPPORTUNITIES AND THREATS
IN THE GLOBAL ECONOMY**

Recenzje/Reviewers

Ewa Mińska-Struzik

Ewa Oziewicz

Redakcja językowa/Editors

Jacek Skawiński/Mirosław Szymański

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2023

© Copyright by SGH Warsaw School of Economics, Warsaw 2023

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione/All rights reserved. Any copying, reprinting or distribution of a part or the whole of this publication without the prior permission of the publisher is forbidden

Wydanie I/First Edition

ISBN 978-83-8030-604-2

Oficyna Wydawnicza SGH – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162/162

SGH Publishing House

Niepodległości Ave., 02-554 Warsaw, Poland

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Projekt i wykonanie okładki/Cover design

Magdalena Limbach

Skład i łamanie/DTP

DM Quadro

Druk i oprawa/Print and binding

volumina.pl Sp. z o.o.

ul. Ks. Witolda 7–9

71–063 Szczecin

tel. 91 812 09 08

e-mail: druk@volumina.pl

Zamówienie/Order 45/III/23

SPIS TREŚCI / TABLE OF CONTENTS

SŁOWO WSTĘPNE / FOREWORD	9
--------------------------------	---

Część / Part I

POLSKA W ZMIENIAJĄCEJ SIĘ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ **POLAND IN A TRANSFORMING WORLD ECONOMY**

1

KSZTAŁTOWANIE SIĘ POŁOŻENIA POLSKI W MIĘDZYNARODOWYM PODZIALE PRACY PO 1989 R.	15
Tomasz Bojnicki	

2

THE DEVELOPMENT OF TRADE INTERVENTIONS IMPLEMENTED BY POLAND. CHARACTER, DIRECTION, DYNAMICS	29
Agnieszka Piekutowska, Paweł Konopka	

3

POLSKI „ZIELONY” EKSPORT – SZANSE WYKORZYSTANIA NISKOEMISYJNEJ TRANSFORMACJI	47
Marek Wąsiński	

4

IMPLEMENTATION OF THE DIGITAL SINGLE MARKET IN THE EU. A MISSED OPPORTUNITY TO FINANCE THE DEVELOPMENT OF DIGITALISATION IN POLAND FROM THE RECOVERY AND RESILIENCE FACILITY?	57
Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska	

5

UWARUNKOWANIA I PERSPEKTYWY WSPÓŁPRACY POLSKI Z SZANGHAJSKĄ ORGANIZACJĄ WSPÓŁPRACY	79
Jerzy Grabowiecki, Monika Fiedorczuk	

6

FIRMA „WYSOKIEGO RYZYKA” NA RYNKU INFRASTRUKTURY TELEKOMUNIKACYJNEJ W POLSCE – STUDIUM PRZYPADKU HUAWEI	95
Magdalena Suska	

SPIS TREŚCI / TABLE OF CONTENTS

Część / Part II

ODPOWIEDZI NA WYZWANIA EKONOMICZNE ZWIĄZANE Z PANDEMIA COVID-19

RESPONSES TO THE ECONOMIC CHALLENGES OF THE COVID-19 PANDEMIC

7

PANDEMIA COVID-19 A PRZEMIANY PROCESU GLOBALIZACJI. WNIOSKI DLA POLSKI ... 111
Anna Odrobina

8

GLOBALNE ŁAŃCUCHY WARTOŚCI W DOBIE PANDEMII COVID-19 131
Bogusława Drelich-Skulska, Sebastian Bobowski

9

WSPÓLNA POLITYKA HANDLOWA UNII EUROPEJSKIEJ W WARUNKACH PANDEMII
COVID-19 147
Małgorzata Czermińska

10

HANDEL ZAGRANICZNY POLSKI NA TLE HANDLU UNII EUROPEJSKIEJ W OBLCZU
PANDEMII COVID-19 171
Ewa Dziawgo

11

UWARUNKOWANIA ODPORNOŚCI POLSKIEGO EKSPORTU WOBEC POZOSTAŁYCH
KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ W OKRESIE PANDEMII
COVID-19 197
Aneta Kosztowniak

12

COVID-19 STATE AID BY BENEFICIARY SIZE IN POLAND IN 2020 219
Adam A. Ambroziak

13

FACTORS INFLUENCING RAPID INTERNATIONALISATION OF BUSINESS
IN THE COVID-19 PANDEMIC 251
Elena Pawęta

SPIS TREŚCI / TABLE OF CONTENTS

Część / Part III

SPOJRZENIE NA GLOBALNĄ TRANSFORMACJĘ INSIGHT INTO GLOBAL TRANSFORMATION

14

HANDEL MIĘDZYNARODOWY W DOBIE CYFRYZACJI (WYBRANE ASPEKTY) 265
Elżbieta Czarny

15

CAN THE UNITED KINGDOM CHANGE ITS GEOGRAPHIC LOCATION? 275
Andżelika Kuźnar, Jerzy Menkes

16

CONNECTIVITY IN ASIA-EUROPE ECONOMIC RELATIONS 305
Paweł Pasierbiak

17

ESTIMATION METHODS OF FDI. MISLEADING STATISTICS. UNDERESTIMATED
INVESTMENTS IN POLAND 333
Eliza Przeździecka

SŁOWO PODSUMOWANIA / AFTERWORD 345

SŁOWO WSTĘPNE

Ryzyko i niepewność kształtujące oraz warunkujące klimat gospodarczy w ostatnim czasie niosą ze sobą perspektywę wielu zmian. Oddając do rąk Czytelnika tę książkę, chcemy spojrzeć jednak wstecz, rozpoznając najważniejsze szanse i zagrożenia, wobec których stanęła polska gospodarka przed wybuchem wojny w Ukrainie. Niniejszy zbiór powstał z materiałów będących przedmiotem dyskusji podczas ogólnopolskiej konferencji naukowej zorganizowanej z okazji 60-lecia Instytutu Ekonomii Międzynarodowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Konferencja ta odbyła się w SGH w listopadzie 2021 r., a więc kilka miesięcy przed napaścią Rosji na Ukrainę. Dyskutując podczas konferencji o największych wyzwaniach, z którymi mierzy się Polska w zmieniającej się bardzo dynamicznie globalnej gospodarce i w czasie trwającej jeszcze pandemii COVID-19, nie zdawaliśmy sobie sprawy z tego, co nastąpi w lutym 2022 r.

Dziś wymieniany przez firmy najważniejszy czynnik kształtujący codzienne życie gospodarcze to inflacja. Według prognoz ekonomistów globalny PKB będzie spadał aż do III kwartału 2023 r. Obecna presja na wzrost płac do pewnego momentu, który zależy od kosztu kapitału (stóp procentowych), przełoży się na wzrost cen, natomiast w kolejnych miesiącach może doprowadzić do redukcji zatrudnienia. Widmo kryzysu niesie niepewność w zarządzaniu procesami gospodarczymi – jedną z najważniejszych barier stabilnego rozwoju na rynku.

Okazuje się, że Francis Fukuyama był w błędzie, ogłaszając 30 lat temu koniec historii. O ile można się spierać o brak przenikliwości wobec skali i skutków późniejszych kryzysów ekonomicznych, będących wszakże naturalnym elementem gospodarki, o tyle niewłaściwym byłoby zarzucenie jego braku wobec zjawisk, takich jak pandemia COVID-19 czy też wyższe od spodziewanego tempo oraz poziom ambicji polityki klimatycznej w świetle alarmujących (a wcześniej bagatelizowanych) prognoz skutków globalnego ocieplenia. Warto też zwrócić uwagę na tempo kształtowania się globalnych łańcuchów dostaw w kontekście poszczególnych gospodarek oraz regionów świata, jak też wpływ tych zmian na ich dalszy wzrost i rozwój. Przekrój tematów, zagadnień i wyzwań analizowanych przez badaczy, także tych przedstawionych w niniejszej książce, zdaje się potwierdzać powyższą refleksję.

Pierwsza część opracowania zawiera siedem rozdziałów charakteryzujących położenie Polski w zmieniającej się gospodarce światowej. Pierwszy poświęcono miejscu naszego kraju w międzynarodowym podziale pracy po 1989 r. Opisano w nim strukturę polskiej gospodarki z wyszczególnieniem produkcji i wymiany handlowej z gospodarkami innych państw. Celem drugiego rozdziału jest analiza liberalizujących oraz niekorzystnych interwencji w handlu międzynarodowym realizowanych w polskiej polityce handlowej. Rozdział trzeci ukazuje szanse wykorzystania niskiemisyjnej transformacji, czyli – w przypadku relacji gospodarczych – handel towarami związanymi z ochroną środowiska i klimatu po pandemii. W kolejnym rozdziale przedstawiono nie tylko pozycję Polski w gospodarce cyfrowej UE, ukazaną na tle programu jednolitego rynku cyfrowego, ale pojawiają się tu również wnioski co do roli Narodowego Planu Odbudowy i Odporności w zmniejszaniu luki cyfrowej Polski wobec pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej. Rozdział szósty jest próbą ukazania uwarunkowań, stanu i perspektyw współpracy gospodarczej Polski oraz Szanghajskiej Organizacji Współpracy (SOW), która powstała dla współpracy w obszarze bezpieczeństwa i gospodarki. W rozdziale siódmym przedstawiono studium przypadku firmy Huawei, jako tzw. firmy wysokiego ryzyka na rynku infrastruktury telekomunikacyjnej. Opisano tu skutki i koszty wykluczenia tego przedsiębiorstwa z wdrażania sieci 5G w Polsce.

Drugą część monografii otwiera rozdział o skutkach kryzysu pandemicznego w globalnej gospodarce oraz wnioskach, które płyną z tego dla Polski. Kolejny opisuje wpływ skutków pandemii COVID-19 na funkcjonowanie globalnych łańcuchów wartości. Podjęto tu również próbę sformułowania zakresu działań, które mogą przeciwdziałać deglobalizacji gospodarki światowej. W rozdziale dziesiątym ocenia się zmiany we wspólnej polityce handlowej Unii Europejskiej w czasie pandemii, ich wpływ na handel, a także inicjatywy krajowe i unijne w zakresie narzędzi o charakterze protekcyjnym oraz liberalizacyjnym. Następnie opisano zmiany w handlu zagranicznym Polski na tle Unii Europejskiej w latach 2019–2020. W rozdziale dwunastym książki przedstawiono uwarunkowania odporności polskiego eksportu towarów w porównaniu do krajów UE, porównując wartość RCA (ujawnionych przewag komparatywnych) w latach 2019–2020. Wskazano przy tym czynniki decydujące o odporności polskiego eksportu w okresie pandemii COVID-19. Rozdział trzynasty porusza temat pomocy publicznej udzielanej podczas pandemii – zidentyfikowano w nim i oceniono realizację programów pomocy publicznej w Polsce w 2020 r. Kwestię internacjonalizacji biznesu poruszono w rozdziale czternastym, w którym przedstawiono, jak pandemia wpłynęła na firmy typu *born global*, na ich szybkość i tempo umiędzynarodowienia.

Część trzecia książki obejmuje zagadnienia związane z bieżącymi problemami globalnej gospodarki. Rozdział piętnasty podejmuje temat transgranicznego handlu cyfrowego i jego wpływu na wybrane elementy teorii mikroekonomii. Następnie, w rozdziale szesnastym, dokonano konfrontacji populistycznych haseł oraz zapowiedzi politycznych dotyczących rzekomego awansu Wielkiej Brytanii jako globalnego mocarstwa po opuszczeniu UE z realiami geopolitycznymi i geoeconomicznymi. Przedostatni, siedemnasty rozdział monografii wprowadza do przestrzeni analitycznej i naukowej termin „łączność” (*connectivity*) i związaną z tym koncepcję – w ujęciu ogólnym oraz w odniesieniu do powiązań gospodarczych między Azją a Europą. Publikację zamyka opracowanie o metodzie liczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w którym wyjaśniono różne modele własności kapitału, które w dużym stopniu determinują statystyki o BIZ w kraju napływu kapitału. Wspomniano tu o inwestycjach fantomowych, a więc nierozpoznanych właściwie co do kraju pochodzenia inwestora, które mogą obejmować nawet wartość 40% przepływów inwestycyjnych na świecie.

Eliza Przeździecka
Maciej Cygler

Część / Part |

**POLSKA W ZMIENIAJĄCEJ SIĘ
GOSPODARCE ŚWIATOWEJ**

POLAND IN A TRANSFORMING
WORLD ECONOMY

KSZTAŁTOWANIE SIĘ POŁOŻENIA POLSKI W MIĘDZYNARODOWYM PODZIALE PRACY PO 1989 R.

Tomasz Bojnicki

Szkoła Doktorska Nauk Społecznych
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
Email: tomek.bojnicki@gmail.com

Streszczenie: Międzynarodowy podział pracy określić można jako działalność gospodarek państw narodowych dotyczącą procesów wytwórczych i międzynarodowej wymiany handlowej. Ekspansja zagraniczna krajowych producentów poprzez eksport skutkowałą również zwiększeniem wolumenu produkcji danego dobra. Przyczyniło się to do konstruowania poszczególnych ogniw łańcucha produkcji i dostaw tak, aby zmaksymalizować zyski, czego przykładem było lokowanie tych ogniw w miejscach umożliwiających uzyskiwanie przewag konkurencyjnych (np. ze względu na niższe koszty pracy). Poszczególne gospodarki narodowe cechują się wytwarzaniem dóbr o wysokiej wartości dodanej ze względu na posiadanie odpowiednich zasobów i sił wytwórczych (m.in. materialnych, finansowych, technologicznych i ludzkich), co pozycjonuje je wyżej w hierarchii międzynarodowego podziału pracy. Różnica uwydatnia się w zestawieniu tych gospodarek z gospodarkami państw posiadających organiczne zasoby (głównie surowce naturalne), a także cechujące się niskim poziomem uprzemysłowienia, rozwoju technologicznego czy słabo wykwalifikowanymi zasobami ludzkimi. Petryfikuje to poziom rozwoju i pozycję poszczególnych krajów w podziale pracy i tym samym utrwała zacofanie państw biedniejszych oraz przewagę państw zamożniejszych. Do głównych czynników kształtujących międzynarodowy podział pracy należy zaliczyć czynniki naturalne: postęp techniczny i naukowy, aspekty instytucjonalne i integracyjne oraz koniunkturalne. Specjalizacja w produkcji określonych dóbr wpływa na poziom rozwoju oraz położenie gospodarki danego państwa w międzynarodowym podziale pracy. W przypadku Polski transformacja ustrojowa, która miała miejsce w 1989 r., spowodowała tranżycję z gospodarki

planowej do gospodarki rynkowej. Polska dołączyła do szeregu międzynarodowych organizacji współpracy gospodarczej, stając się istotnym podmiotem wymiany gospodarczej na arenie międzynarodowej. W rozdziale zostały wymienione organizacje oraz instytucje wymiany gospodarczej i handlowej, których członkiem jest Polska, a także wskazano na strukturę polskiej gospodarki z wyszczególnieniem produkcji i wymiany handlowej z gospodarkami innych państw. Umożliwiło to scharakteryzowanie kształtowania się pozycji Polski w międzynarodowym podziale pracy po 1989 r.

Słowa kluczowe: międzynarodowy podział pracy, polski handel zagraniczny, polski eksport i import, Polska po 1989 r., transformacja ustrojowa

Kody JEL: F40, F50, F63, F31

1.1. Wstęp

Niniejszy rozdział stanowi próbę opisu zmiany położenia Polski w międzynarodowym podziale pracy po 1989 r., a więc po zrzuceniu przez Polskę zależności geopolitycznej i militarnej od Związku Sowieckiego oraz po rozpoczęciu procesu likwidacji gospodarki centralnie planowanej. Analizie poddano przede wszystkim dane statystyczne dotyczące struktury oraz dynamiki polskiego eksportu i importu zawarte w materiałach międzynarodowych instytucji gospodarczych oraz finansowych. Na podstawie literatury naukowej podjęto próbę skonfrontowania tych danych statystycznych z teoriami i koncepcjami nauk ekonomicznych opisującymi zjawisko handlu międzynarodowego.

1.2. Międzynarodowy podział pracy

Usytuowanie danego państwa w międzynarodowym podziale pracy jest jednym z wymiarów udziału takiego państwa w gospodarce światowej. Specjalizacja produkcji jest podstawą powiązań gospodarczych pomiędzy państwami [Witkowska, Samecki, 2018, s. 320]. Ogólnie, specjalizacja produkcji lub podział pracy jest to podział procesu produkcji na części w taki sposób, że każda z tych części wykonywana jest przez inną osobę lub grupę osób [Groenewegen, 2018, s. 3018] – w przypadku podziału pracy według różnych grup społecznych lub zawodowych kształtuje się społeczny podział pracy, który jest podstawą międzynarodowego podziału pracy. Zjawisko specjalizacji produkcji opisywane było przez pierwszych twórców ekonomii klasycznej, a w kontekście handlu międzynarodowego przedstawione przez Davida Ricardo (jednego z ojców angielskiej ekonomii politycznej) jako teoria prze-

wagi komparatywnej, według której państwa specjalizują się w produkcji tych towarów, które mają niższe koszty produkcji w ramach każdego z tych państw z osobna pomimo posiadania przez jedno z państw przewagi absolutnej w kosztach produkcji towarów, których dotyczy specjalizacja produkcji [zob. np. Lusawa, 2011]. Teoria ta tłumaczy zjawisko specjalizacji produkcji nawet w przypadku głębokich różnic w rozwoju gospodarczym pomiędzy państwami, a takim przypadkiem do pewnego stopnia były różnice gospodarcze pomiędzy krajami zachodnimi a krajami byłego bloku wschodniego.

Międzynarodowy podział pracy jest jednym z wymiarów handlu międzynarodowego. Ogólnie, międzynarodowy podział pracy jest rezultatem zorientowania gospodarki danego państwa na wymianę z partnerami zagranicznymi, ale interpretuje się to zjawisko również jako rozszerzenie społecznego podziału pracy, występującego początkowo tylko lokalnie [Bobowski, 2012]. W tym sensie, międzynarodowy podział pracy jest to społeczny podział pracy w wymiarze międzynarodowym, którego głównymi uczestnikami są państwa lub regiony. Na zmiany międzynarodowego podziału pracy wpływ mają cztery kategorie czynników [Bobowski, 2012]:

- a) czynniki strukturalne (zróżnicowana dystrybucja czynników produkcji – takich jak zasoby naturalne, praca czy kapitał – pomiędzy krajami),
- b) czynniki techniczno-technologiczne (zmiany w wydajności pracy, rozwój infrastruktury transportowej, przesyłowej itd.),
- c) czynniki instytucjonalne (zmiany ustrojowe, zmiany prawne, polityczne czy geopolityczne),
- d) czynniki koniunkturalne (zmiany popytu w krótkim okresie).

Zmiana położenia Polski w międzynarodowym podziale pracy po 1989 r. nastąpiła głównie w rezultacie oddziaływania czynników instytucjonalnych, a więc zmiany ustroju gospodarczego, politycznego, zmiany partnerów gospodarczych i integracji z zachodnimi strukturami politycznymi, militarnymi oraz gospodarczymi. Kluczowym procesem w ramach oddziaływania czynników instytucjonalnych na położenie Polski w międzynarodowym podziale pracy były procesy integracji gospodarczej z Unią Europejską. Rezultatem integracji gospodarczej, rozumianej jako proces znoszenia barier w wymianie czynników produkcji pomiędzy państwami, stała się m.in. większa skłonność przedsiębiorstw do koncentracji, sprawniejsza alokacja zasobów dzięki możliwości korzystniejszego lokowania kapitału czy poprawa sytuacji konsumenta dzięki nasileniu się konkurencji [Milleville, 2009, s. 56–57]. Wraz z procesem integracji europejskiej obserwowane są w naukach ekonomicznych efekty kreacji i przesunięcia handlu.

Efekt przesunięcia handlu odnosi się do zjawiska zwiększenia udziału krajów unii celnej oraz zmniejszenia udziałów krajów spoza niej w obrotach handlowych

danego państwa należącego do tejże unii [Świerczyńska, 2019, s. 122]. Taki efekt wiązał się w Polsce ze zwiększeniem udziału państw Unii Europejskiej w obrotach handlowych oraz ze zmniejszeniem w nich udziału państw byłej RWPG. Drugim klasycznym efektem unii celnej jest efekt kreacji handlu, który odnosi się do zjawiska zwiększenia obrotów handlowych w państwach należących do niej [Świerczyńska, 2019]. Efekt kreacji dotyczy zatem wielkości absolutnych albo bezwzględnych (lub wartości mierzonej w pieniądzu), natomiast efekt przesunięcia odnosi się do udziałów poszczególnych krajów w handlu zagranicznym danego państwa. Oba te efekty, mierzone różnymi wskaźnikami eksportu i importu, wystąpiły w Polsce po jej przystąpieniu do Unii Europejskiej.

1.3. Struktura i dynamika polskiego handlu zagranicznego po 1989 r.

Rok 1989 stanowił przełomowy moment w historii Polski. Upadek realnego socjalizmu skutkował znaczącymi zmianami w niemal każdej płaszczyźnie życia społecznego – ekonomicznej, politycznej, prawnej, geopolitycznej czy kulturowej. W 1989 r. Polska została włączona w orbitę wpływów państw Zachodu i przyjęła strategię integracji ze strukturami militarnymi i gospodarczymi świata zachodniego, głównie NATO i Unią Europejską. Realizacja takiej strategii umożliwiła akcesję polskiej gospodarki w obręb gospodarki światowej. W ciągu ostatniego trzydziestolecia polska gospodarka coraz bardziej integrowała się z rynkiem światowym [Komisja Europejska, 2019, s. 3]. W tym czasie polskie przedsiębiorstwa zostały wystawione na silną konkurencję ze strony rozwiniętych technologicznie przedsiębiorstw zachodnich, co przyczyniło się do deindustrializacji krajowej gospodarki. Polska w krótkim czasie, po okresie dominacji przemysłu w gospodarce narodowej w latach realnego socjalizmu, stała się społeczeństwem postindustrialnym.

Położenie danego kraju w międzynarodowym podziale pracy jest wynikiem wielkości i charakteru jego gospodarki. Przed przystąpieniem do Unii Europejskiej polska gospodarka cechowała się niską produktywnością pracy, słabym wyposażeniem w kapitał rzeczowy i niską produktywnością pozostałych czynników produkcji [Neldner, 2017, s. 93]. Założeniem uczestnictwa Polski w projekcie europejskim była poprawa tych parametrów gospodarki i stworzenie korzystnych warunków dla rozwoju technologicznego i rozwoju działalności innowacyjnej w ramach współczesnej konkurencyjnej gospodarki rynkowej. Po akcesji do UE, produktywność pracy w naszym kraju cechował znaczący wzrost (jeden z największych wzrostów produktywności pracy w całej UE) [Komisja Europejska, 2019, s. 34]. Zwiększe-

nie produktywności pracy jest jednym z najważniejszych zadań Polski w nadchodzących latach ze względu na pogłębiające się problemy demograficzne, które ów efekt mogą częściowo neutralizować.

Zmiany, które przeszła Polska w latach transformacji ustrojowej, znacząco zmieniły pozycję kraju w międzynarodowym podziale pracy. Likwidacja ograniczeń eksportowych i importowych z okresu PRL-u zmieniły gruntownie uwarunkowania funkcjonowania polskiego biznesu na rynku światowym [Jaszczyński, 2016, s. 382]. Konieczność przystosowania się polskich przedsiębiorstw do silnej presji konkurencyjnej ze strony zachodnich przedsiębiorstw wymuszała zaprzestanie działalności gospodarczej lub realizowanie rozwoju technologicznego w przedsiębiorstwach. Otwarcie polskiej gospodarki na gospodarkę światową zmieniło wielkość i strukturę polskiego handlu zagranicznego. W tabeli 1.1 przedstawiona jest wartość i dynamika polskiego eksportu i importu towarów w latach 1989–2020.

Tabela 1.1. Wartość i udział eksportu oraz importu towarów Polski w światowym rynku eksportu i importu w latach 1989–2020

Rok	Wartość eksportu towarów Polski (w mln USD, w cenach z 2021 r.)	Udział Polski w eksporcie światowym (w%)	Wartość importu towarów Polski (w mln USD, w cenach z 2021 r.)	Udział importu Polski w imporcie światowym (w%)
1989	13 470	0,434	10 270	0,320
1990	14 320	0,410	11 570	0,321
1991	13 800	0,392	18 390	0,506
1992	14 500	0,383	18 540	0,474
1993	14 140	0,374	20 180	0,525
1994	17 240	0,399	22 680	0,518
1995	22 895	0,442	29 050	0,555
1996	24 440	0,452	37 135	0,676
1997	25 750	0,460	42 310	0,744
1998	28 230	0,512	47 055	0,835
1999	27 359	0,478	45 883	0,783
2000	31 747	0,492	49 029	0,737
2001	35 998	0,581	50 184	0,783
2002	41 133	0,633	55 299	0,830
2003	53 762	0,708	68 272	0,878
2004	75 047	0,814	89 696	0,946
2005	89 437	0,852	101 639	0,943
2006	110 780	0,913	126 989	1,028
2007	140 146	0,999	165 710	1,164

cd. tabeli 1.1

Rok	Wartość eksportu towarów Polski (w mln USD, w cenach z 2021 r.)	Udział Polski w eksporcie światowym (w%)	Wartość importu towarów Polski (w mln USD, w cenach z 2021 r.)	Udział importu Polski w imporcie światowym (w%)
2008	170 458	1,055	208 804	1,268
2009	136 503	1,087	149 459	1,177
2010	159 724	1,044	178 049	1,154
2011	188 696	1,029	210 597	1,142
2012	185 374	1,001	199 060	1,067
2013	205 032	1,082	207 665	1,095
2014	220 052	1,157	223 556	1,173
2015	199 124	1,203	196 473	1,174
2016	203 817	1,270	199 506	1,231
2017	234 364	1,321	233 812	1,300
2018	263 569	1,348	268 959	1,356
2019	266 595	1,402	265 282	1,376
2020	271 070	1,542	257 168	1,444

Źródło: UNCTAD [2021].

W ciągu ponad trzydziestu ostatnich lat wartość eksportu towarów wzrosła dwukrotnie. W tym samym czasie wartość importu towarów zwiększyła się ponad dwuipółkrotnie. Udział polskiego eksportu w światowym eksporcie towarów zwiększył się w latach 1989–2020 ponad trzykrotnie. W tym samym czasie udział polskiego importu w światowym imporcie towarów wzrósł ponad czteropółkrotnie. W latach 1989–1990 Polska odnotowywała dodatni bilans handlowy. Po roku 1990 sytuacja zmieniła się znacząco i Polska w latach 1991–2014 odnotowywała ujemny bilans handlowy. W latach 2013–2020 wartości importu i eksportu wyrównały się w stosunku do lat wcześniejszych. W latach 2015–2017 oraz 2019–2020 Polska odnotowała dodatni bilans handlowy. Początkowe lata transformacji ustrojowej charakteryzowały się spadkiem udziału polskiego eksportu w światowym rynku eksportu oraz wzrostem wartości i udziału polskiego importu w światowym rynku importu. Znaczący wzrost wartości (o ok. 22 mld USD) i udziału polskiego eksportu w światowym rynku eksportu (z 0,708% w 2003 r. do 0,814% w 2004 r. następuje w 2004 r. – w roku akcesji Polski do Unii Europejskiej. W tabeli 1.1 widać wyraźnie wpływ kryzysu finansowego 2008 r. na wartość polskiego eksportu (spadek o ok. 35 mld USD w latach 2008–2009) oraz importu (spadek o ok. 60 mld USD w latach 2008–2009).

Zmianom ulegała również wartość polskiego importu i eksport usług. Tabela 1.2 przedstawia dynamikę polskiego eksportu i importu usług w latach 2005–2020.

Tabela 1.2. Wartość i udział eksportu oraz importu usług Polski w światowym rynku eksportu i importu w latach 2005–2020

Rok	Wielkość eksportu usług Polski (w mln USD, w cenach z 2021 r.)	Udział Polski w eksporcie światowym (w%)	Wielkość importu usług Polski (w mln USD, w cenach z 2021 r.)	Udział importu Polski w imporcie światowym (w%)
2005	18 036	0,7	14 946	0,6
2006	22 243	0,7	19 088	0,6
2007	31 403	0,9	23 188	0,7
2008	37 751	0,9	29 382	0,7
2009	31 056	0,8	23 409	0,7
2010	34 708	0,9	29 746	0,8
2011	39 894	0,9	32 278	0,7
2012	40 022	0,9	31 922	0,7
2013	43 618	0,9	33 043	0,7
2014	47 602	0,9	35 094	0,7
2015	44 108	0,9	32 048	0,7
2016	48 720	1,0	33 500	0,7
2017	57 540	1,0	37 423	0,7
2018	68 212	1,1	43 117	0,7
2019	70 233	1,1	43 522	0,7
2020	66 117	1,3	40 126	0,8

Źródło: UNCTAD [2021a].

W ciągu ostatnich piętnastu lat wartość eksportu usług zwiększyła się prawie czterokrotnie. W tym samym czasie wartość importu usług zwiększyła się ponad dwukrotnie. Udział polskiego eksportu w światowym eksporcie usług zwiększył się w latach 2005–2020 prawie dwukrotnie. W tym samym czasie udział polskiego importu w światowym imporcie usług pozostawał na podobnym poziomie (0,6–0,8%). Obie wartości polskiego handlu zagranicznego rosły nieustannie w latach 2005–2020 z krótkotrwałymi okresami załamania.

Wartość polskiego eksportu zmieniała się również w stosunku do produktu krajowego brutto. Tabela 1.3 zawiera dane statystyczne dotyczące udziału eksportu w PKB i rocznej zmiany procentowej eksportu.

Udział polskiego eksportu w PKB wzrósł w latach 2003–2015 niemal półtora-krotnie, osiągając na koniec tego okresu wartość prawie połowy produktu krajowego brutto. W tym czasie tempo wzrostu eksportu ulegało wahaniom, a jego spadek nastąpił w 2009 r. na skutek wybuch kryzysu finansowego.

Tabela 1.3. Udział polskiego eksportu dóbr i usług w PKB oraz zmiana procentowa polskiego eksportu w PKB w latach 2003–2015

Rok	Udział eksportu w PKB (w%)	Roczna zmiana eksportu (w%)
2003	33,39	14,10
2004	34,26	4,89
2005	34,61	9,87
2006	37,86	15,56
2007	38,56	10,04
2008	37,86	7,06
2009	37,18	-5,95
2010	40,06	13,07
2011	42,56	7,86
2012	44,44	4,58
2013	46,32	6,08
2014	47,59	6,68
2015	49,55	7,69

Źródło: Neldner [2017, s. 96].

W ciągu ostatniego trzydziestolecia zmieniła się nie tylko wartość polskiego eksportu i importu, ale także ukierunkowanie polskiego handlu zagranicznego. Transformacja ustrojowa oznaczała głębokie zreformowanie polskiej gospodarki, ale także znaczące zmiany polityczne i geopolityczne. Polska, na skutek osłabienia Związku Sowieckiego, zerwała wszelką zależność od potężnego sąsiada, który od końca II wojny światowej wpływał na decyzje podejmowane w Warszawie. W efekcie tego zerwania kierunek handlu zagranicznego zmienił się ze wschodniego na zachodni [Jaszczyński, 2016]. Europa Zachodnia, a zwłaszcza Niemcy, zastąpiły kraje bloku wschodniego i Związek Sowiecki w roli głównego odbiorcy towarów produkowanych w Polsce.

Ogromny wpływ akcesji Polski do wspólnot europejskich na strukturę handlu międzynarodowego pokazują dane statystyczne dotyczące wartości polskiego eksportu w ramach UE. W 2003 r. wartość polskiego eksportu do krajów Unii wynosiła ok. 8 mld EUR, w 2009 r. ok. 20 mld EUR, a w 2015 r. – już 37 mld EUR [Neldner, 2017, s. 98]. Udział eksportu do krajów UE w ogólnej wartości polskiego eksportu wynosił w 2009 r. 80%, a udział importu do krajów UE w ogólnej wartości polskiego importu – 62% [Jaszczyński, 2016, s. 382]. Ponad czteroipółkrotny wzrost wartości polskiego eksportu do krajów UE jest wynikiem integracji polskiej gospodarki z gospodarkami państw zachodu Europy.

Najważniejsi partnerzy eksportowi Polski należą do Unii Europejskiej, natomiast znaczna część polskiego importu pochodzi spoza UE. Niemcy (28,8% polskiego eksportu w 2021 r.), Czechy (6,0% polskiego eksportu w 2021 r.) oraz Francja (5,8% polskiego eksportu w 2021 r.) są największymi odbiorcami polskich towarów, natomiast największymi dostawcami są dla Polski: Niemcy (21% polskiego importu w 2021 r.), Chiny (14,6% polskiego importu w 2021 r.), Rosja (5,7% polskiego importu w 2021 r.) oraz Włochy (5,1% polskiego eksportu w 2021 r.) [Statistics Poland, 2022]. Udział Niemiec w polskim imporcie znacząco przewyższa udział następnego najważniejszego partnera importowego Polski, czyli Chin. Natomiast Udział Niemiec w polskim eksporcie przewyższa prawie pięciokrotnie udział drugiego najważniejszego partnera eksportowego Polski – Czech.

Rozwój polsko-niemieckich stosunków gospodarczych jest jednym z najistotniejszych aspektów położenia Polski w międzynarodowym podziale pracy. Niemcy inwestują w gospodarkę Europy Środkowo-Wschodniej znacznie więcej niż pozostałe państwa UE: Włochy, Francja i (obecnie poza UE) Wielka Brytania [Czernicki i in., 2019, s. 12]. Wynika to m.in. z geograficznej bliskości Niemiec w stosunku do Polski i pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej niż w przypadku pozostałych rozwiniętych państw UE. Należy zaznaczyć, że taki wzrost poziomu inwestycji niemieckich w tym regionie stanowił również istotną zmianę w strukturze handlu zagranicznego samych Niemiec. Podobnie jak Polska przekierunkowała swoją wymianę handlową ze Wschodu na Zachód, tak Niemcy (w pewnym stopniu) przekierunkowały swoją wymianę handlową, bardziej ją dywersyfikując [Czernicki i in., 2019].

Istotnym aspektem położenia Polski w międzynarodowym podziale pracy jest struktura polskiego eksportu. Polski handel zagraniczny obejmuje przede wszystkim [Jaszczyński, 2016, s. 382]:

- a) produkty elektromaszynowe,
- b) produkty metalurgiczne,
- c) produkty chemiczne,
- d) produkty rolno-spożywcze,
- e) produkty mineralne,
- f) produkty przemysłu lekkiego,
- g) produkty ceramiczne,
- h) produkty skórzanе,
- i) produkty drzewne,
- j) produkty papiernicze.

Raport Komisji Europejskiej, dotyczący stanu polskiej gospodarki w 2019 r., podkreśla, że polski eksport jest wysoce zróżnicowany oraz że stopniowo zmierza

w kierunku wyższego udziału dóbr o wysokiej wartości dodanej w eksporcie [Komisja Europejska, 2019, s. 3]. Zwiększanie udziału wysoce rozwiniętych technologicznie dóbr o wyższej wartości dodanej w eksporcie jest jednym z kluczowych warunków poprawiania położenia danego kraju w międzynarodowym podziale pracy. Tabela 1.4 zawiera dane statystyczne dotyczące udziału produktów *high-tech* w całkowitym eksporcie Polski.

Tabela 1.4. Udział produktów *high-tech* w całkowitym eksporcie Polski w latach 1992–1998 (w %)

Rok	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Udział produktów <i>high-tech</i>	3,48	2,77	2,44	2,58	2,92	2,62	2,95
Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Udział produktów <i>high-tech</i>	2,65	3,36	3,17	2,88	3,07	3,34	3,79
Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Udział produktów <i>high-tech</i>	3,74	3,78	5,23	7,08	7,72	6,62	7,90
Rok	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Udział produktów <i>high-tech</i>	8,86	10,26	11,02	11,03	10,91	10,62	10,11

Źródło: Bank Światowy [2021].

Udział produktów *high-tech* w polskim eksporcie zwiększył się w latach 1992–2019 prawie trzykrotnie. W tym czasie udział ten podlegał wahaniom. W latach 1992–2007 nie przekraczał 4%, podczas gdy w następnych latach zaczął dynamicznie rosnąć, osiągając najwyższą wartość 11,03% w 2016 r. W latach 2014–2019 udział produktów *high-tech* w polskim eksporcie ustabilizował się na poziomie 10–11%. Polska jest również jednym z czterech państw UE, w których udział produktów *high-tech* w całkowitym eksporcie rósł najszybciej (obok Łotwy, Słowacji i Rumunii) [Braja, Gemzik-Salwach, 2020, s. 366–367, 370]. Polska wciąż ustępuje pod względem udziału produktów *high-tech* w eksporcie najbardziej dynamicznym krajom na świecie, ale z jednym z najszybszych wzrostów tego wskaźnika wśród krajów UE jest w stanie zwiększać swoją konkurencyjność oraz poprawiać swoje położenie w międzynarodowym podziale pracy.

Mimo wysokiego udziału produktów *high-tech* w polskim eksporcie, stosunki gospodarcze z Niemcami, najważniejszym partnerem handlowym Polski, kształtują się zupełnie inaczej. To Niemcy eksportują do Polski dobra średnio- i wysoko-technologiczne, dobra o wyższej wartości dodanej, podczas gdy Polska eksportuje do Niemiec dobra technologicznie mniej zaawansowane [Czernicki i in., 2019, s. 13]. Taka nierównowaga grozi utrwaleniem niekorzystnego położenia Polski w międzynarodowym podziale pracy jako gospodarki produkującej podzespoły do

rozwiniętej technologicznie i innowacyjnej produkcji niemieckiej. Wysoka konkurencyjność niemieckich przedsiębiorstw skutecznie blokuje dostęp polskich produktów *high-tech* do tego rynku, co z kolei powoduje konieczność szukania innych rynków zbytu dla tych produktów.

Istotnym aspektem budowania pozycji konkurencyjnej i korzystnego położenia Polski w międzynarodowym podziale pracy jest wielkość wydatków na badania i rozwój (*research and development*) w danej gospodarce. W latach 2000–2014 wydatki na badania i rozwój wzrosły z poziomu 0,642% PKB w 2000 r. do poziomu 0,94% PKB w 2014 r., zaś liczba patentów wzrosła ponad dziewięciokrotnie [Neldner, 2017, s. 101]. Mimo to, Komisja Europejska podkreśla, że wydatki te stanowiły w 2018 r. wciąż tylko połowę średniej unijnej [Komisja Europejska, 2019, s. 34]. Nie zwiększając wydatków na badania i rozwój, Polska może pozostać w tyle za innymi państwami Unii Europejskiej w obszarze działalności innowacyjnej.

1.4. Podsumowanie

Polska w okresie ostatniego trzydziestolecia doświadczyła oddziaływania czynników instytucjonalnych wobec swojego położenia w międzynarodowym podziale pracy. Od 1989 r. przeszła ogromne zmiany społeczne, polityczne, gospodarcze i kulturowe, w których zerwano zależność geopolityczną kraju od Związku Sowieckiego i podjęto szereg kluczowych działań w zakresie transformacji gospodarki centralnie sterowanej w gospodarkę rynkową, zintegrowaną z rynkiem światowym.

Jednym z najważniejszych etapów polskiej transformacji gospodarczej było przystąpienie do unii celnej w ramach Unii Europejskiej. W związku z procesem integracji Polski z rozwiniętymi państwami Zachodu zaobserwowano dwa charakterystyczne dla unii celnej efekty: kreacji i przesunięcia handlu. Efekt kreacji obrazuje ponad dwukrotny wzrost eksportu i importu towarów Polski od momentu przystąpienia do Unii Europejskiej do 2008 r. (kryzysu finansowego). Efekt przesunięcia handlu obrazuje przede wszystkim dynamiczny rozwój wymiany handlowej z Niemcami, które stały się głównym partnerem gospodarczym Polski.

Początkowo społeczeństwo poniosło wiele wyrzeczeń w związku z zamykaniem zakładów pracy i zwiększającym się bezrobociem w wyniku reform gospodarczych i zniesienia barier importowych oraz eksportowych. Otwarcie się na gospodarkę światową i związane z tym zwiększenie wymiany handlowej z zagranicą, pogłębianie się zależności gospodarczych pomiędzy Polską a krajami Unii Europejskiej, zwłaszcza Niemcami, a także zwiększający się udział produktów *high-tech* w polskim eksporcie są głównymi aspektami kształtowania się pozycji Polski w międzynarodowym

podziale pracy. Coraz głębsza integracja polskiej gospodarki z gospodarką światową wymusza na polskich przedsiębiorcach specjalizację w ramach poszczególnych ogniw globalnego łańcucha dostaw oraz rozwój technologiczny. Jednak nierównowaga technologiczna i innowacyjna z głównym partnerem handlowym Polski może skutecznie hamować ten rozwój. Jeśli Polska zdoła zwiększyć udział produktów *high-tech* w swoim eksporcie, to może w przyszłości poprawić swoje położenie w międzynarodowym podziale pracy.

Literatura

- Bank Światowy (2021). *High-technology Exports (% of Manufactured Exports)*, https://tcdata360.worldbank.org/indicators/TX.VAL.TECH.MF.ZS?country=POL&indicator=2010&viz=line_chart&y-ears=1988,2019 (dostęp: 10.09.2021).
- Bobowski, S. (2012). Międzynarodowy podział pracy w gospodarki globalnej XXI wieku, *Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego*, 31, s. 184–198.
- Braja, M., Gemzik-Salwach, A. (2020). Competitiveness of High-tech Exports in the EU Countries, *Journal of International Studies*, 13 (1), s. 359–372.
- Czernicki, Ł. i in. (2019). *Nowa współzależność. Perspektywy rozwoju polsko-niemieckiej współpracy gospodarczej*. Warszawa: Klub Jagielloński.
- Groenewegen, P. (2018). Division of Labour. W: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, M. Verengo, E. Perez Caldentey, B.J. Rosser Jr. (eds.). Londyn: Palgrave Macmillan.
- Jaszczynski, M. (2016). Znaczenie handlu zagranicznego w rozwoju gospodarczym, *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku*, 23, s. 373–384.
- Komisja Europejska (2019). *Country Report Poland 2019. Assessment of Progress on Structural Reforms, Prevention and Correction of Macroeconomic Imbalances, and Results of In-depth Reviews under Regulation (EU) No 1176/2011*. Bruksela: Commission Staff Working Document.
- Lusawa, R. (2011). Teoria korzyści komparatywnych w świetle skutków Traktatu Methuena, *Rocznik Naukowy Wydziału Zarządzania w Ciechanowie*, 1–4 (5), s. 51–56.
- Milleville, J. (2009). Wpływ integracji ekonomicznej na handel ugrupowania regionalnego na przykładzie Unii Europejskiej, *Barometr Regionalny*, 2 (16), s. 55–69.
- Neldner, J. (2017). Ocena pozycji konkurencyjnej i innowacyjności nowych państw członkowskich Unii Europejskiej na przykładzie Polski, Rumunii i Bułgarii w latach 2003–2016. W: *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce. Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Wydymusowi* (s. 91–106), M. Maciejewski, K. Wach (red.). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Statistics Poland (2022). *Foreign trade turnover of goods in total and by countries in January-December 2021*, <https://stat.gov.pl/en/topics/prices-trade/trade/foreign-trade-turnover-of-goods-in-total-and-by-countries-in-january-december-2021,1,116.html> (dostęp 3.03.2023).
- Świerczyńska, J. (2019). W obliczu wyzwań – pół wieku funkcjonowania unii celnej w Unii Europejskiej, *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 11, s. 119–136.

UNCTAD (2021). *Merchandise: Annual Total Trade and Share*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (dostęp: 10.09.2021).

UNCTAD (2021a). *Services (BMP6): Exports and imports by service category (Eastern Europe)*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (dostęp: 10.09.2021).

Witkowska, J., Samecki, P. (2018). Podstawy makroekonomii gospodarki otwartej. W: *Podstawy ekonomii* (s. 317–346), R. Milewski, E. Kwiatkowski (red.). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

THE DEVELOPMENT OF TRADE INTERVENTIONS IMPLEMENTED BY POLAND. CHARACTER, DIRECTION, DYNAMICS

Agnieszka Piekutowska

University of Białystok
Faculty of Economics and Finance
Email: piekutowska@uwb.edu.pl

Paweł Konopka

University of Białystok
Faculty of Economics and Finance
Email: p.konopka@uwb.edu.pl

Abstract: As long as there is protectionism in the EU bodies and member states, it must be measured not only with regard to integration groups, but also at the national level – in this case: Poland. The rationale behind such an approach corresponds to the need to define the responsibility of the international trade state of affairs. The aim of the paper is to analyse both liberalising and harmful interventions in international trade implemented by Poland, in terms of character, direction, and dynamics. The goal is to answer a crucial question: how did liberalising and harmful interventions implemented by Poland develop between 2009 and 2021? To achieve the aim of the paper, correspondence analysis was used on the basis of data from the Global Trade Alert database. The analysis reveals that – against intuitive assumptions – in the case of interventions implemented by Poland, other EU Member States are most affected by interventions that hamper international trade. Furthermore, countries that are not signatories of the regional trade agreement with EU experienced the greatest liberalisation of trade.

Keywords: protectionism, international trade, Poland

JEL classification: F13, F15, F50

2.1. Introduction

Crises that seem to be an inherent feature of the 21st century are a powerful challenge to the world economy, integration groups, and individual states. Countries, whose role in ensuring development – also when they are members integration groups – is unceasingly unquestionable, undertake various actions aimed at protecting their own economies. Thus, one can observe a rise in protectionism by countries around the world – during the 21st century, both during the financial crisis and – on an even larger scale – during the COVID-19 crisis. As Grottel [2016] points, in the times of global crisis, public aid or aid packages that change the directions of international trade policy set by the WTO for many years, seem to be necessary. Ghodsi and Michałek [2016] indicate that, during the recent financial crisis, some governments were probably encouraged to impose NTMs (non-tariff measures) such as technical barriers to trade to help their domestic enterprises.

A negative impact of aid measures (and many other types of interventions) on international trade requires analysis, including their direction and dynamics. Indeed, this is the aim of the paper: to examine the interventions implemented by Poland in 2009–2021 (till March 2021) that affect international trade. Although Poland is a member of the EU, and a common trade policy falls under the EU exclusive competences, it was assumed, quite in contrary to intuitive assumption, that protectionism toward other EU member states may happen. This happens when, *inter alia*, exceptions (even provided for by the law) are used too often to prove the rule. Although for years numerous actions were undertaken to build the common market, its further development cannot be taken for granted. Indeed, through the introduced classification of countries affected by interventions (by distinguishing other EU member states, countries that have signed regional trade agreement with the EU and countries that are not signatories of the RTA), it has been shown that there is a relationship between the direction of interventions implemented by Poland and the group to which the affected country belongs. Thus, in the study, the assumption that interventions which are harmful to trade should be limited in the case of other members of the integration group (in this case the EU) has been verified.

2.2. The literature review

Together with the accession to the European Union, Poland became a member of the single market and is part of the common trade policy that falls under the EU exclusive competence (according to Article 3 of the Treaty on Function-

ing of the European Union). Although it is stated quite clearly in the TFEU that “the Union shall contribute, in the common interest, to the harmonious development of world trade” and “the progressive abolition of restrictions on international trade” was established, and there are no doubts that member states should share common goals and values to conduct a common commercial policy, the assumption that member states being in a different situation and having their own goals will always cling to a common vision, cannot be taken for granted. Thus, one can observe protectionist as well as liberalising interventions not only by the EU but also its member states.

Still, the EU is not an exception in protectionism among member states. As it follows from Wajda-Lichy study [2014] in the post-crisis era, protectionist actions were implemented not only towards the third countries but also among the members of free trade areas like within the EU and NAFTA or among BRICS countries. Dragneva and Hartwell [2021] – in their study focused on Eurasian Economic Union (EAEU) – point that trade liberalisation has been halting in individual member states and across the group as a whole. What is more, they explain that although often overlooked by theoretical predictions, the EAEU institutional framework is not robust enough to ensure that integration processes actually accomplish objectives. Based on a static game of Prisoner’s Dilemma, Grey [2019] points that playing jointly free trade gives greater pay-off than joint protectionism, still presence of the institution serves as a credible monitor of state behaviour. Tate [1999] – while explaining protectionism among MERCOSUR countries – gave another explanation: safeguarding national markets and industries from outside competition. Foroutan already in 1998 asked a critical question in the title of his paper: “Does Membership in a Regional Trade Arrangement Make a Country More or Less Protectionist?” The provided answer is: “participation in a regional trade agreement does not necessarily lead to a more liberal import regime” [Foroutan, 1998], thus a premise to explore protectionist/liberalising interventions by countries that are members of integration groups is therefore given.

Protectionism within integration groups should be considered also in view of a wider discussion on relations between regional liberalisation and multilateral negotiations under the auspices of WTO. Having the same foundation in the idea of economic liberalism, the processes of global liberalisation and regionalisation should be complementary to each other. In this scope, it is argued that regional economic groups are perceived as one of the factors supporting the globalisation process [Sporek, 2003, Borowski, 2009]. Regional integration can also be understood as a form of globalisation carried out within a geographically and politically limited region and group of states. This process can be referred to as ‘microglobalisation’.

Hence, the processes of regional integration can be treated as an intermediate level between globalisation and the interests of states, which are expressed in their own foreign policy [Szczepańska, 2011]. Membership in a regional economic group accelerates the processes of adjustment to the requirements of globalisation, and may be perceived as a stage on the way to full participation in the global economy. It takes place through the accumulation of experience of business operating within regional groups, which, after a few years, are better prepared to face global competition within the global economy. However, the arguments in favour of the complementarity of the processes of regional integration and global liberalisation are based on the obvious and silent assumption of the removal of all barriers and no protectionism within the group. This assumption seems to be too trusting and requires verification.

As already mentioned, states that are members of integration groups use protectionist measures towards other members. Protectionism within integration groups is an argument for the substitutability of the processes of regionalisation and global liberalisation. In this regard, it is argued that globalisation may, due to capital flows and tax losses, hinder the role of states in providing basic social needs. Regionalisation is a response to this threat – including, apart from economic goals, also social aspects of development [Liberska, 2001]. As Yeung, Perdakis and Kerr point [1999], the protectionism of regional trade organisations (called protectionist block) may replace the protectionism of individual countries. Regionalisation is thus regarded as a defensive reaction to the processes of globalisation [Bocian, 2009].

Kołodko [2001] points out that expanding the territorial dimension of an integration group by admitting new members and simultaneously reducing customs barriers in relations with third countries will lead to the development of benefits from regional groups close to the maximum benefits of the global liberalisation. This will happen when the countries forming the regional group extend the geographical scope of the group, which will cover all countries of the world. Regionalism on a global scale will then take place; one global free trade zone will be established: the Global Free Trade Association. A true, but necessary condition must be added – no protectionism within the regional trade blocks.

Although within the EU, free movement of goods is ensured, and much has been done to liberalise international trade, in particular within the EU member states, exceptions may not “prove the rule” in this case, when taking into account, for instance, a long list of state aid that may be considered to be compatible with the internal market in accordance with Article 107 of TFEU. Indeed, an analysis of the State Aid Scoreboard (that comprises aid expenditures of the EU member states that falls under the scope of Article 107(1) TFEU) indicates billions of euros spent

on state aid by all the EU member states, i.e. EUR 134.6 billion in 2019 (0.81% of GDP, excluding aid to agriculture, fisheries, and railways) [European Commission, 2021]. Considering the state aid expenditure as a percentage of national GDP by member states, Poland was ranked 9th in 2019, with EUR 40.4 billion for non-agricultural state aid spent between 2010 and 2019.

Polish approach to foreign trade changed significantly after 1989. The shift can be described by means of two parallel processes: transformation and integration. However, it is worth underlining, that at the beginning of the process of opening-up of the Polish economy, the risk of rising protectionism was very high [Michałek, 1993]. A characteristic consequence of economic integration was the ceding of many instruments of trade policy to international institutions, primarily to the European Union [Łazor, 2018]. Although Poland, like other EU member states, cannot pursue its own national trade policy, it can participate in the creation of EU policy [Błaszczuk-Zawiła, Kaliszuk, 2014]. Thus, on the one hand (based on fairly frequent exceptions and exemptions), member states may undertake some actions that impact international trade (Poland uses, for instance, production subsidies, financial grants, interest payment subsidies, tax or social insurance relief, state loans, and loans guarantees). On the other, this impact is shaped by the implementation (or not) of decisions taken at the EU level. In this second dimension, the responsibility of each member state, although partial only, is still indisputable. Furthermore, Evenett [2020] adds another aspect: the failure to reform import tariffs (in time of SARS-CoV-2 pandemic) which allowed additional tariff revenues as the pandemic increased demand for foreign-sourced supplies. Felicitously, Evenett calls it a sin of omission or commission. As Baldwin concludes – though regarding global liberalisation – ‘the victory is never total’ [Baldwin, 2000]. Taking these into consideration, it should be admitted that tracking national actions that impact international trade should not be relinquished.

2.3. Data and methodology

Within so-called hidden protectionism, which plays an increasingly important role in developed economies [Yalcin et al., 2017], countries use more sophisticated methods and measures [Sporek et al., 2019]. Thus, one can find in UNCTAD classification [UNCTAD, 2019] nothing less than two hundred different non-tariff measures, like compulsory national insurance, government procurement restrictions, labelling, marking, or packaging requirements, prohibitions/restrictions of imports for sanitary and phytosanitary reasons and many others.

With the increasing role of NTMs in time of the financial crisis of the first decade of 21st century, there was an urgent need for data collection of non-tariff barriers. The Global Trade Alert (GTA) was an answer to this need. It was launched in June 2009 and provides information on state interventions (inter alia affecting trade in goods) taken since November 2008. A huge advantage of the GTA, noticed by International Monetary Fund, is that GTA has the most comprehensive coverage of all types of trade discriminatory and liberalising measures [IMF, 2016].

Thus, from the GTA dataset, all interventions affecting trade in goods that were implemented by Poland between 2009 and March 2021 were obtained. It resulted in 494 records, although this is not equal to the number of state acts (when an intervention has a wider dimension, it is listed in the dataset as many times, as many countries it affected). All interventions were already given a 'GTA evaluation', i.e. the direction of change. According to the GTA methodology, the evaluation is indicated by three different colours, where red interventions are interventions almost certainly discriminating against foreign commercial interests; amber interventions mean the interventions that likely involve discrimination against foreign commercial interests and green interventions that liberalise on a non-discriminatory (e.g. the most favoured nation) basis or improve the transparency of a relevant policy [Evenett, Fritz, 2020]. Furthermore, to reveal the geographical dimension of interventions, affected jurisdictions were classified by authors in three groups: EU, which covers all the EU member states; RTA which applies to all countries that signed regional trade agreement with the EU and NSRTA, which refers to non-signatories to regional trade agreement with the EU. The classification was based on the WTO Regional Trade Agreements Database [WTO, 2021]. On this basis, the analysis was made of the dynamics, character and geographical dimension of all interventions implemented by Poland.

For the purposes of the research, classical correspondence analysis was used [Goodman, 1968; Stanimir, 2005]. This method belongs to the group of multidimensional methods of studying the coexistence of variables or objects. One of the advantages of the method is the ability to visualise (in a two-dimensional space) the coexistence of the categories of two variables. In the first step, the contingency matrix is built:

$$N = \{n_{ij}\}$$

where:

– n_{ij} is the number of simultaneous occurrences of i -th category of variable A and j -th category of variable B, whereas $n = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c n_{ij}$.

The essence of correspondence analysis is the presentation of the coexistence of the category of two variables in a reduced spatial dimension. This goal can be achieved by determining projection coordinates using matrix decomposition $P - rC^T$ because of the singular values. A matrix of standard differences is determined here:

$$A = D_r^{-0.5} (P - rC^T) D_c^{-0.5}$$

$$A = U\Gamma V^T$$

where:

– P is a correspondence matrix, $P = \left\{ \frac{n_{ij}}{n} \right\}$,

– r is a vector of marginal frequency (rows) $r = \{p_{i\cdot}\} = \left\{ \frac{n_{i\cdot}}{n} \right\} = \left\{ \sum_{j=1}^c \frac{n_{ij}}{n} \right\}$, and $n_{i\cdot}$

is a quantity in marginal rows,

– C is a vector of marginal frequency (columns), $C = \{p_{\cdot j}\} = \left\{ \frac{n_{\cdot j}}{n} \right\} = \left\{ \sum_{i=1}^r \frac{n_{ij}}{n} \right\}$,

and $n_{\cdot j}$ is a quantity in marginal columns,

– D_r is a diagonal matrix of marginal frequency (rows) $D_r = \{p_{i\cdot}\}$,

– D_c is a diagonal matrix of marginal frequency (columns), $D_c = \{p_{\cdot j}\}$,

– Γ is a diagonal matrix of nonzero, arranged in a non-growing way, singular values

γ_k ($k = 1, \dots, K$) matrix A whereas K is a row of matrix A ,

– U is the matrix of the left singular vectors,

– V is the matrix of the right singular vectors.

The coordinates of the points for two features X and Y are calculated as follows:

– for X : $F = D_r^{-0.5} U \Gamma$

– for Y : $G = D_c^{-0.5} V \Gamma$

The first column of matrix F contains the coordinates of the rows, and the first column of matrix G contains the coordinates of the columns (on the first principal axis). An important concept in the correspondence analysis is total inertia:

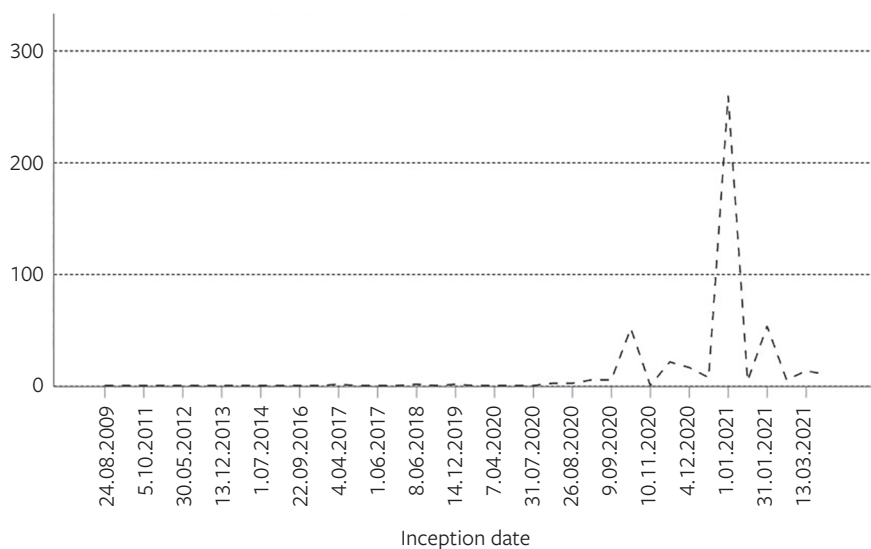
$$\lambda = \sum_{k=1}^K \gamma_k^2,$$

it is the sum of all determined eigenvalues. This value is interpreted as a measure of the relationship between the variables [Greenacre, 1993]. As a rule, when selecting a point projection space, a two-dimensional space is selected. This is due to the fact that the largest part of the information (the percentage of total inertia represented by the main inertia) is contained in a three-dimensional space at most [Stanimir, 2012].

2.4. Results

Although the global financial crisis was a strong incentive to track trade policy changes in the 21st century, no one probably expected then (in 2009, when GTA was launched) that it could be much worse soon. Since November 2008, globally, more than 30.5 thousand of interventions have been implemented, with the overwhelming majority, i.e. 69.6% of red interventions, which hamper international trade [GTA, 2021]. Although global dynamics reveals relation between the number of interventions and crises (more than one in just two decades of the 21st century), Poland seems to have slightly different dynamics (Figure 2.1).

Figure 2.1. Number of trade interventions implemented by Poland between August 2009 and March 2021



Note: As the interventions were not implemented at regular intervals, the interval is not equal to one year.

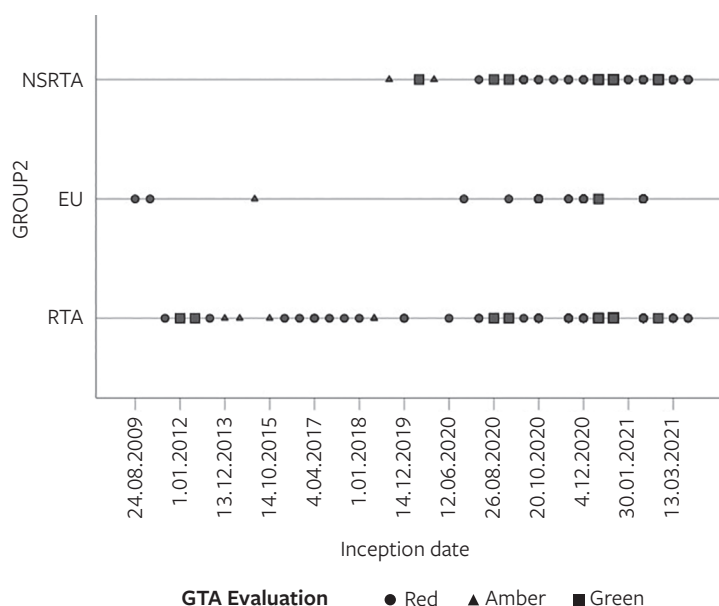
Source: Authors' own calculations.

The majority of all interventions in 2021, no doubt, made as a reaction to the COVID-19 pandemic. The explanation of the limited activity during the financial crisis is relatively simple: Poland (called even as a green island on the map of the European Union) was not significantly affected by its effects. On the contrary, the COVID-19 pandemic affected Poland and the Polish economy in a very significant way.

Still, setting together dynamics of interventions with their character (red, amber, green) and group of affected countries (EU, RTA, NSRTA), gave a more detailed view of the development of interventions implemented by Poland (Figure 2.2).

As previously indicated, the majority of interventions were implemented between 2000 and 2021, moreover – it can be noticed in Figure 2.2 that RTA, followed by NSRTA countries, were most often addressees of interventions.

Figure 2.2. Frequency of trade interventions implemented by Poland between August 2009 and March 2021 by character of the intervention and group of jurisdictions affected



Note: The figure is a scatter plot; as the interventions were not implemented at regular intervals, the interval is not equal to one year.

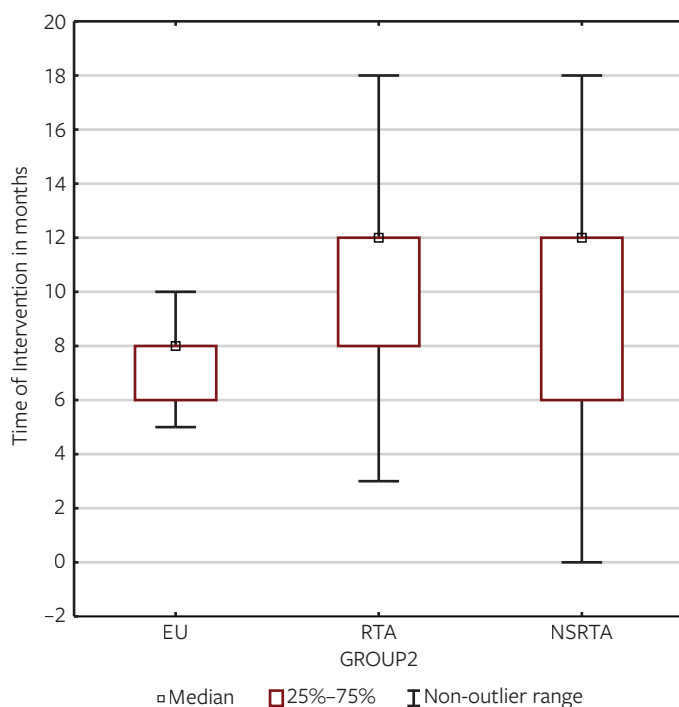
Source: Authors' own calculations.

However, the fact that the EU member states were also affected by interventions might be quite surprising. In the period of pandemic, when one could (perhaps idealistically) expect cooperation, mutual support and removal of barriers, interventions that hindered trade were made – as evidenced by the number of red interventions in 2020–2021. Notwithstanding, the time range of these interventions should be also taken into account (Figure 2.3).

The analysis of the data presented in Figure 2.3 highlights the EU countries in which interventions lasted from 5 to 10 months, with a quarter interval of approximately 2 months and a median of approximately 8 months. At least partially, the short duration of interventions in the EU countries can be explained by the circumstances in which they were undertaken: the pandemic that requires rapid action. At the same time, taking *ad hoc* measures does not indicate a definitive shift

in commercial policy. The NSRTA and RTA groups have a much more varied intervention time, while the median value in these groups was similar: approximately 12 months. In particular, attention is drawn to the duration of the interventions related to the NSRTA states. Although these countries were not most often addressees of interventions, in the case of red interventions, the long duration should be perceived as a great impediment.

Figure 2.3. Duration of the intervention (in months) implemented by Poland for individual groups of countries (EU, NSTRA, RTA) between August 2009 and March 2021



Source: Authors' own calculations.

To examine the relation between the GTA Evaluation variable and particular countries affected within each group (EU, RTA, NSRTA), the null hypothesis (H_0) and alternative hypothesis (H_1) of the Chi-Square Test of Independence were set, as follows:

H_0 : variable GTA Evaluation is independent of variable GROUP2.

H_1 : variable GTA Evaluation is not independent of variable GROUP2.

Data on interventions broken down by the groups of countries are presented in Table 2.1.

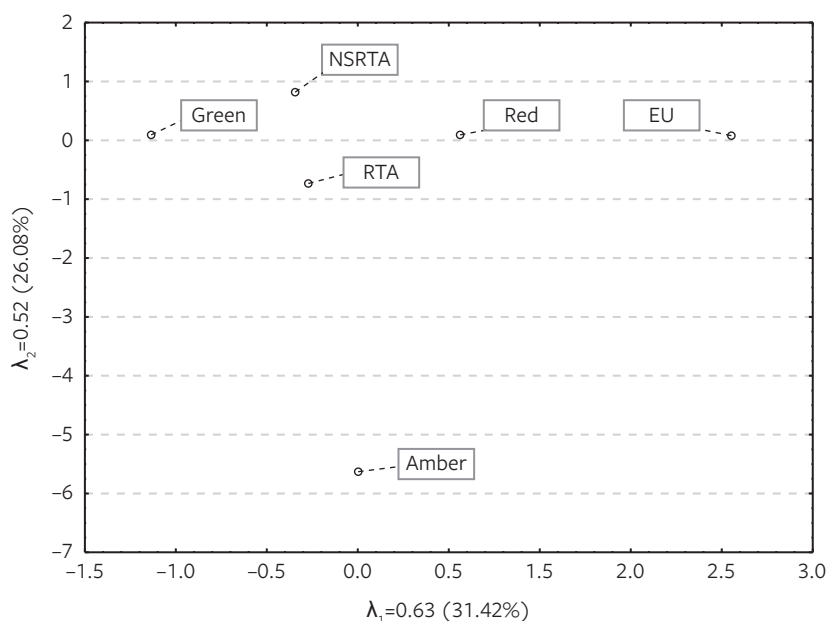
Table 2.1. Cross table GTA Evaluation versus GROUP2

		GROUP2			Total
		RTA	EU	NSRTA	
GTA Evaluation	Red	141	62	122	325
	Amber	5	1	2	8
	Green	84	1	76	161
Total		230	64	200	494

Source: Authors' own calculations.

The value of the Chi-square statistic was 33.5, while with the significance level of $\alpha = 0.05$, the p -value < 0.000 . This means that the null hypothesis must be rejected; consequently: there is a relation of variable GTA Evaluation and variable GROUP2.

As variables are dependent, thus a correspondence analysis could be conducted in further steps of analysis, when the central relationship was examined: between the GTA Evaluation variable and the variable describing the group of countries affected by a given intervention (Figure 2.4).

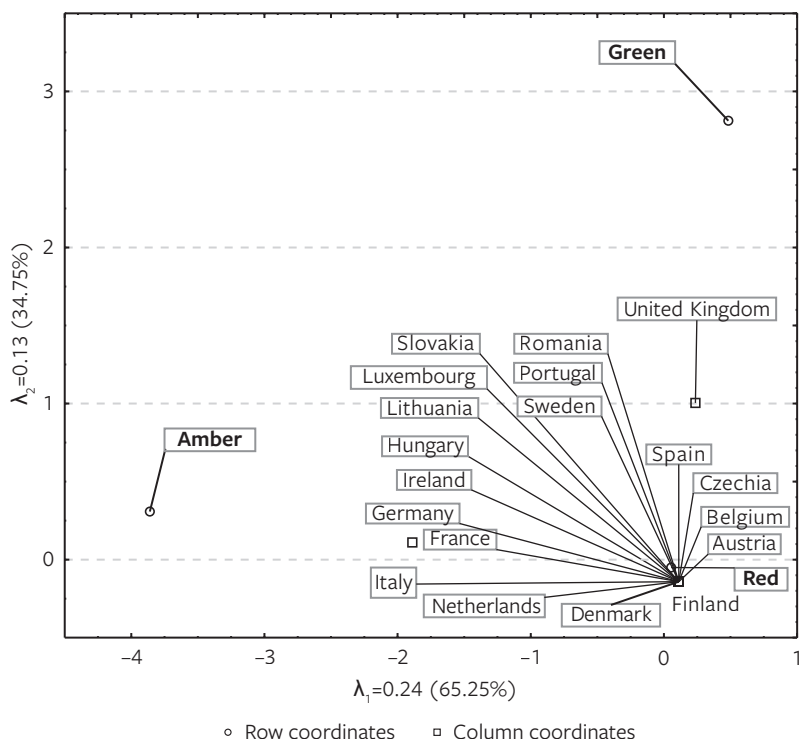
Figure 2.4. Correlation between the GTA Evaluation variable and the group of countries affected by interventions implemented by Poland between August 2009 and March 2021

Source: Authors' own calculations.

From our analysis it follows that there is a crucial relationship between the character of intervention (red, amber, green) and group of countries affected. As it is represented by the distance on Figure 2.4, in relation to EU countries, protectionist (red) interventions were most often used. The NSRTA and RTA countries show a more complex but positive picture, as in relation to these countries, liberalisation measures were used much more often (most often in the case of the NSRTA countries). Such results may be contrary to the intuitive assumption that the greatest liberalisation can be expected from the states of the same integration group – in this case – the EU.

Going into details, in the following steps, the relation between the GTA Evaluation variable and individual countries from the groups: the EU and NSRTA was analysed (correspondence analysis for the RTA group was not possible due to the lack of definite jurisdiction affected by amber interventions).

Figure 2.5. Correlation between the GTA Evaluation variable and the EU member states affected by interventions implemented by Poland between August 2009 and March 2021



Source: Authors' own calculations.

These relations referring to the EU countries are presented in Figure 2.5. As it is clear, in the case of the EU countries, the interventions implemented by Poland were protectionist (in Figure 2.5, it is illustrated by the distance from the ‘red’ point). The explanation of the different location of Great Britain is of a technical nature – the liberalisation intervention (one green intervention) was introduced in relation to this country during the transition period (1 February–31 December 2020) during which the EU treated the United Kingdom as if it were a member state (with the exception only in the scope of participation in the EU institutions and governance structures).

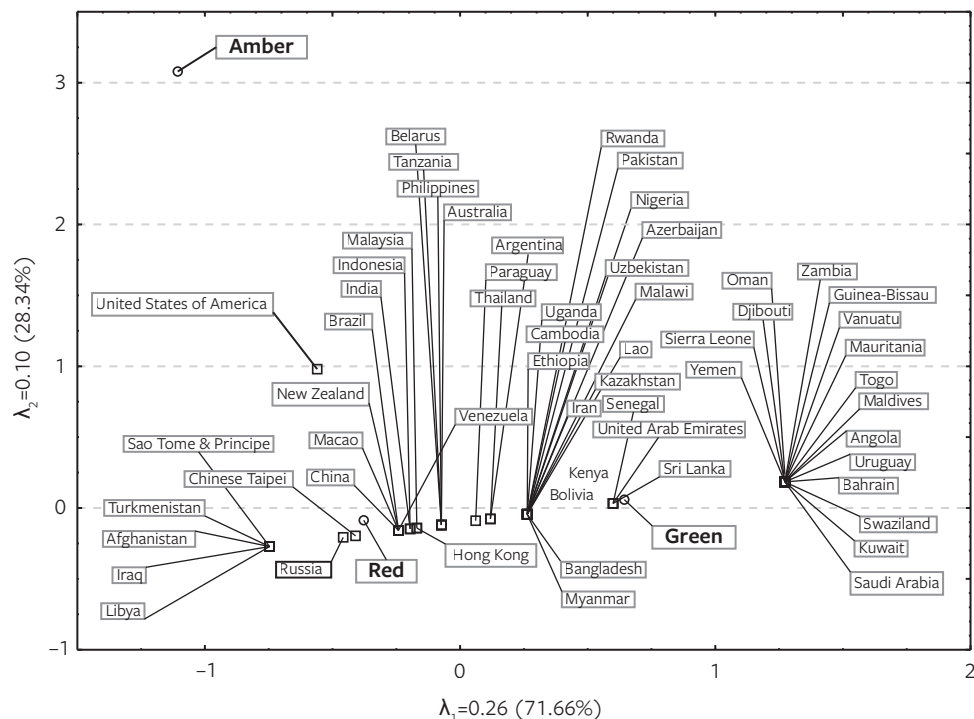
The picture of trade interventions regarding NSRTA countries is much more complex (Figure 2.6). It can be noticed that there is a concentration of some states around the ‘red’ point and some states around the ‘green’ point. This shows that in the NSRTA group, there was a differentiation in the nature of interventions. With regard to some countries, only liberalising measures were undertaken (hence a large distance from the ‘red’ point). This group includes 16 countries, but we noticed, that majority of them are low income (Togo, Sierra Leone, Guinea-Bissau, Yemen) and lower-middle income (Angola, Djibouti, Zambia, Vanuatu, Mauritania, Swaziland) economies (according to World Bank Country Classification). Still, also upper-middle (Maldives) and high-income economies (Bahrain, Kuwait, Saudi Arabia, Uruguay, Oman) were also in this group, so to explain the pattern of liberalised trade with these countries, further study including additional variables is desirable.

Furthermore, Iraq, Turkmenistan, Libya, São Tomé and Príncipe, Afghanistan were in the group of five countries for which only protectionist measures have been introduced. In this case, as well, additional variables should be introduced to explain the direction of red interventions, as the level of income is differentiated among these countries (although it is clear that there were no high-income economies in this group). The sector affected by harmful interventions may be a clue: the sectoral analysis revealed that in Iraq, Turkmenistan, Libya only three sectors were affected: basic organic chemicals, pharmaceutical products and chemical products n.e.c. In São Tomé and Príncipe and Afghanistan, the vast majority of sectors affected were agricultural products. Indeed, these sectors are protected in the EU.

Finally, it is worth highlighting the United States – the only NSRTA country in relation to which amber interventions have been used. Taking into account the size of American economy and its role in the EU trade (with the share in EU exports of 18.26% and in import of 12% in 2020 [UN, 2021]), the use of amber interventions, which may hamper trade, but are not so evident and readable, may be intended to protect one’s own production with no risk of retaliating by such an important partner. But it may be quite the opposite: the interventions that affected the USA

were a response to numerous interventions implemented by the USA (between 2009 and March 2021, Poland was affected by 790 protectionists US interventions [GTA, 2021]).

Figure 2.6. Correlation between the GTA Evaluation variable and the NSRTA countries affected by interventions implemented by Poland between August 2009 and March 2021



Source: Authors' own calculations.

As already mentioned, in the case of RTA group, correspondence analysis was not possible; however, a picture of interventions implemented by Poland is presented in Table 2.2.

In regard to the RTA group (which covers 62 economies), most of the interventions were protectionist, however, individual countries within this group have been affected in a different way by protectionist and/or liberalisation measures. In nineteen countries, only trade liberalisation interventions were implemented. The majority of them are lower and upper-middle income economies. In five RTA countries, only protectionist interventions were implemented, and here, as well, the majority of countries were upper-middle income economies. Notwithstanding,

when taking the positive role of trade against poverty, the implementation of only interventions that hamper trade in relation to the lowest-income countries should be recognised as requiring reflection by decision-makers.

Table 2.2. RTA countries affected by trade interventions implemented by Poland

	Type of intervention	
	only green	only red
World Bank Country classification by income level		
Low-income economies	Syria	Madagascar Mozambique
Lower-middle income economies	Algeria Belize El Salvador Ghana Papua New Guinea Samoa Zimbabwe	
Upper-middle income economies	Armenia Fiji Grenada Jamaica Jordan Macedonia Montenegro Suriname	Botswana Guyana Mauritius
High-income economies	Barbados French Polynesia Trinidad and Tobago	

Source: Authors' own elaboration.

However, to explore patterns of trade interventions toward the RTA countries, additional variables should be considered. Including sectoral dimension (sectors affected by interventions) brings a very limited explanation, as in each of these countries, the interventions concerned different sectors (only in Botswana and Mauritius, one intervention related to the same sectors: basic organic chemicals, pharmaceutical products and chemical products n.e.c.). Thus, searching for the rationale behind the direction of intervention is required in further studies. The knowledge and awareness of the direction of trade interventions may be crucial in the longer time perspective when the effects of these activities in the form of trade partners' reactions are to be expected.

2.5. Conclusion

The analysis of direction and character of interventions in international trade is thoroughly justified in the light of the growing dynamics of protectionist measures negatively affecting international trade. During a crisis, countries undertake a number of measures to protect their economies. Our analysis has shown that this also refers to the states which implement harmful measures that affect other member states of the same integration group (in the case of this study – EU). Moreover, the analysis revealed more liberal action towards countries which are non-signatories of trade agreements. These results may contradict the intuitive assumption that greater liberalisation can be expected within the integration group. Whether it is because of the proximity and strong competition, or the law that provides for too frequent exceptions to the rules of the common market, the importance of intra-EU trade cannot be overestimated, thus the diagnosis implies treatment. However, it should be highlighted that the analysis was focused on the dynamics and not the state of affairs. This must be emphasised, as no starting point has been set. Certainly, considerable liberalisation has already taken place within the EU, and in third countries that have not signed a trade agreement, liberalisation is at a different level. Thus, the interpretation of the results of this study requires caution and cannot be generalised by means of *pars pro toto* tenet.

However, the results of the analyses in dynamic terms are also valid and bring value added. Current trends in trade liberalisation could undermine efforts and achievements so far. The analysis of trends indicate the direction (it is worrisome in the EU) and allows the identification of circumstances. Undoubtedly, crises are the main ones. While Poland, during the financial crisis – contrary to global tendencies – did not implement protectionist interventions very often, during the COVID-19 pandemic, like many other countries, it used protection of its own economy, which had a negative impact on trade with other countries. As next crises are inevitable, analyses of trade interventions are justified. Furthermore, the analysis undertaken should be continued, as the international economic relations indicate that in the longer time perspective the effects of these actions are to be expected, inter alia in the form of reactions of trading partners with all the consequences for the Polish trade and economy.

References

- Baldwin, R.E. (2000). Regulatory Protectionism, developing nations and a two-tier world trade system, *CEPR Discussion Papers*, 2574, pp. 1–39.
- Błaczowska, A., Grześkowiak, A., Król, A., Stanimir, A. (2012). Comparative Analysis of the Results of Two Parts of the Gymnasium Exam Achieved by Students from Various Territorial Areas, *Statistical Review*, 59 (2), pp. 163–178.
- Błaszczuk-Zawiła, M., Kaliszuk, E. (2014). Wspólna polityka handlowa w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej – wyzwania, strategię i realizacja. In: *Dziesięć lat Polski w Unii Europejskiej* (pp. 120–148), E. Kaliszuk (Ed.). The Institute for Market, Consumption and Business Cycles Research.
- Bocian, A.F. (2009). Globalizacja i regionalizacja jako wyzwanie dla polityki gospodarczej, *Optimum. Studia Ekonomiczne*, 4 (44), pp. 156–176.
- Borowski, J. (2009). Strategie przedsiębiorstw wobec procesów globalizacji, *Optimum. Studia Ekonomiczne*, 4 (44), pp. 130–142.
- Dragneva, R., Hartwell, Ch.A. (2021). The Eurasian Economic Union: integration without liberalisation?, *Post-Communist Economies*, 33 (2–3), pp. 200–221. DOI: 10.1080/14631377.2020.1793586.
- European Commission (2021). *State aid Scoreboard 2020*.
- European Union, *The Treaty on the Functioning of the European Union*, OJ C 326, 26.10.2012.
- Evenett, S.J. (2020). Sicken thy neighbour: The initial trade policy response to COVID-19, *The World Economy*, 43 (4), pp. 828–839.
- Evenett, S.J., Fritz, J. (2020). *The Global Trade Alert database handbook. Manuscript*.
- Foroutan, F. (1998). Does Membership in a Regional Preferential Trade Arrangement Make a Country More or Less Protectionist?, *World Bank Policy Research Working Paper*, 1898, pp. 305–335.
- Ghods, M.G., Michałek, J.J. (2016). Technical barriers to trade notifications and dispute settlement within the WTO, *Equilibrium, Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 11 (2), pp. 219–249.
- Global Trade Alert (2021), <https://www.globaltradealert.org/> (accessed: 7.05.2021).
- Goodman, L.A. (1985). The 1983 Henry L. Rietz memorial lecture. The analysis of cross-classified data having ordered and/or unordered categories: Association models, correlation models, and asymmetry models for contingency tables with or without missing entries, *The Annals of Statistics*, 13, pp. 10–69.
- Greenacre, M. (1993). *Correspondence Analysis in Practice*. London: Academic Press.
- Grey, F.A. (2019). *States and Non-Participatory Memberships in the WTO*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Grottel, M. (2016). Protectionism in Contemporary International Trade, *International Business and Global Economy*, 35 (1), pp. 69–80.
- IMF (2016). *World Economic Outlook: Subdued Demand: Symptoms and Remedies*. Washington.
- Kołodko G.W. (2001). Globalizacja a transformacja. Iluzje i rzeczywistość. In: *Czy ekonomia nadąża z wyjaśnianiem rzeczywistości* (pp. 73–118), A. Wojtyna (Ed.). Warsaw: Dom Wydawniczy Bellona.
- Liberska, B. (2001). Globalizacja gospodarki światowej i nowy regionalizm, *Ekonomista*, 6, pp. 731–751.
- Łazor, J. (2018). Od nacjonalizmu gospodarczego do otwartego rynku. Polska polityka w XX i XXI wieku, *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace*, 3, pp. 81–99.

- Michalek, J.J. (2013). The Opening Up of the Polish Economy. In: *Stabilization and Structural Adjustment in Poland* (pp. 124–140), H. Kierzkowski, M. Okólski, S.H. Wellisz (Eds.). London: Routledge.
- Sporek, T. (2003). Wymiar i oblicza globalizacji we współczesnej gospodarce światowej. In: *Regionalizacja i globalizacja w gospodarce światowej* (pp. 277–287), vol. 2, J. Rymarczyk (Ed.). Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu.
- Sporek, T., Czech, A., Fronczek, M., Kos-Labędowicz, J. (2019). *Pomiędzy polityką a ideologią-globalne wyzwania współczesnej gospodarki światowej*. Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.
- Szczepańska, A. (2011). Międzynarodowa współpraca. In: *Encyklopedia zagadnień międzynarodowych* (pp. 600–611), E. Cała-Wacinkiewicz, R. Podgórzńska, D. Wacinkiewicz (Eds.). Warsaw: C.H. Beck.
- Stanimir A. (2005). *Analiza korespondencji jako narzędzie do badania zjawisk ekonomicznych*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Tate, J.M. (1999). Sweeping protectionism under the rug: Neoprotectionist measures among MERCOSUR countries in time of trade-liberalization, *Georgia Journal of International and Comparative Law*, 27(2), pp. 389–424.
- The Treaty on the Functioning of the European Union, OJ C 326, 26.10.2012.
- UNCTAD (2019). *International classification of non-tariff measures*. UN Publications.
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs (2021). *COMTRADE Database*, <https://comtrade.un.org/data/> (accessed: 11.05.2021).
- Wajda-Lichy, M. (2014). Traditional protectionism versus behind-the-border barriers in the post-crisis era: experience of three groups of countries: the EU, NAFTA and BRICS, *Journal of International Studies*, 7(2), pp. 141–151. DOI: 10.14254/2071-8330.2014/7-2/12.
- WTO (2021). *Regional Trade Agreement Database*, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (accessed: 8.05.2021).
- Yalcin, E., Kinzius L., Felbermayr, G. (2017). Hidden Protectionism. Non-Tariff Barriers and Implications for International Trade, Study of the Ifo Institute on behalf of the Bertelsmann Foundation, *Global Economic Dynamics Study*, pp. 1–56.
- Yeung, M.T., Perdakis, N., Kerr, W.A. (1999). *Regional trading blocs in the global economy: The EU and ASEAN*. Cheltenham–Northampton: Edward Elgar Publishing.

POLSKI „ZIELONY” EKSPORT – SZANSE WYKORZYSTANIA NISKOEMISYJNEJ TRANSFORMACJI

Marek Wąsiński

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Ekonomiczno-Społeczne SGH
Polski Instytut Ekonomiczny
Email: mfwasinski@gmail.com

Streszczenie: Polska w 2019 r. była szesnastym na świecie eksporterem dóbr związanych z ochroną środowiska i klimatu, takich jak urządzenia do wytwarzania energii ze źródeł odnawialnych, poprawy efektywności energetycznej czy filtrowania wody lub powietrza. Z danych z 2019 r. wynika, że światowym liderem eksportu w tej dziedzinie są Chiny. W najbliższych dekadach cel osiągnięcia neutralności klimatycznej będzie jednym z głównych przedsięwzięć realizowanych przez UE i wiele państw, m.in. Stany Zjednoczone. Celem publikacji jest wszechstronne ukazanie sytuacji polskiego handlu towarami związanymi z ochroną środowiska i klimatu w obliczu odbudowy gospodarek po pandemii przy jednoczesnej realizacji celów dekarbonizacyjnych w UE i na świecie. Przegląd literatury ukazuje brak jednoznacznej definicji „produktów zielonych” i potrzebę dalszych działań na arenie międzynarodowej w celu promocji handlu tymi dobrami. Punktem wyjścia jest hipoteza, że choć Polska ma możliwości rozwoju w produkcji i eksporcie produktów ekologicznych, potencjalne korzyści płyną z eksportu produktów o niższej wartości dodanej i niższym zaawansowaniu technologicznym, takich jak np. konstrukcje stalowe. Obliczenia ukazujące strukturę i konkurencyjność polskiego eksportu zostały dokonane przy wykorzystaniu bazy danych WITS ze względu na możliwość porównań międzynarodowych.

Słowa kluczowe: zielony handel, OZE, odnawialne źródła energii, czyste technologie, WITS, PRODY, konkurencyjność eksportu, polityka klimatyczna, Polska, polski eksport

Klasyfikacja JEL: F18, F10, F11, F13, F01, F02, F03, F55, Q55, Q56, Q58, Q48, Q42

3.1. Wstęp

Unia Europejska postrzega wizję osiągnięcia neutralności klimatycznej jako sprzyjającą rozwojowi gospodarczemu i konkurencyjności [Komisja Europejska, 2018]. Unia jest istotnym producentem i eksporterem szeroko rozumianych produktów związanych z ochroną środowiska i klimatu. Polska może skorzystać zarówno na dekarbonizacji wewnątrz UE, jak i wpisując się w łańcuchy dostaw takich produktów na całym świecie. W niniejszym rozdziale poddano analizie pozycję Polski w ramach międzynarodowego handlu tzw. produktami zielonymi by zweryfikować możliwości skorzystania na tych trendach w światowej gospodarce. W rozdziale zostanie zbadana hipoteza wskazująca, że Polska ma możliwości rozwoju w produkcji i eksporcie szeroko rozumianych produktów związanych z ochroną środowiska i klimatu, jednak ta szansa wynika głównie z uczestnictwa polskich producentów w mniej opłacalnych etapach łańcucha dostaw – związanych z produkcją, a nie projektowaniem lub usługami posprzedażnymi.

Przegląd literatury wskazuje na niskie zainteresowanie w Polsce tematem handlu produktami przyjaznymi dla klimatu i środowiska. Wśród najistotniejszych publikacji w tym zakresie z pewnością należy wymienić artykuł Ł. Ambroziaka z 2015 r. [Ambroziak, 2015, s. 4–16]. Ówczesna analiza przyjęła jednak inną definicję produktów zielonych oraz ograniczyła się do przedstawienia danych o imporcie, eksporcie, przewagach komparatywnych oraz strukturach geograficznych i towarowych. Artykuł ten został zaktualizowany [Miniszewski i in., 2020] w ramach raportu Polskiego Instytutu Ekonomicznego w 2020 r. Polska literatura skupia się na innych aspektach ochrony środowiska, m.in. postawie ekologicznej przedsiębiorstw czy też kształtowaniu zielonego łańcucha dostaw [Maryniak, 2017]. Literatura światowa z kolei podejmuje ten wątek zarówno w kontekście ułatwień dla handlu dobrami ekologicznymi, jak również wpływu międzynarodowej wymiany towarów na środowisko [Muradian, Martinez-Alier, 2020]. Najważniejszą pracą w kontekście wymiany produktami ekologicznymi jest praca Penny Mealy i Alexandra Teytelboyma proponująca zastosowanie Green Complexity Index [Mealy, Teytelboym, 2020] (wzorowane na Economic Complexity Index), jednak analiza bazuje na danych z lat 1995–2014 i własnej liście produktów. Autorzy plasują Polskę na 14. miejscu w rankingu możliwości produkcji wyrobów ekologicznych. Badania na ten temat prowadzą też międzynarodowe instytucje, takie jak m.in. Intracen [Bucher i in., 2014]. Niniejszy rozdział w dużej mierze inspirowany jest podejściem zaprezentowanym przez Ambroziaka oraz Mealy i Teytelboyma.

3.2. Definicja

Najważniejszym elementem poprzedzającym badanie jest zdefiniowanie „produktów związanych z ochroną środowiska lub klimatu”¹. Od zakresu tej definicji, a dokładniej listy kodów towarowych, które zostaną użyte do obliczeń, będą zależały przedstawione wyniki. Można bowiem wyróżnić wiele sektorów, które umożliwiają eksport produktów zielonych: od owoców uprawianych ekologicznie po czyste i przyjazne dla środowiska technologie [Brandi, 2021]. Z punktu widzenia politycznego, nie doszło w tej kwestii do światowego porozumienia na forum WTO. Uzgodniono jedynie na konferencji APEC (Wspólnoty Gospodarczej Azji i Pacyfiku) w 2012 r. listę 54 kodów towarowych sklasyfikowanych w Systemie Zharmonizowanym (HS), które są związane z ochroną środowiska. Z perspektywy badawczej mniej istotne jest to, co udało się wynegocjować państwom, lecz próba spojrzenia na całość niskoemisyjnej i prośrodowiskowej gospodarki. Stąd korzystniejsza do analizy wydaje się lista 255 kodów HS 2007 zebrana przez OECD [Garsous, 2019].

Warto pamiętać, że są to szacunki o dużym stopniu niedokładności ze względu na fakt, że lista powstała na podstawie kodów towarowych na sześciocyfrowym poziomie agregacji. Obejmuje on zatem więcej produktów niż wyłącznie te związane z celami ochrony środowiska lub klimatu. Niektóre produkty mogą mieć też przeznaczenie do różnych celów – turbina parowa może być używana w elektrowniach słonecznych, ale też konwencjonalnych elektrowniach węglowych. Obliczeń dokonano przy wykorzystaniu bazy danych WITS-Comtrade.

3.3. Wartość handlu produktami zielonymi

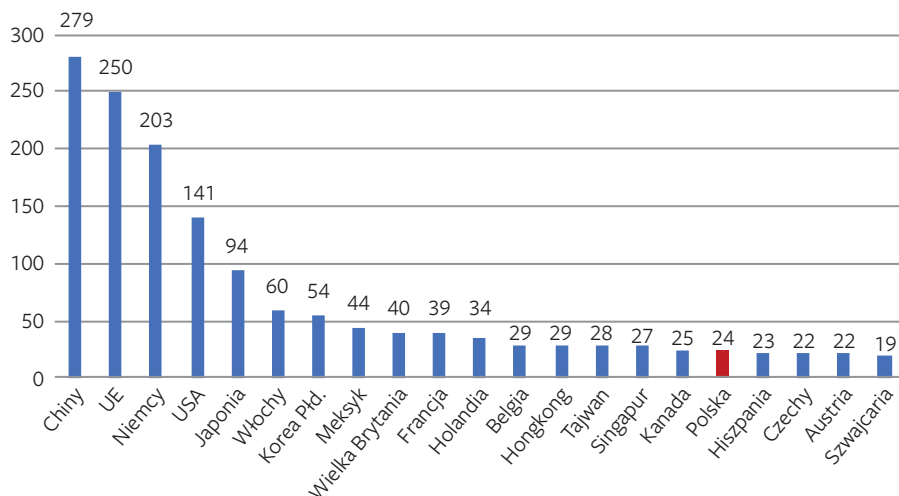
Wartość eksportu światowego produktów zielonych w 2019 r. sięgnęła niemal 1,5 bln USD, o 34% więcej niż w 2010 r. Tempo wzrostu eksportu tych towarów przewyższyło zatem tempo wzrostu światowego eksportu w tych latach, które wyniosło 26%. Udział eksportu produktów ekologicznych w światowym eksporcie wzrósł o 0,5 punktu do ponad 8%. Wskazuje to na istotne znaczenie tego sektora w światowym handlu. Wzrost wartości produktów zielonych w światowym eksporcie może sugerować pozytywny wpływ handlu na cele ochrony środowiska i klimatu [Can i in., 2021]. Handel umożliwia upowszechnianie technologii niskoemisyjnych w różnych państwach [Mealy, Teytelboym, 2021]. Jednym z najlepszych przykładów jest

¹ W dalszej części używam zamiennie określeń: „produkty zielone”, „produkty ekologiczne”, „produkty z listy OECD”, „produkty związane z ochroną środowiska lub klimatu”.

fotowoltaika. Cena paneli fotowoltaicznych w latach 2009–2019 spadła o ok. 85% [Jäger-Waldau, 2019] dzięki postępowi technologicznemu, dogodnej lokalizacji procesów produkcji oraz wykorzystaniu efektów skali. Jednocześnie wzrost handlu i powiązany z tym wzrost gospodarczy może mieć także negatywny wpływ na ochronę klimatu [Managi, Hibiki, Tsurumi, 2009; Mrabet i in., 2021].

Największym eksporterem produktów zielonych na świecie są Chiny, których eksport wyniósł w 2019 r. niemal 280 mld USD, drugim Unia Europejska (eksport poza UE), a trzecim USA (rysunek 3.1). Polska była szesnastym państwem pod względem wartości eksportu towarów z listy OECD – jej eksport sięgnął 24 mld USD, a udział w światowym eksporcie wyniósł 1,7%. Spośród państw UE Polska była szóstym eksporterem produktów zielonych.

Rysunek 3.1. Główni eksporterzy produktów zielonych w 2019 r. (w mld USD)



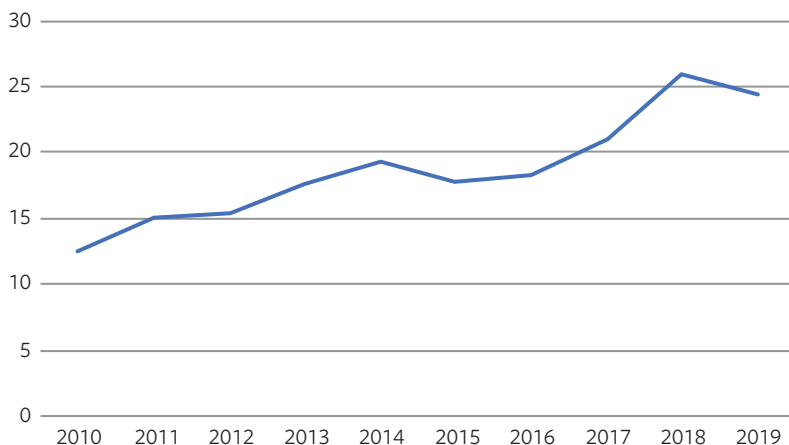
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS [2021].

Dynamika eksportu z Polski towarów z listy OECD przewyższała dynamikę polskiego eksportu ogółem. Podczas gdy łączny eksport wzrósł o 60% w latach 2010–2019, eksport produktów zielonych prawie się podwoił (93%). W związku z tym rośnie waga tych produktów w polskim eksporcie – z 8% w 2010 r. do 10% w roku 2019. Co więcej, od 2012 r. Polska odnotowuje dodatnie saldo w handlu tymi dobrami.

W 2019 r. nastąpił jednak spadek wartości polskiego eksportu towarów z listy OECD o 6% (rysunek 3.2). Wynika to jednak prawdopodobnie z braku danych (w 2019 r. w bazie WITS-Comtrade brakuje części danych np. nt. urządzeń filtru-

jących gazy, ważnej pozycji eksportowej Polski), a nie z rzeczywistego spadku wartości eksportu.

Rysunek 3.2. Polski eksport produktów zielonych w latach 2010–2019 r. (w mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS [2021].

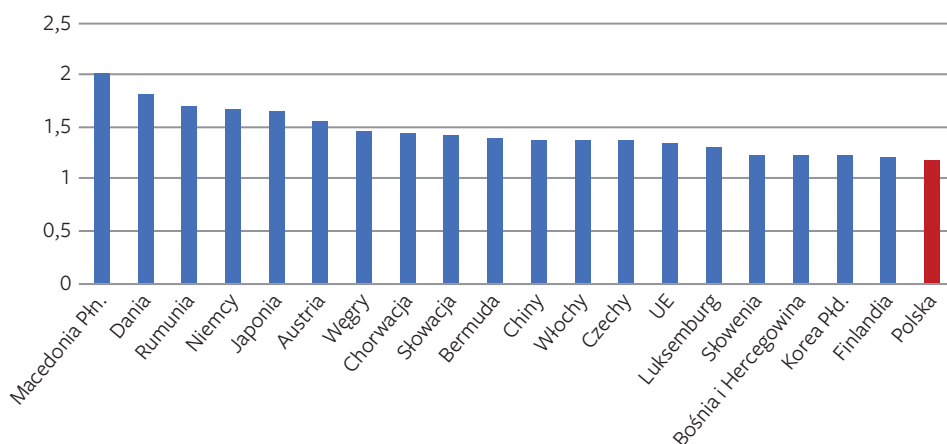
3.4. Charakterystyka polskiego eksportu produktów zielonych

Ważnym miernikiem pozycji konkurencyjnej państw jest wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (*revealed comparative advantages*, RCA). O przewadze mówi się wtedy, gdy udział eksportu danego produktu w handlu danego kraju jest wyższy niż udział tego produktu w światowym eksporcie. Wskaźnik RCA ujawnia przewagę, gdy jest wyższy od jedności. Poza Macedonią Północną, najwyższe przewagi komparatywne w eksporcie produktów zielonych uzyskały w 2019 r. Dania, Rumunia, Niemcy, Japonia i Austria (rysunek 3.3). W pierwszej dwudziestce państw o najwyższym wskaźniku RCA dominują kraje europejskie. Spoza Europy tak wysoko zostały sklasyfikowane tylko Japonia, Bermudy, Chiny i Korea Płd. Polska zamyka pierwszą dwudziestkę państw z wynikiem RCA wynoszącym 1,2 (w 2018 r. było to 1,24).

Struktura towarowa polskiego eksportu produktów zielonych w ujęciu wartościowym wskazuje na dominację wytworów niskiej techniki (rysunek 3.4). Na pierwszym miejscu znalazły się konstrukcje i elementy konstrukcyjne z żeliwa i stali (kod 730890, 2521 mln USD, 7% światowego eksportu), na drugim miejscu inne produkty stalowe lub z żeliwa (kod 732690, 1640 mln USD, 4%) natomiast na trzecim – części do silników spalinowych z zapłonem iskrowym (kod 840991,

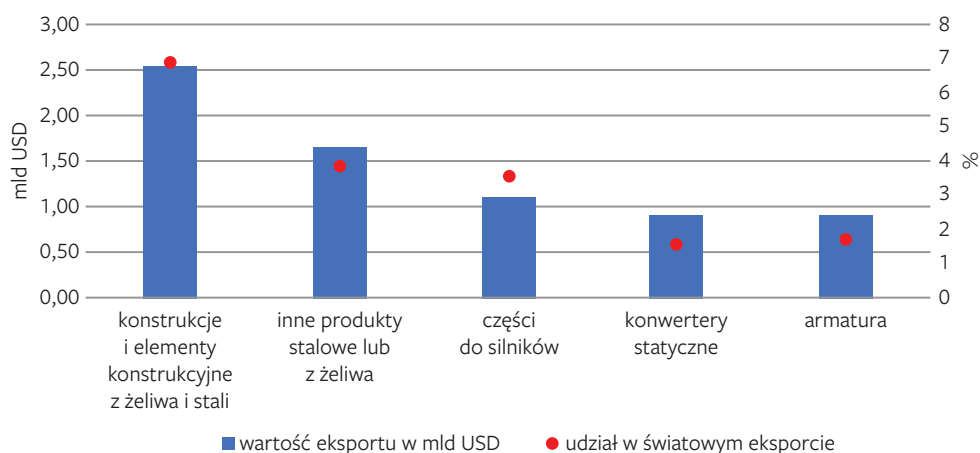
1095 mln USD, 4%). Czwarte co do wartości eksportu były konwertery statyczne energii elektrycznej (kod. 850440, 911 mln USD, 2%) a piąta – armatura do rur, w tym zawory termostatyczne (kod 848180, 894 mln USD, 2%). W porównaniu do 2018 r. miejsce w pierwszej czwórce straciły panele sterowania dystrybucją energii elektrycznej, których eksport z Polski się załamał z ponad 1 mld USD do zaledwie 232 mln USD (kod 853710).

Rysunek 3.3. Przewagi komparatywne w produktach zielonych w 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS [2021].

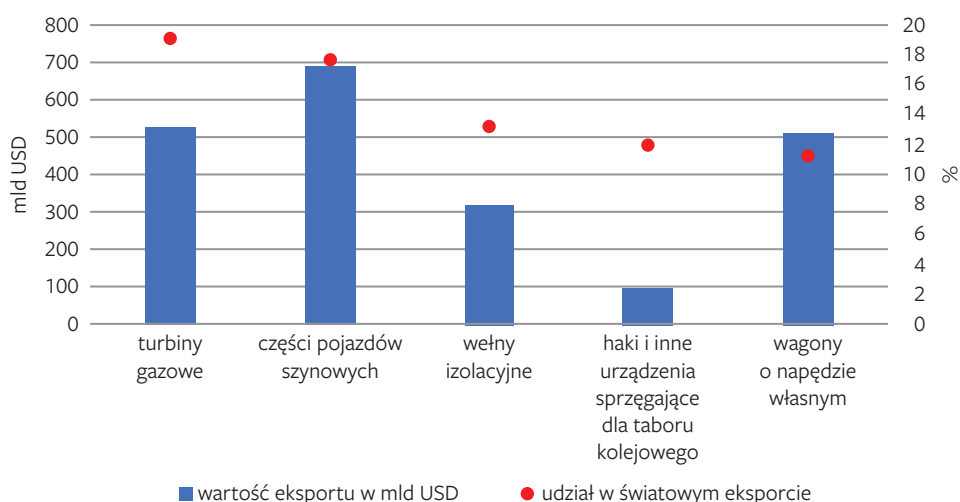
Rysunek 3.4. Najważniejsze produkty zielone eksportowane przez Polskę w 2019 r. (w mld USD i %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS [2021].

Pod względem udziału w światowym eksporcie (rysunek 3.5) dominują turbiny gazowe (kod 841181, 19%), części pojazdów szynowych (kod 860799, 17%) oraz wełny izolacyjne (kod 680610, 12%), choć odnotowują niższe wartości eksportu z Polski. Ze względu na wysoki udział w światowym eksporcie są to jednocześnie te towary, które odnotowują wysokie wartości ujawnionych przewag komparatywnych. Jednocześnie warto zauważyć, że są to produkty o wyższym zaawansowaniu technologicznym niż części konstrukcyjne czy armatura. Problematiczna wydaje się kwestia uznania turbin gazowych za urządzenia zielone. Są one związane ze spalaniem gazu – paliwa kopalnego – a więc i emitują gazy cieplarniane do atmosfery. Jednak z dwóch powodów można je uznawać za zielone: 1) gaz był wskazywany za paliwo przejściowe w transformacji energetycznej oraz 2) paliwem do turbin może być gaz syntetyczny, wyprodukowany przy użyciu energii ze źródeł odnawialnych i w związku z tym mniej emisyjny niż gaz ziemny.

Rysunek 3.5. Najważniejsze produkty zielone eksportowane przez Polskę w ujęciu udziału w eksporcie światowym w 2019 r. (w mld USD i %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WITS [2021].

Obliczenie wskaźnika PRODY, który ilustruje stopień zaangażowania różnych państw w eksport danego produktu poprzez uwzględnienie PKB *per capita* w obliczeniach wskaźnika RCA², ukazuje natomiast możliwości korzystniejszych zmian w strukturze polskiego eksportu produktów zielonych. Polska jak dotąd

² Wskaźnik PRODY obliczony według wzorów wykorzystywanych przez WITS-Comtrade oraz w: Mealy, Teytelboym [2021].

w mniejszym stopniu eksportuje te produkty, które wskaźnik PRODY uznaje za zaawansowane. Są to m.in. części torów, takie jak iglice, zwrotnice czy szyny (polski eksport tych produktów wyniósł w 2019 r. 130 mln USD), części laboratoryjne (16 mln USD), generatory do turbin wiatrowych (zaledwie 67 tys. USD) czy pojazdy szynowe i naprawcze (9 mln USD).

Ze wskaźnika PRODY należy jednak korzystać ostrożnie ze względu na zawyżanie wyników związanych z państwami o wysokim PKB i małej wartości eksportu oraz brakiem faktycznego obrazu zaawansowania technologicznego produktów czy perspektyw rozwoju danej branży.

3.5. Podsumowanie

Z badania struktury towarowej polskiego eksportu wynika zaangażowanie w dostarczaniu produktów o niższej wartości dodanej, takich jak elementy konstrukcyjne czy armatura. Z kolei akumulatory do pojazdów elektrycznych (kod 850760), które lista OECD pomija, a których wartość eksportu z Polski przekroczyła 2 mld USD w 2019 r., są produktem o wyższym stopniu zaawansowania technologicznego, ale cechują się wysoką zależnością importową. Ich proces produkcyjny zależy od znacznego importu z Korei Płd. (90% importu pochodzi z tego państwa, a indeks HHI przewyższa 0,5) [Ambroziak i in., 2021, s. 13]. Natomiast turbiny gazowe, które notują wysoki wskaźnik RCA w polskim eksporcie i najwyższy udział w eksporcie światowym, mają również wysoki współczynnik HHI informujący o istotnej zależności importowej [Mealy, Teytelboym, 2021].

Ważnymi wątkami powiązаныmi z powyższymi są kwestie surowców, od których zależy produkcja zielonych urządzeń (tzw. surowców krytycznych, wśród których dominują metale ziem rzadkich), oraz zagadnienia związane z działaniami na rzecz ochrony klimatu. W tym pierwszym kontekście problem dotyka wspomnianych zależności importowych, które Komisja Europejska bada dwójako: skupiając się jedynie na surowcach krytycznych [Komisja Europejska, 2020] oraz weryfikując zależności dla wszystkich produktów importowanych do UE [Komisja Europejska, 2021a]. Z kolei działania Komisji Europejskiej wskazują na coraz większą rolę polityki klimatycznej. Staje się ona częścią polityki gospodarczej i tym sposobem – także handlowej. Unia Europejska bada kwestie zależności importowej od strony polityki przemysłowej, ale także przygotowuje się do opublikowania planu chroniącego przemysł przed konkurencją ze strony państw, które nie nakładają opłat za emisje. Tak zwany graniczny podatek węglowy (*Carbon Border Adjustment Mechanism*, CBAM) zakłada objęcie pozaunijnych instalacji systemem opłat za emisje. Jednak w począt-

kowym okresie podatkowi podlegać będą tylko cztery sektory – stal, aluminium, cement i nawozy – a instalacje europejskie, korzystające z darmowych uprawnień, będą musiały zacząć kupować uprawnienia do emisji w ramach unijnego systemu handlu nimi. Tym samym sytuacja konkurencyjna europejskich producentów w tych sektorach może się nawet pogorszyć na rynkach trzecich. W kontekście istotnego udziału wyrobów z żeliwa i stali w polskim eksporcie produktów zielonych, może to nie mieć pozytywnego wpływu na sytuację przedsiębiorstw dostarczających elementów konstrukcyjnych.

Transformacja polskiej energetyki będzie wymuszała i jednocześnie wspomagała rozwój przetwórstwa produktów zielonych. Inwestycje w OZE w Polsce stworzą rynek dla rozwoju przedsiębiorstw działających w tym sektorze, które będą mogły starać się o internacjonalizację swojej działalności. Polska już częściowo wykorzystuje europejską transformację energetyczną dostarczając produkty zielone przede wszystkim na rynki unijne. Dokładnego zweryfikowania wymaga niewielki spadek eksportu w 2019 r., który dotknął eksportu paneli sterowania. Najważniejsze produkty, które Polska eksportuje, w dużej mierze wskazują na umiejscowienie kraju na etapach globalnych łańcuchów produkcji o niskiej wartości dodanej i niższym zaawansowaniu technologicznym. Przeniesienie się Polski w łańcuchu produkcji na bardziej korzystne etapy projektowania czy usług posprzedażnych będzie bardzo trudne ze względu na późne rozpoczęcie transformacji energetycznej, niskie inwestycje badawczo-rozwoje oraz dominację prostszych produktów zielonych w polskim eksporcie.

Literatura

Ambroziak, L. (2015). Handel międzynarodowy towarami zielonymi, *Unia Europejska.pl*, 6(235), s. 4–16.

Ambroziak, L. i in. (2021). *Autonomia strategiczna UE: możliwości relokacji produkcji, zależności importowe i szanse dla Polski*, Policy Paper 5. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.

Bucher, H. i in. (2014). *Trade in Environmental Goods and Services: Opportunities and Challenges, Technical Paper*. Geneve: International Trade Centre.

Can, M. i in. (2021). The role of trading environment-friendly goods in environmental sustainability: Does green openness matter for OECD countries?, *Journal of Environmental Management*, 295.

Komisja Europejska (2018). *A Clean Planet for All a European Strategic Long-Term Vision for a Prosperous, Modern, Competitive and Climate Neutral Economy*, Com/2018/773 Final, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52018DC0773> (dostęp: 15.07.2021).

Komisja Europejska (2020). *Critical materials for strategic technologies and sectors in the EU – a foresight study*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Komisja Europejska (2021a). *Annual Single Market Report 2021. Updating the 2020 New Industrial Strategy: Building a stronger Single Market for Europe's recovery*, Commission Staff Working Document, https://commission.europa.eu/system/files/2021-05/swd-annual-single-market-report-2021_en.pdf (dostęp: 10.02.2022).

Komisja Europejska (2021b). *Gotowi na 55*, https://poland.representation.ec.europa.eu/news/gotowi-na-55-2021-07-14_pl (dostęp: 15.07.2021).

Jäger-Waldau, A. (2019). PV Status Report 2019. EUR 29938 EN, Publications Office of the European Union, <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/pv-status-report-2019> (dostęp: 30.05.2021).

Kihombo, S. i in. (2019). Is there a trade-off between financial globalization, economic growth and environmental sustainability, *Environmental Science and Pollution Research*, 29, s. 3983–3993.

Manag, S., Hibiki, H., Tsurumi, T. (2009). Does trade openness improve environmental quality, *Journal of Environmental Economics and Management*, 58 (3), s. 346–363.

Maryniak, A. (2017). *Zarządzanie zielonym łańcuchem dostaw*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Mealy, P., Teytelboym, A. (2021). *Economic complexity and the green economy*, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048733320300287> (dostęp: 30.05.2021).

Miniszewski, M., Strzelecki, J., Wąsiński, M. (2020). *Polska na mapie „zielonego” handlu*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.

Mrabet, Z. i in. (2021). Can human development and political stability improve environmental quality? New evidence from the MENA region, *Economic Modelling*, 94, s. 28–44.

Muradian, R., Martinez-Alier, J. (2001). Trade and the environment: from a ‘Southern’ perspective, *Ecological Economics*, 36 (2), s. 281–297.

OECD (2021). *Towards Green Growth: Monitoring Progress OECD Indicators, OECD Green Growth Studies*, <https://www.oecd.org/greengrowth/48224574.pdf> (dostęp: 30.05.2021).

WITS (2021). *Online Trade Outcomes Indicators – User’s Manual*, Version 1.0, <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf> (dostęp: 15.07.2021).

IMPLEMENTATION OF THE DIGITAL SINGLE MARKET IN THE EU. A MISSED OPPORTUNITY TO FINANCE THE DEVELOPMENT OF DIGITALISATION IN POLAND FROM THE RECOVERY AND RESILIENCE FACILITY?

Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska

SGH Warsaw School of Economics

Collegium of World Economy

Email: elzbieta.kawecka-wyrzykowska@sgh.waw.pl

Abstract: A rapid spread of digital technologies, services and goods is transforming many economic and social activities, making a great contribution to economic development. The objectives of this paper are to: a) present and evaluate Poland's position in the EU digital economy (basing on the Digital Economy and Society Index – DESI); b) draw conclusions on the role of the National Recovery and Resilience Plan in reducing Poland's digital gap vis-a-vis other EU members.

The main conclusions are as follows: Poland is not coping well with digitalisation as compared to the EU average. The National Recovery and Resilience Plan, based on financing from the EU funds, offers a chance to improve Poland's digital presence and international competitiveness. However, the breakdown of spendings proposed in the Plan, both in terms of types of expenses and the proportion of money to be allocated to those projects, does not offer a real breakthrough in digitalisation of Polish economy and reducing the digital gap *vis-à-vis* majority of EU partners. What is more worrying is the increasing probability that Poland will not obtain most of the EU funds from the Recovery and Resilience Facility because of non-compliance with the EU rule of law.

Research methods: 1) critical review of international reports and EU documents, 2) methods of statistical analysis.

Keywords: European Single Digital Market, digitalisation, National Recovery and Resilience Plans

JEL classification: F23, O31, O38

4.1. Introduction

The digitalisation of the global economy is proceeding fast and covers almost all areas of economies and societies. A rapid spread of digital technologies, services and goods is transforming many economic and social activities, making a great contribution to economic development. COVID-19 pandemic highlighted the importance of digitalisation across all areas of the economy and society. Digital technologies helped businesses and public services to keep functioning and ensured the continuation of international trade. In the long term, as a result of the pandemic experience, faster and permanent changes in the digital economy are to be expected: more remote working, e-learning, e-commerce. The ongoing digitalisation supports the Commission's key priorities of completing the Digital Single Market. Digitalisation is also one of the pillars of the post-pandemic recovery programme in the EU. An impressive financial support (within the standard 7-year budget and the Next Generation EU Facility) has been offered by the EU to member states to strengthen the digital pillar and restructure their economies. It is a chance for Poland to accelerate digitalisation and increase innovativeness of many businesses, which is particularly important in view of Poland's weak present position in the EU digital market.

The objectives of this paper are as follows:

- a) to present and evaluate Poland's present position in the EU digital economy (basing on the Digital Economy and Society Index – DESI) against the background of the EU Digital Single Market programme;
- b) to draw conclusions on the role of the National Recovery and Resilience Plan (NRRP) in reducing Poland's digital gap *vis-à-vis* other EU members.

The research hypothesis is that the breakdown of spendings proposed in Polish National Recovery and Resilience Plan, both in terms of types of expenses and the proportion of money to be allocated to those projects, does not offer a real breakthrough in digitalisation of Polish economy and reducing the digital gap *vis-à-vis* majority of EU partners, as measured by the Digital Economy and Society Index.

The paper starts with a short presentation of the EU Digital Single Market concept and resulting new tasks for all the EU members, including Poland, by 2030. It

is followed by a brief overview of literature on expected benefits of the DSM implementation. Against this background, Poland's position in the EU Digital Market is evaluated, using the DESI indicators and the gaps identified *vis-à-vis* the EU average. The fourth section presents and assesses the digital component of Poland's NRRP and its potential role in reducing Poland's digital gaps.

The EU member states have been implementing the NGEU priorities on the basis of their National Recovery and Resilience Plans, after their adoption by the EU institutions. Poland's NRRP is a big chance for acceleration of the country development and – first of all – for deep transformation towards more digital and greener economy (the assumption being that Poland will be assessed by the EU institutions as a country eligible for this support).¹ The research hypothesis is that the breakdown of spendings proposed in the Polish Plan, both in terms of types of expenses and the proportion of money to be allocated to those projects, does not offer a real breakthrough in digitalisation of the Polish economy and reduces the digital gap *vis-à-vis* majority of EU partners, as measured by the Digital Economy and Society Index (DESI).

Research methods include: 1) critical review of international reports and EU documents, 2) methods of statistical analysis.

4.2. The Digital Single Market strategy

The Digital Single Market (DSM) strategy was adopted in the EU on 6 May 2015 [European Commission, 2015] and is one of political and economic priorities of the EU for the next years. Its aim is to ensure a fair, open and secure digital environment [European Parliament, 2022]. It has been built on three pillars [Eurostat, 2022; European Commission, 2022]: a) providing better access for consumers and businesses to digital goods and services across Europe, b) creating the right conditions (friendly environment) for digital networks and services by providing high-speed, secure and trustworthy infrastructures) and by the right regulatory conditions, c) maximising the growth potential of the digital economy (by enhancing digital skills, which are essential for an inclusive digital society, ensuring easy access to data, etc.). The final objective is to enable individuals and businesses to easily

¹ Till the end of February 2022, the European Commission had not yet presented its evaluation of the NRRP, necessary for the Council to formally accept the Plan. The Commission expressed concerns regarding the rule of law. And the Polish Government argued that the delay in evaluation of the NRRP could violate the regulation regarding the EU Recovery and Resilience Facility, being the largest part of the NGEU and the basis for the NRRPs.

access and engage in online activities irrespective of their nationality or place of residence and in this way to boost the EU competitiveness in the digital economy. Let us notice that the key objective of the third pillar is ensuring free movement of data and the creation of a European cloud. With this pillar (also called digital economy or data economy), supported by the Data strategy of 2020 [European Commission, 2020a], the Commission highlighted the creation of a single market for data, in particular for industrial and commercial data, as a key driver of the digital economy. Thus, the present four freedoms of the single market (the free movement of goods, capital, services and labour) will be supplemented with the fifth one, covering digital data. The Commission also stressed that digital technologies should significantly contribute to the achievement of the European Green Deal objectives.

In February 2020, the updated strategy for Shaping Europe's Digital Future was presented to intensify actions aimed at digital transformation [European Commission, 2020b]. The strategy set out a programme of policy reforms. It included, two laws to upgrade rules governing digital services in the EU: the Digital Services Act (DSA) and the Digital Markets Act (DMA). The draft laws were presented by the Commission in December 2020 and in 2021, both acts are pending the adoption.² Their goal is to create a safer digital space in which the fundamental rights of all users of digital services are protected and to establish a level playing field to foster innovation, growth, and competitiveness.

The successive documents worked out by the Commission (Regulation (EU) 2017/920) are not just intentions. A number of positive effects have already been achieved as several legal documents have come into force. The most notable effect is the end (on 15 June 2017) of roaming charges as a result of the regulation adopted by the Council and European Parliament). Another example is the geo-blocking regulation adopted by the EU in February 2018 (it has been applied since 3 December 2018). In the past, geographically based restrictions undermined online shopping and cross-border sales in the EU. The new law prohibits any attempt to restrict consumers access to goods and services on e-commerce websites on the basis of their nationality or country of residence and establishment (Directive 2014/61/EU). The customers are now entitled to order the goods and services irrespective of their place of connection and without having to pay additional fees (Regulation (EU) 2018/302).

The new situation created by the COVID-19 pandemic accelerated the EU digital transformation begun in the previous decade.³ In view of new challenges and

² Both legislative initiatives were presented in December 2020 [European Commission, 2021e].

³ Already in June 2020, the Commission announced in its communication 'Europe's moment: Repair and Prepare for the Next Generation' that the digital single market will be a pillar in the COVID-19 recovery [European Commission, 2020c].

building on progress towards a fully functioning Digital Single Market, the European Commission published the Communication entitled “2030 Digital Compass” in March 2021. Its main objective is to accelerate the digital transformation in the EU and to strengthen the EU resilience [European Commission, 2021a, p. 1]. The Commission stressed that digital technologies had become indispensable to work, learn, socialise, do shopping, accessing plenty of services, from health to cultural services. New investments and new laws are necessary to meet the new objectives. At the same time, the risk of Internet disinformation, spying and data theft on the Internet has increased and more effective protection against those risks is necessary. There is another great challenge for the EU; digital technologies are mostly developed outside the EU⁴, which limits the scale of benefits in the EU and increases risks for EU members. The Digital Compass sets out digital ambitions of the EU by 2030, including concrete targets to be achieved by the end of the decade, mechanisms of monitoring and measuring the progress of the EU against the key targets for 2030. The targets and progress towards achieving them are based, first of all, on the Digital Economy and Society Index (DESI), published annually (see more in section 3). The ambitious targets for the present decade concentrate around four points [European Commission, 2021a, pp. 1–8]:

- 1) digitally skilled population and highly skilled digital professionals (e.g. 80% of Europeans, 56% now, to have at least basic digital competences);
- 2) secure and substantial digital infrastructures (the 5G network should cover all populated areas, each household should have access to a gigabyte internet connection);
- 3) digital transformation of businesses (at least 75% of European enterprises should use cloud computing services, big data and Artificial Intelligence);
- 4) digitalisation of public sectors: 100% of the most important services across the EU are to be digitalised (currently, 75% for citizens and 84% for business), 80% of Europeans should use a digital identity card (eIDAS).

The full list of these targets is presented in Table 4.1.

The Digital Compass 2030 maps out a clear path towards common EU actions to speed up the process of digitalisation and “to ensure that all citizens and businesses in Europe can leverage the digital transformation for a better and more prosperous life.” [European Commission, 2021c, p. 2]. Such a comprehensive programme requires substantial financial outlays. National funds will be supported by the EU money, both from the 7-year EU budget (the Multiannual Financial

⁴ The position of European players is far below the EU’s global economic weight in key technology areas like processors, web platforms and cloud infrastructure.

Framework, MFF, worth EUR 1.1 trillion in total) and the extraordinary Recovery and Resilience Facility (RRF, EUR 672.5 billion), being the biggest part of NGEU.⁵ At least 20% of money allocated to member states from both instruments should be spent on digital projects. Moreover, a dedicated facility at nearly EUR 2 billion for strategic investments will be instrumental in realising Digital Europe Programme. This facility is governed by the European Commission and the first competitions for the use of these funds have already been announced.

Table 4.1. Commission's proposal of common targets to digitalise the EU economy

Targets		2030 EU objective vs baseline
Target of cardinal point 1: A digitally skilled population and highly skilled digital professionals: EU's objective for 2030: "A tech savvy continent where all are digitally empowered"		
Dimension	ICT specialists	20 million employed ICT specialists, with convergence between women and men; (2019 baseline: 7.8 million)
Targets of cardinal point 2: Secure and performant sustainable digital infrastructures: EU's objective for 2030: "Top-notch trustworthy and secure Digital Infrastructures"		
Dimension	connectivity	All European households will be covered by a Gigabit network, with all populated areas covered by 5G; Baseline: ▪ Gigabit Coverage (2020 baseline: 59%) ▪ 5G coverage in populated areas; (2021 baseline: 14%)
	Semiconductors	The production of cutting-edge and sustainable semiconductors in Europe including processors is at least 20% of world production in value; (2020 baseline: 10%)
	Edge/cloud	10,000 climate neutral highly secure edge nodes are deployed in the EU, distributed in a way that will guarantee access to data services with low latency (few milliseconds) wherever businesses are located; (2020 baseline: 0)
	Quantum computing	By 2025, Europe will have its first computer with quantum acceleration paving the way for Europe to be at the cutting edge of quantum capabilities by 2030; (2020 baseline: 0)
Targets of cardinal point 3: Digital transformation of business: EU's objective for 2030: "The continent with a high share of digitalised businesses"		
Dimension	Take up of digital technologies	75% of European enterprises have taken up: ▪ Cloud computing services (2020 baseline: 26%) ▪ Big data (2020 baseline: 14%) ▪ Artificial Intelligence (AI), (2020 baseline: 25%)
	Digital "late adopters"	More than 90% of European SMEs reach at least a basic level of digital intensity; (2019 baseline: 60.6%)
	Innovative businesses/scale-ups	Europe will grow the pipeline of its innovative scale ups and improve their access to finance, leading to doubling the number of unicorns; (2021 baseline: 122)

⁵ All data relating to the EU budgets are expressed in 2018 prices, unless otherwise stated.

Targets		2030 EU objective vs baseline
Targets of cardinal point 4: Digitalisation of public services: EU's objective for 2030: "Modernised public services responding to society's needs"		
Dimension	Government as a platform	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 100% online provision of key public services available for European citizens and businesses ▪ 100% of European citizens have access to medical records (e-records) ▪ 80% of citizens will use a digital ID solution 2020 baselines: <ul style="list-style-type: none"> ▪ key digital public services: 75/100 (citizens), 84/100 (businesses) ▪ citizens with access to medical records: N/A ▪ digital ID: currently no baseline for take-up of digital ID

Note: Some of the proposed targets reflect directly the already existing elements of DESI, some of them are new proposals.

Source: European Commission [2021a, Annex, pp. 1–5].

Progress towards the 2030 targets will be assessed by the Commission in annual reports on the European Digital Decade. The Digital Reports will be an integral part of the European Semesters. Member states will therefore receive a number of recommendations based on the degree of their achievement of the targets. Reports will also be a way to encourage members to achieve targets foreseen in the Compass 2030.

4.3. Brief review of literature on possible effects of Digital Single Market

As the DSM strategy is a relatively new concept, which has been in the process of its implementation in the EU in recent years, it is too early to talk about its actual effects. Even for measures that have taken effect, it is probably too soon to judge effects empirically. Also, the programme is very comprehensive, which makes any assessment (in particular in a quantitative form) extremely difficult from the methodological point of view. The existing analyses on DSM implications include first of all ex ante effects of the implementation of the programme, or address some of its numerous dimensions.

According to the Commission's estimates, prepared in 2015 when the DSM Strategy was presented (i.e. long before the COVID-19 pandemic), a fully operational Digital Single Market was expected to bring EUR 415 billion per year to the EU economy and also create hundreds of thousands of new jobs. EU consumers could save EUR 11.7 billion each year on online shopping alone if they could choose from a full range of EU goods and services [European Commission, 2015, pp. 3–4]. These figures assumed that all the objectives stated in the DSM strategy were met.

The expected benefits were to be achieved through many channels: expansion of markets and fostering better services at lower prices, creation of new types of services, productivity increase of goods and services supply etc. Also, the DSM creates opportunities for new start-ups and allows existing companies to grow and profit from the scale of huge EU market of around 450 million people. A newer, comprehensive study on the effects of DSM, was prepared in 2019 by the Bruegel researchers, at the request of the European Parliament [Marcus et al., 2019]. Its authors calculated about EUR 177 billion in potential annual economic gains (in current euro) from full implementation of the legislative measures enacted or expected to be enacted. This figure would correspond to 1.2% of the 2017 EU GDP. Both estimates showed quite different figures, but they were prepared on the basis of different input data and with different research assumptions. Regardless of the specific estimate, the expected benefits of DSM are impressive. The authors of the study for the European Parliament, using Impact Assessments prepared by the Commission for the purpose of individual legislative proposals of the DMS, estimated also the annual benefits achievable thanks to each legislative proposal of the DSM. According to them, most of the anticipated annual gains can be attributed to the European Electronic Communications Code (EUR 81 billion), amendments to the Directive on re-use of public sector information (EUR 45 billion), the Single Digital Gateway (EUR 20 billion), and the Geo-Blocking Regulation (EUR 10 billion) [Marcus et al., 2019, p. 8]. Moreover, they presented annual benefits achievable based on instruments either already completed or in progress.

A study, narrower in scope done in 2016 [Duch-Brown, Martens, 2016], found that, if e-commerce sales of goods within the European Union were as easy and cost-effective as domestic sales, retail prices would decrease in all countries, both online (1% on average) and offline (0.5% on average). They also estimated that about EUR 31 billion per year in additional consumer gains alone remained to be realised. The largest gains of DSM have been already flowing from electronic communications networks and services; data flow and artificial intelligence; e-commerce, content and online platforms. One of the first comprehensive studies on the European DSM effects was published in 2010 by the Copenhagen Economics [Copenhagen Economics, 2010]. This report estimated that the EU GDP could increase by 4% in ten years due to digitalisation, basing on the 2010 statistical data. They considered this figure as the 'cost of non-digital Europe', i.e. cost of not having a European DSM. Although the calculation is rather outdated, the study is worth remembering first of all due to the identification of concrete types of benefits resulting from the implementation of DSM for different areas of the economy (for private sector

industries and firms, consumers, to the public sector, etc.). Also mechanisms of creation of those benefits were explained.

Despite different results of quantitative estimates cited above (they are not comparable because of different methodologies, and periods covered), there is no doubt that benefits resulting from the implementation of the European DSM should be significant.

4.4. Digital Economy and Society Indicators for Poland compared to the EU average

Since 2014, the European Commission has been monitoring the digital progress of EU members through the Digital Economy and Society Index (DESI) reports. DESI is a composite index that summarises relevant indicators on EU member states digital performance and presents changes in countries digital competitiveness.⁶ Apart from annual DESI country reports, the European Commission publishes also DESI Thematic Chapters Reports which offer a European-level analysis across key digital areas, essential for underpinning policy decisions.

To align DESI with the four cardinal points and targets under the Digital Compass, to improve the methodology and to take account of the latest technological and policy developments, the Commission made a number of changes to the 2021 edition of the DESI.⁷ As a result, the 2021 DESI reports present indicators in four dimensions, having an important impact on key societal indicators, relating to the use of digital services. These are: connectivity, human capital, integration of digital technology and digital public services. Each of these dimensions is further divided into sub-dimensions. While the individual numbers themselves have no great significance, the comparative figures are of great value as they inform about the gaps between the performance of member states and help them to better identify areas requiring priority investment and action. Moreover, DESI will also be useful in monitoring progress of the Digital Compass 2030 programme and in supporting

⁶ The Commission publishes also the International Digital Economy and Society Index (I-DESI) which mirrors and extends the DESI by utilising 24 datasets to enable trend analysis and comparison of the digital performance of 45 countries. Apart from the EU-27 Member States, the analysis includes 18 non-EU countries that have a global distribution.

⁷ Till 2020, there was a five-dimension structure. New indicators in the 2021 reports are: a) ICT for environmental sustainability which measures the contribution of ICT technologies to make companies more environmentally-friendly; b) the number of companies using e-invoicing (both indicators within the area called Integration of digital technology); c) take up of gigabit services (within connectivity); d) the percentage of companies offering ICT training (within human capital indicator) [European Commission, 2021b, p. 95].

implementation of the Recovery and Resilience Facility (Annex VII of the Regulation (EU) 2021/241).

In 2021 (actually, in 2020, as the DESI report published in a given year presents data for the previous year), Denmark, Finland, Sweden and the Netherlands scored the highest ratings in DESI and had the most advanced digital economies in the EU [European Commission, 2021b, p. 19]. Their DESI was between 65 and 70. The next good performers were Ireland, Malta, Estonia and Luxembourg (with the scores very close to 60). The worst situation was in Romania, Bulgaria and Greece (their average scores were below 40). In terms of progress over recent 5 years, the most significant increases of indices were recorded in Ireland and Denmark, followed by the Netherlands, Spain, Sweden and Finland. These countries also performed well above the EU DESI average based on their scores in DESI 2021. Most countries, which were below the EU digitalisation average, have not progressed much in the last 5 years. The lowest scores on the index were for Bulgaria and Romania.

According to Poland's 2021 Report, the country digital position measured by the Digital Economy and Society Index was very weak.⁸ Poland's score was 41, much below the EU average (51), (Table 4.2). As a result, Poland ranked 24th out of 27 EU member states in the DESI), scoring below average in most of the indicators.

As already mentioned, the data for 2021 are not fully comparable with figures for previous years, but in general it can be noticed that the situation of the EU 27 has improved (the average score has increased) while Poland's position has deteriorated (lower rank). In no indicator presented in Table 4.2 was Poland's situation better than the EU average. In 2020, it was a case with the connectivity index. Poland ranked 15th in the connectivity dimension of DESI and for the first time in history, Poland's score was slightly above the EU average: 51.3 and 50.1 respectively, and much higher than in 2019–42.8. Thus, despite progress made in some detailed indicators, there are still persistent significant gaps as regards almost all DESI indicators and sub-indicators.

Human capital index covers digital and software skills as well as ICT specialists and graduates. In 2021, Poland ranked 24th in this index, it is the same as in the average index. Basic and advanced digital skills were much below the EU average as only 44% of individuals between the ages of 16 and 74 had at least basic digital skills as compared to the EU average of 56%. The COVID-19 pandemic increased demand for digital skills (in remote education, in office work etc.) but it was not reflected in the increase in the skills indicator. ICT specialists and female ICT specialists accounted in Poland for a lower percentage of the workforce than the EU average.

⁸ All indices for Poland's digital position come from [European Commission, 2021d, pp. 1–14].

In *connectivity*, Poland ranked 21st. Thus, this position was slightly better than the average digital position of the country. Progress continued in 2020 in several indicators. First of all, there was an increase in the percentage of households covered by Fixed Very High Capacity Networks – 65%, compared to 60% in 2019. In this area the country's indicator was above the EU average (59%). Poland also performed well at accessing a fixed broadband connection of at least 100Mbps – 37% of Polish households used such a connection in 2020, above the EU average of 34%. Moreover, Poland recorded one of the lowest retail prices of this service in the EU – it scored 88 on the broadband price index, compared with the EU average of 69. Poland's position remained slightly above the EU average in terms of average 4G coverage (99.9% and 99.7%). However, Poland has not assigned any harmonised radio spectrum for 5G deployment: it scored 0% in the 5G readiness indicator while the EU average was 51%!

Poland performed below the EU average in *digital public services*, covering, for example e-government users, online service completion, digital public services for businesses or open data. In 2020, it ranked 22nd in this indicator, well below the EU average: the respective scores were 55 and 68. Lower than the EU average was the share of Internet users of e-government services: 49%, compared to 64% in the EU. At the same time, Poland scored well in open data (90% compared to 78% for the EU). A number of applications were introduced which turned out to be very popular among citizens. In 2017, the mObywatel (m-citizen) mobile application was launched, acting as a digital wallet to store documents that citizens used frequently in their everyday life. This application offers a number of useful services, for example, the e-recepta (e-prescription) which allows the users to buy the necessary medication at the pharmacy using their mobile phone and a specially generated QR code.

The indicator *integration of digital technology* covers different aspects of company digital activities, including SMEs selling online, cloud use, big data analysis and e-commerce turnover. In these issues, Poland ranked 24th among EU countries with a score at 26, compared to the EU average of 38. What is more worrying is that in majority of those sub-indicators Poland did not register recently any progress or the progress was extremely small and the indices were far away from the EU averages. For example, only 52% of Polish SMEs have at least a basic level of digital intensity, which is below the EU average of 60% and only 13% of SMEs offered online sales (the EU average was 17%). Much worse situation was in terms of the percentage of enterprises analysing big data (8% in Poland as compared to 14% of the EU average). The discrepancy was much bigger as regards the use of cloud services by enterprises: the indicator for Poland was almost two times lower than

the EU average (respectively: 15% and 26%). E-invoices were used by SMEs very rarely: only by 13% of all SMEs compared to the EU average of 32%.

Table 4.2. Poland compared to the EU average in terms of DESI

		Poland		EU
		Rank	Score	Score
Connectivity	DESI 2021	21	45.3	50.2
	DESI 2020	15	51.3	50.1
	DESI 2019	20	42.8	44.7
	DESI 2018	18	39.4	39.9
Human capital	DESI 2021	24	37.7	47.1
	DESI 2020	22	37.3	49.3
	DESI 2019	22	36.8	47.9
	DESI 2018	24	36.2	47.6
Use of Internet services*	DESI 2020	23	49.6	58.0
	DESI 2019	23	45.8	55.0
	DESI 2018	24	42.2	51.8
Integration of digital technology	DESI 2021	24	25.9	37.6
	DESI 2020	25	26.2	41.4
	DESI 2019	26	23.5	39.8
	DESI 2018	26	21.0	37.8
Digital public services	DESI 2021	22	55.1	68.1
	DESI 2020	20	67.4	72.0
	DESI 2019	20	61.5	67.0
	DESI 2018	20	54.9	61.8
Average	DESI 2021	24	41.0	50.7
	DESI 2020	23	45.0	52.6
	DESI 2019	25	40.7	49.4
	DESI 2018	24	37.7	46.5

* Note: Indicators for 2018–2020 are not fully comparable with data for 2021. Moreover, “use of Internet services” was deleted in the 2021 Report.

Source: Author's compilation based on European Commission [2020d, 2021d].

Summing up this brief overview of Poland's position in the DESI ranking, it can be said that the overall digital position of the country, as measured by the Digital Economy and Society Index is very weak. Poland is advanced in few indicators, including mobile broadband take-up and the deployment of Very High Capacity Networks. On the other hand, Poland has not yet assigned any radio spectrum for 5G services. The levels of basic and above basic digital skills of citizens, as well as

basic software skills remain very low compared to the EU average. Poland has also a relatively weak performance in the access to digital public services for businesses and for citizens. The latest DESI 2021 country and thematic reports are based on 2020 data and assess the status of the digital economy and society in the first year of the pandemic compared to the previous years. As already mentioned, the COVID-19 related crisis increased the digitalisation of many areas (remote work, online education, online shopping, etc.). Also, measures to reinforce the digital infrastructure due to the strained demand were put in place. However, the situation in Poland has improved only in a few areas (e.g. percentage of enterprises using cloud increased from 7% to 15%). Major changes will probably be visible only in 2022. Let us add that positive developments took also place in other countries which means that Poland's progress in 2021 did not translate into the improvement in its overall position *vis-a-vis* partners.

4.5. Recovery and Resilience Facility

As already mentioned, the EU decided to support member states recovery from the pandemic through the Next Generation EU (NGEU) worth EUR 750 billion in grants and loans. Its biggest part is the Recovery and Resilience Facility (RRF), which absorbs 90% of NGEU (EUR 672.5 billion). The importance of this programme consists not only in its support for restoring the economies of the EU members after the coronavirus pandemic-related crisis. Its goals extend beyond compensating for losses caused by the pandemic. It aims mainly to structurally transform the EU economy, establishing the digital and green economy (protection of climate), resilient to shocks and potential future crises. To this end, each member state has to devote at least 20% of its RRF part to digital activities and at least 37% to climate protection (Regulation (EU) 2021/241, Article 18 (f) and 19 (e)). Poland – like all other beneficiaries of the RRF – has been obliged to prepare the National Recovery and Resilience Plan (NRRP). Such a plan was submitted to the European Commission in May 2021. It presents the ways of using the funds of RRF (outside the regular 7-year budget for 2021–2027), proportions between expenses on concrete projects, institutions responsible for implementation of concrete projects, etc. Below, we present briefly the digital component of the plan and try to assess it from the point of view of chances to meet the planned objectives.

The Polish draft NRRP provides for spending of EUR 36.0 billion, in which EUR 24.0 billion in grants and EUR 12.0 billion in loans [Krajowy, 2021, p. 28]. It has five thematic components (see Table 4.3). The vast majority of the funds are to be

spent on climate goals (at least 40%). Apart from these funds, part of the financial means within the 7-year budget (Multiannual Financial Framework) should also be devoted to the structural transformation of Polish economy, including digital goals.

Table 4.3. Five components of the National Recovery and Resilience Programme of Poland (in EUR millions and %)

	Total (EUR millions)	Loans	Grants	% of total
Resilience and competitiveness of the economy	4,700	245	4,455	13.1
Green energy and reduction of energy consumption	14,313	8,617	5,696	39.8
Digital transformation	4,897	2,100	2,797	13.6
Efficiency accessibility and quality of the e-health system	4,542	450	4,092	12.6
Green and smart mobility	7,518	700	6,818	20.9
Total	35,970	12,112	23,858	100.0

Source: Author's own compilation based on Poland's NPRR.

The Digital Transformation component amounts to EUR 4.90 billion, i.e. 13.6% of the total planned RFF budget for Poland (Table 4.3). More than half of this sum (57%) will be in the form of grants and the remaining 45% in the form of loans.⁹ According to the Government, the digital projects are also included in other components of the NPRR, especially the one on Green and Smart Mobility and Green Energy, on Energy Consumption Reduction and on Green Technologies Developing e-Health. The interventions planned to implement innovative digital solutions in enterprises and public institutions are intended to stimulate interest in the production and implementation of digital solutions, robotisation, the use of unmanned aerial vehicles and digitalisation of manufacturing processes, and will support the transformation towards Industry 4.0. Thus, total expenditures for digitalisation will amount to 21.5% of all NPRR funds (20.6% of NPRR grants and 23.2% of NPRR loans [Krajowy, 2021, p. 29]). A detailed breakdown of funds within the digital component of NRRP is presented in Table 4.4.

Taking into account, a big gap between Poland and majority of other EU members one can say that all goals to be financed within the digital component of the NRRP are justified. Because of the lack of criteria for distribution of money, it is impossible to assess such a breakdown of funds within the digital component.

⁹ Grants are non-repayable funds from the NGEU Facility, which is financed from the debt incurred by the Commission on behalf of the EU. They will be paid back only in years 2028–2058 from the own resources of the EU budget. Loans will have to be repaid by individual member states (also in 2028–2058).

Table 4.4. Breakdown of funds within the digital component of NRRP (in EUR millions)

Goals, reforms and Investments		Grants	Loans	Timeline
Detailed goal	C1. Improved access to high speed internet			
Reforms	C1.1. Ensuring common access to high speed internet – development of network structure of the Internet			
Investments	C1.1.1. Ensuring high-speed Internet to be universally accessible.	1,200		Q4 2021–Q3 2026
	C1.2.2. Strengthening the potential of commercial investments in modern electronic communications networks		1,400	Q2 2022–Q3 2026
Detailed goals	C2. Development of e-services and their consolidation, creating conditions for the development of applications of breakthrough digital technologies in the public sector, economy and society, and improvement of communication between public institutions, citizens and business			
Reforms	C2.1. Increasing the scale of applications of digital solutions in the public sphere, economy and society			
Investments	C2.1.1. Public e-services. IT solutions that improve the functioning of administration and economic sectors, as well as breakthrough technologies in the public sector, economy and society	420		Q1 2020–Q3 2026
	C2.1.2. Equalising the level of equipping schools with portable multimedia devices	550		Q3 2021–Q2 2026
	C2.1.3. Digital skills	184		Q3 2021–Q2 2026
Investments	C2.2.1 Development of the digital environment of preschool education and general education		700	Q2 2022–Q2 2026
Detailed goals	C3. Increased security in cyberspace, securing data processing infrastructure and digitisation of the infrastructure of services responsible for security			
Reforms	C3.1. Increasing the cybersecurity of information systems, strengthening the data processing infrastructure			
Investment	C3.1.1. Cybersecurity– CyberPL and infrastructure for data processing and delivery of digital services	443		Q3 2021–Q4 2026
Total	X	2,797	2,100	X

Source: Author's own compilation based on Poland's NPRR [Krajowy, 2021].

However, the analysis of the document raises at least one doubt: financing provided for one specific goal, i.e. C2.2.1. Development of the digital environment of preschool education and general education, seems to be excessive as compared to other goals and to the targeted population. The projected investments (EUR 700 million) will consist, first of all, in buying laptops and other digital equipment

for a huge number of teachers and pupils, including 12,030 kindergartens, i.e. for all such institutions in Poland. It seems that the programme does not take into account the equipment already existing in schools and the whole educational system (including computers bought in 2020 with the EU or Polish public funds during the pandemic period). Moreover, it is not clear how goal C2.2.1 will be financed. On the one hand, the sum of EUR 700 million is entered in the loan part of the NRRP [Krajowy, 2021, p. 412]; on the other hand, “it is assumed that regardless of the fact that the investment is financed from the loan budget, the basic form of support will be non-repayable support” [Krajowy, 2021, pp. 411–412]. There is no information of who will offer this “non-repayable support”. Will it be the state budget? In any case, if this support is to be offered, why at the same time, a huge amount of money is provided for all schools, kindergartens, examination boards, etc. within the NRRP loans?

Another questionable aspect of the goal discussed here is the target group of beneficiaries. It includes not only schools and kindergartens (mostly digital equipment for them), but also different types of examination boards, including those checking professional skills. Can such skills be verified in a digital form? Will all external exams be organised online as the Plan suggests? [Krajowy, p. 411]. Are there no other, more important/urgent goals, to be financed with public money, including possibly a wide range of e-services for citizens, robotisation, creation and application of artificial intelligence, etc.?

A strong point of the digital component of the NRRP, required by the respective Regulation (Regulation (EU) 2021/241), is its compatibility with the recent Country Specific Recommendations (CSRs). The latter were adopted by the Council on the basis of Commission’s Recommendations on Poland’s National Reform Programme on the Convergence Programme of Poland for 2019 and 2020 [Council Recommendation, 2020 and 2019]. In the area of digitalisation these recommendations were as follows:

- CSR 2019 – Recommendation 3: Focus investment-related economic policy on innovation....., digital and energy infrastructure.
- CSR 2020 – Recommendation 2: Improve digital skills. Further promote the digital transformation of companies and public administration.
- CSR 2020¹⁰ – Recommendation 3: Focus investment on the green and digital transition, in particular on digital infrastructure.

¹⁰ During the 2021 Semester Cycle, exceptionally, due to the preparations and adoption of the Recovery and Resilience Plans under the Recovery and Resilience Facility, no further Country Specific Recommendations (CSRs) were issued under the European Semester.

Another aspect of this issue is that Recommendations were of a general character; so it was not a big problem to comply with them in the NRRP. A weak point of the whole digital programme in Poland seems to be the extensive institutional infrastructure necessary for its implementation. This component provides, for example, for the creation of seven RegioSOCs (regional cybersecurity centers) and of a new Committee for Digitisation (to coordinate implementation of digital projects and their cohesion with strategic actions of the government). It seems that these new tasks could be administered in a sufficient way by already existing institutions (e.g. by the Office of the Government Plenipotentiary for Cybersecurity). The next problem is lack of information on the criteria of selection of projects within each component of the NRRP and no details on the supervision system of spending the money to “protect the financial interests of the Union and to ensure that the use of funds in relation to measures supported by the Facility complies with the applicable Union and national law, in particular regarding the prevention, detection and correction of fraud, corruption and conflicts of interests”, which is required by the RFF Regulation (Article 22 of the Regulation (EU) 2021/241).¹¹ In some cases, additional funding from the national budget is envisaged, but without any details. Without this information it is not possible to fully evaluate the scale and the thematic structure of projected investments and their expected effects.

Digital component provides financing of “breakthrough technologies”. They have not been precisely described. A few examples have been mentioned, namely blockchain technology, unmanned mobility (unmanned aerial vehicles), internet of things and artificial intelligence [Krajowy, 2021, p. 88]. It is not clear, however, how much money will be devoted to those projects and whether they will base on the development of Polish technologies or, rather, will consist in the implementation and the use of foreign technological solutions.

4.6. Conclusion

Poland is not coping well with digitalisation as compared to the EU average: the country ranks low (the last but four) among the EU countries in terms of the total DESI and majority of sub-indices. Despite a substantial reduction in the gap in this area in the recent few years, still only 8% of SMEs use big data, only 15% of

¹¹ This is in fact the very essence of the so called “rule of law” which – according to EU institutions – is violated by Poland. The Commission’s positive assessment of the first national RRP in the EU (for Portugal) confirmed that meeting this requirement was one of the elements of the plan approval [see more: EU Monitor, 2021].

SMEs use cloud services, and 56% Poles do not have basic digital skills. The current level of digital transformation is not sufficient to increase the efficiency and quality of public activities. A low level of the use of digital possibilities coincides with an insufficient degree of development of e-services and with competence deficiencies.

The Compass 2030 Programme makes it clear what are the key indicators to be achieved by the EU by the end of the present decade. The Compass programme is a signpost for Poland to implement the most urgent tasks. It builds on the programme of the Single Digital Market and provides not only for the elimination of existing restrictions to the supply of the digital services but also for many structural reforms in the EU internal market. For Poland and other EU member states, it is a direction of required tasks and necessary investments to make the economies more innovative and competitive.

Achieving these goals requires a lot of money. An instrument that could substantially support faster digitalisation is the NRRP to be financed by the EU within the Recovery and Resilience Facility. It is a chance for Poland to emerge stronger from the COVID-19 pandemic, create more digital-oriented economy and make the economy more competitive and resilient to future challenges and risks. This possibility is particularly important in view of Poland's weak position in the EU digital market. However, the analysis of the digital component of NRRP reveals that the breakdown of spendings proposed in the Plan, both in terms of types of expenses and the proportion of money to be allocated to those projects, does not offer a real breakthrough in the digitalisation of Polish economy. Without reducing the existing digital gap *vis-à-vis* majority of EU partners, Polish products and services will be less competitive in the next years and will lose their present position on export markets as well as a chance to improve this position.

However, the biggest problem is Poland's non-compliance with the EU rule of law, which creates a risk of depriving Poland of financial support. The Commission and the Court of Justice of the EU (CJEU) accuse Poland in particular of the failure to liquidate the Disciplinary Chamber, in accordance with the Judgment of the CJEU of 15 July 2021. Also, Poland's disciplinary regime for judges is criticised, for example, for not protecting them from political control, as required by the Court of Justice. A factor that escalates the controversy is Poland's refusal to pay a penalty imposed by the CJEU for non-compliance with its judgment (for non suspension of laws relating to the Disciplinary Chamber). This penalty of EUR 1 million per day was imposed by CJEU in October 2021 (CJEU, 2021). As Poland refused to follow this ruling (by 18 January 2022, the amount of the penalty reached around EUR 70 million plus penalty interest, and continued to grow) [Baczynska, 2022], the Commission started to deduct the accumulated penalties from money transferred

to Poland from the annual budget. This situation creates a double cost for Poland: one resulting from the unused EU money (within the NGEU), and the other one involving very high penalties for failure to implement the CJEU rulings. In both cases, it is a waste of public money.

In view of the persistent opposition of the Polish authorities to the decisions of the CJEU and of the European Commission for many months, it is becoming less and less realistic for Poland to get the EU approval for funds from the Recovery and Resilience Facility. Poland's use of EU funds is less and less likely (even if they are accepted soon) also since there is very little time left to meet the formal requirements. According to the regulation on Recovery and Resilience Facility, all financial means of this programme should be committed, and money provided for the beneficiary by the EU by 31 December 2023, at the latest (Article 12 of the RFF Regulation). And all investments must be completed by 31 August 2026 (Article 18(i) of the RFF Regulation).¹²

So, at its own request, Poland deprives itself of large funds (EUR 23 billion in 2018 prices), which are very much needed by the economy and citizens. It is more difficult to accept as the funds under the RFF are non-returnable and do not require co-financing.

References

Baczynska, G. (2022). *Poland gets formal EU demand to pay fines over judicial regime*, <https://www.reuters.com/world/europe/poland-gets-formal-eu-demand-pay-fines-over-judicial-regime-2022-01-20/> (accessed: 20.01.2022).

Copenhagen Economics (2010). *The Economic Impact of a European Digital Single Market. Final Report*. Copenhagen.

Court of Justice of the European Union (2021). *Case C-204/21R*, <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?lgrec=fr&td=%3BALL&language=en&num=C-204/21&jur=C> (accessed: 2.12.2021).

Duch-Brown, N., Martens, B. (2016). *The economic impact of lifting geoblocking restrictions in the EU Digital single Market*, Digital Economy Working Paper 2016/02. Institute for Prospective Technological Studies, European Commission.

EU Monitor (2021). *Approval of the assessment of the recovery and resilience plan for Portugal*, <https://www.eumonitor.eu/9353000/1/j9vvik7m1c3gyxp/vljpk93knyw> (accessed: 10.12.2021).

European Commission (2015). *A Digital Single Market Strategy for Europe*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, 6.5.2015, COM(2015) 192 final.

¹² Regulation (EU) 2021/241 of the European Parliament and of the Council of 12 February 2021 establishing the Recovery and Resilience Facility, OJ L 57.

European Commission (2020a). *A European strategy for data*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, COM(2020) 66 final.

European Commission (2020b). *Shaping Europe's Digital Future*, February 2020, https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/shaping-europe-digital-future_en (accessed: 12.12.2021).

European Commission (2020c). *Europe's moment: Repair and Prepare for the Next Generation*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, COM(2020) 456 final.

European Commission (2020d). *Digital Economy and Society Index (DESI) 2020 Poland*.

European Commission (2021a). *2030 Digital Compass. The European Way for the Digital Decade*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM(2021) 118 final.

European Commission (2021b). *Digital Economy and Society Index (DESI) 2021. Thematic chapters*.

European Commission (2021c). *2030 Digital Compass. The European Way for the Digital Decade*.

European Commission (2021d). *Digital Economy and Society Index (DESI) 2021 Poland*.

European Commission (2021e). *Digital Services Act package*, <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/digital-services-act-package> (accessed: 13.12.2021).

European Commission (2021f). *Europe fit for the digital age*, https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age_en (accessed: 12.12.2021).

European Commission (2022). *A Europe fit for the digital age*, https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age_en (accessed: 20.01.2022).

European Parliament (2014). *Directive 2014/61/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on measures to reduce the cost of deploying high-speed electronic communications networks*, 15.05. 2014.

European Parliament (2019). *Contribution to Growth: The European Digital Single Market. Delivering economic benefits for citizens and businesses*, PE 631.044.

European Parliament (2021). *Digital Agenda for Europe*, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/64/digital-agenda-for-europe> (accessed: 12.12.2021).

European Parliament (2022). *Digital Agenda for Europe*, <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/64/digital-agenda-for-europe> (accessed: 4.12.2021).

European Union (2017). *Regulation (EU) 2017/920 of the European Parliament and of the Council of 17 May 2017 amending Regulation (EU) No. 531/2012 as regards rules for wholesale roaming markets*, OJ L 147.

European Union (2018). *Regulation (EU) 2018/302 on addressing unjustified geo-blocking and other forms of discrimination based on customers' nationality, place of residence or place of establishment within the internal market*, OJ L 611.

European Union (2019). *Council Recommendation of 9 July 2019 on the 2019 National Reform Programme of Poland and delivering a Council opinion on the 2019 Convergence Programme of Poland (2019/C 301/21)*.

European Union (2020). *Council Recommendation of 20 July 2020 on the 2020 National Reform Programme of Poland and delivering a Council opinion on the 2020 Convergence Programme of Poland (2020/C 282/21)*.

European Union (2021). *Regulation (EU) 2021/241 of the European Parliament and of the Council of 12 February 2021 establishing the Recovery and Resilience Facility*, OJ L 57.

Eurostat (2021). *What is the Digital Single Market about?*, <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/info-graphs/ict/bloc-4.html> (accessed: 10.12.2021).

Eurostat (2022). *What is the Digital Single Market about?*, <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/info-graphs/ict/bloc-4.html> (accessed: 24.02.2022).

Eyes on Europe (2021). *European Digital Single Market*, <https://www.eyes-on-europe.eu/the-european-digital-single-market/> (accessed: 13.12.2021).

Foley, P., Sutton, D., Potter, R., Patel, S., Gemmell, A. (2021). *International Digital Economy and Society Index 2020. Final Report*, European Union. DOI: 10.2759/757411.

Marcus, J.S., Petropoulos, G., Yeung, T. (2019). *Contribution to growth: The European Digital Single Market*, PE 631.044. Luxembourg: European Parliament.

Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej (2021). *Krajowy Plan Odbudowy i Zwiększania Odporności (National Recovery and Resilience Plan)*, <https://www.gov.pl/web/planodbudowy/czym-jest-kpo2> (accessed: 12.12.2021).

Regulation (EU) 2017/920 of the European Parliament and of the Council of 17 May 2017 amending Regulation (EU) No 531/2012 as regards rules for wholesale roaming markets, OJ L 147.

Regulation (EU) 2021/241 of the European Parliament and of the Council of 12 February 2021 establishing the Recovery and Resilience Facility, OJ L 57.

Regulation (EU) 2018/302 on addressing unjustified geo-blocking and other forms of discrimination based on customers' nationality, place of residence or place of establishment within the internal market, OJ L 611.

UWARUNKOWANIA I PERSPEKTYWY WSPÓŁPRACY POLSKI Z SZANGHAJSKĄ ORGANIZACJĄ WSPÓŁPRACY

Jerzy Grabowiecki

Uniwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomii i Finansów
Email: j.grabowiecki@uwb.edu.pl

Monika Fiedorczuk

Uniwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomii i Finansów
Email: monika.fiedorczuk@uwb.edu.pl

Streszczenie: Głównym celem opracowania jest analiza najważniejszych uwarunkowań, stanu i perspektyw współpracy gospodarczej Polski i Szanghajskiej Organizacji Współpracy (SOW) – powstałego w 2001 r. podmiotu, łączącego Rosję oraz kraje azjatyckie, które podjęły się współpracy w sferze szeroko rozumianych bezpieczeństwa i gospodarki. Współpraca Polski z SOW jest oparta przede wszystkim na wymianie handlowej, gdzie głównymi partnerami Polski są Chiny i Rosja, oraz w obszarze inwestycji zagranicznych. Współpraca w sferze handlowej i inwestycyjnej ma szansę być pogłębiona w następstwie realizacji projektów Nowego Jedwabnego Szlaku, długofalowej strategii zakładającej rozwój infrastruktury i promowanie szeroko rozumianej współpracy między Azją, Europą i Afryką. Będzie do jednak możliwe pod warunkiem wykorzystania przez Polskę wszystkich szans oraz wyeliminowaniu ryzyk i przeszkód wynikających z tej inicjatywy, a dodatkowo gospodarczych konsekwencji pandemii COVID-19.

Słowa kluczowe: Szanghajska Organizacja Współpracy, Polska, handel, inwestycje

Klasyfikacja JEL: F15, F21

5.1. Wstęp

Rozpad Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich (ZSRR) oznaczał wykształcenie się na obszarze Europy Wschodniej, Kaukazu Południowego oraz Azji Centralnej nowego układu geopolitycznego i gospodarczego. Rosja podejmowała wiele inicjatyw mających na celu zbliżenie do siebie byłych republik radzieckich. Jedną z nich były dążenia do reintegracji przestrzeni postsowieckiej, co było możliwe dzięki wykorzystaniu powiazań, m.in. gospodarczych i infrastrukturalnych, z czasu istnienia ZSRR¹. Procesy integracyjne mają miejsce już od kilkudziesięciu lat również w Azji, angażując wiele krajów, w tym Chiny i Indie. Szanghajska Organizacja Współpracy (SOW) stanowi przykład wyjątkowego podmiotu, wychodzącego poza obszary *stricte* poradziecki i azjatycki, obejmującego oprócz Rosji wybrane państwa Azji, pozwalającego wykorzystać potencjał, zarówno ekonomiczny, jak i polityczny Rosji, Kazachstanu, Chin, Indii i innych państw. SOW jest funkcjonującym od 2001 r. podmiotem, promującym otwarty regionalizm, realizującym wspólne cele polityczne i w zakresie bezpieczeństwa, a także poszukującym optymalnych mechanizmów i instytucji zacieśniania współpracy gospodarczej.

Z racji swoich rozmiarów (obszar od Kaliningradu do Władywostoku i od Morza Białego do Morza Południowochińskiego) oraz znaczenia krajów członkowskich (głównie Chin i Rosji) w handlu światowym, SOW jest ważnym, lub głównym, partnerem gospodarczym dla większości krajów na świecie, w tym Polski. Relacje między Polską a SOW z jednej strony są zdeterminowane jej członkostwem w Unii Europejskiej. Z drugiej, wynikają z geoeconomicznego i geopolitycznego położenia Polski, jako kraju otwierającego rynek europejski dla podmiotów z Europy Wschodniej i Azji, zwłaszcza w kontekście budowanego Nowego Jedwabnego Szlaku.

Celem opracowania jest analiza najważniejszych uwarunkowań, stanu i perspektyw współpracy gospodarczej (głównie handlowej) Polski i krajów Szanghajskiej Organizacji Współpracy, w tym szans i zagrożeń wynikających z realizacji inicjatywy Nowego Jedwabnego Szlaku. Postawiona została teza, iż inicjatywa ta będzie w najbliższych latach kluczowym czynnikiem, intensyfikującym współpracę gospodarczą Polski z krajami SOW, zwłaszcza w sferze inwestycyjnej, która ustępuje rozmiarom wymiany handlowej. W opracowaniu wykorzystano dane GUS, NBP, Krajowej Administracji Skarbowej oraz instytucji międzynarodowych z lat 2010–2020.

¹ Na obszarze byłego ZSRR funkcjonuje aktualnie kilka podmiotów, które należy uznać za ugrupowania integracyjne: Wspólnota Niepodległych Państw, Euroazjatycka Unia Gospodarcza, Państwo Związkowe Białorusi i Rosji, Organizacja na rzecz Demokracji i Rozwoju GUAM. Są one efektem wieloletnich starań krajów w kierunku wypracowania możliwie najlepszych rozwiązań instytucjonalnych oraz przejawem wyraźnej potrzeby poszukiwania rozwiązań, przyspieszających wzrost gospodarczy i podnoszących konkurencyjność międzynarodową.

5.2. Szanghajska Organizacja Współpracy – ewolucja i główne obszary współpracy

W latach 1990–1991 niepodległość uzyskały państwa Kaukazu oraz kraje Azji Centralnej. Koniec pomocy gospodarczej z strony ZSRR doprowadził do konfliktów między Armenią i Azerbejdżanem oraz wojny domowej w Tadżykistanie. Dodatkowo, wydarzenia w Afganistanie (zwycięstwo islamskich mudżahedinów trzy lata wcześniej) stworzyły w byłych republikach radzieckich tamtego regionu podatny grunt dla muzułmańskich organizacji zbrojnych. Rozpad ZSRR oznaczał także, że Chiny graniczyły z większą liczbą byłych republik radzieckich Azji Centralnej niż Rosja [Khanna, 2020, s. 65–66].

W kwietniu 1996 r. odbyło w Szanghaju spotkanie przywódców Rosji, Chin, Tadżykistanu, Kirgistanu i Kazachstanu, na którym dyskutowano problemy stabilności i długookresowego bezpieczeństwa w Azji Centralnej oraz możliwości rozwiązania sporów granicznych. Efektem było powołanie tzw. „szanghajskiej piątki”, której fundamentem stało się dążenie do porozumienia w spornych kwestiach przebiegu granic². W pierwszych latach funkcjonowania inicjatywy państwa zdecydowały o poszerzeniu zakresu współpracy. Kolejne spotkania rozszerzyły współpracę o zwalczanie terroryzmu, przeciwdziałanie nielegalnej imigracji i wzrastającemu zagrożeniu handlem narkotykami. Pomimo prób pogłębienia współpracy o nowe obszary, powiązane z zagadnieniem bezpieczeństwa regionalnego, kluczowe znaczenie miało rozwiązanie problemu delimitacji i demarkacji granic [Domańska, 2013; Górecki, 2014].

Współpraca w ramach „szanghajskiej piątki” nie ograniczała się do problemu spornych granic i wzmacniania bezpieczeństwa regionalnego. Aktywność Chin skupiała się przede wszystkim na ekspansji gospodarczej, w tym na rynkach dostaw surowców energetycznych oraz zbytu towarów. Rosja natomiast intensyfikowała działania wspomagające rozwój gospodarczy, którego istotnym elementem miał być chiński rynek zbytu dla surowców energetycznych. Zainteresowanie na forum „szanghajskiej piątki” kwestiami gospodarczymi zaowocowało propozycją strony chińskiej stworzenia wewnętrznych uregulowań ułatwiających przepływ towarów. Na szczycie w Szanghaju w lipcu 2001 r. przywódcy „piątki” podpisali Konwencję o walce z terroryzmem, separatyzmem i ekstremizmem oraz Deklarację o utworzeniu Szanghajskiej Organizacji Współpracy (SOW). W tym samym roku do grona państw członkowskich przyjęto Uzbekistan. Na początku czerwca 2002 r., w trakcie kolejnego szczytu szefów państw w Sankt Petersburgu, miało miejsce podpisanie

² Chiny i były republiki radzieckie Azji Centralnej mają wspólną granicę o długości ponad 7300 km.

Karty SOW, nadającej podmiotowi osobowość prawną, określającej główne cele, zasady i obszary współpracy oraz strukturę organizacyjną.

Od początku swojego istnienia SOW stanowiła filar bezpieczeństwa regionalnego, budowany wokół sił zbrojnych Rosji i Chin oraz na fundamentalnej niechęci wobec wpływów USA w tym regionie świata. Wspólnota interesów tych krajów, jak również fakt, że SOW stała się pierwszym wielonarodowym sojuszem wojskowym bez udziału państwa zachodniego, sprawiły, że była postrzegana jako twór polityczny wymierzony w NATO (tzw. anty-NATO) [Bailes i in., 2007]. Pod względem organizacyjnym SOW nie jest, przynajmniej na razie, typowym ugrupowaniem integracyjnym, w którym dochodzi do delegowania suwerennych prerogatyw państw członkowskich do organów ponadnarodowych (choć działających w jej ramach). Stanowi próbę budowania równorzędnego partnerstwa pomiędzy państwami o różnej wielkości, potencjale ekonomicznym i systemach politycznych oraz odmiennych cechach kulturowych i cywilizacyjnych. Współpraca gospodarcza w ramach SOW jest ściśle powiązana z geopolitycznymi interesami jej członków, którzy wspierają się wzajemnie na arenie międzynarodowej. W rezultacie tego Chiny stały się wiodącym partnerem handlowym Rosji oraz wszystkich krajów Azji Centralnej i wykorzystują SOW do dalszego pobudzania regionalnej współpracy gospodarczej. Z drugiej jednak strony systematycznie dają o sobie znać różnice między krajami w kwestii hierarchii celów współpracy czy relacji z krajami trzecimi.

W czerwcu 2017 r. SOW przyjęła Indie i Pakistan jako pełnoprawnych członków z prawem głosu. Przyjęcie Indii do SOW może zaowocować w przyszłości stworzeniem „strategicznego trójkąta” między Chinami, Indiami i Rosją, służącego przeciwdziałaniu wpływom USA, ale także zrównoważeniem rosnącej potęgi Państwa Środka. Obecnie zrzesza dodatkowo cztery państwa-observatorów bez prawa głosu (Afganistan, Białoruś, Iran i Mongolię) oraz sześciu partnerów dialogu: Turcję, Azerbejdżan, Armenię, Kambodżę, Nepal i Sri Lankę (tabela 5.1).

Tabela 5.1. Członkowie SOW

Członkowie	Observatorzy	Partnerzy dialogu
Chiny	Afganistan (od 2012 r.)	Armenia (od 2016 r.)
Indie (od 2017 r.; obserwator w latach 2005–2017)	Białoruś (od 2015 r., partner w latach 2009–2015)	Azerbejdżan (od 2016 r.)
Kazachstan	Iran (od 2015 r.)	Kambodża (od 2015 r.)
Kirgistan	Mongolia (od 2004 r.)	Nepal (od 2016 r.)
Pakistan (od 2017 r.; obserwator w latach 2005–2017)		Sri Lanka (od 2009 r.)
Rosja		Turcja (od 2012 r.)

Członkowie	Obserwatorzy	Partnerzy dialogu
Tadżykistan		
Uzbekistan		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych The Shanghai Cooperation Organization [2020].

Tabela 5.2. Potencjał społeczno-gospodarczy i militarny SOW w 2019 r.

Członkowie	Powierzchnia (w tys. km ²)	Ludność (w mln)	PKB (w mld USD)	PKB per capita (w USD)	Wydatki na obronę* (w mld USD)	Eksport (w mld USD)	Import (w mld USD)
Szanghajska Organizacja Współpracy	34 256,2 (62,5% Eurazji)	3194,7 (41,6%)	19 450,6 (22,2%)	11,428	1782	3344,3 (17,8%)	2910,2 (15,3%)
Chiny	9562	1398	14 343	10,261	249,9	2498,6	2068,9
Indie	3287	1366	2875	2,104	66,5	323,5	478,9
Kazachstan	2724	18,5	180	9,731	1,6	57,7	38,4
Kirgistan	200	6,4	8,4	1,309	0,12	1,9	4,9
Pakistan	796,1	216,5	278,2	1,284	11,4	23,8	50,1
Rosja	17 098,3	144,4	1700	11,585	61,4	422,8	243,8
Tadżykistan	141,4	9,3	8,1	0,871	0,09	1,1	3,3
Uzbekistan	447,4	35,6	57,9	1,724	0,05	14,9	21,9

* Dane za 2018 r.

Źródło: World Bank Data [2021]; Trade Map [2021]; World Bank [2021b].

Rozszerzenie SOW o Indie i Pakistan sprawiło, że ośmiu członków organizacji wytwarzało pod koniec drugiej dekady XXI w. ponad 22% światowego PKB, a ich udział w światowym eksporcie i imporcie wynosił odpowiednio 18% i 15%. Ponadto, państwa te dysponują ogromnymi zasobami ropy naftowej, gazu ziemnego i innych surowców naturalnych (tabela 5.2). W przypadku Chin kluczową jest wymiana handlowa, która między krajami SOW jest najbardziej dynamicznym obszarem współpracy. W 2019 r. obroty handlowe między Chinami a krajami SOW osiągnęły poziom 249 mld USD [China Statistical Yearbook, 2003; Trade Map, 2021]. Z kolei w latach 2002–2019 obroty handlowe Rosji z krajami Azji Centralnej wzrosły pięciokrotnie, osiągając ponad 28 mld USD [The Observatory, 2021; Trade Map, 2021]. Eksport Rosji wzrósł 6,7-krotnie, a import Rosji wzrósł 3,7-krotnie, głównie dzięki zakupom gazu ziemnego. Rozwojowi handlu sprzyjało polityczne zbliżenie między Kazachstanem, Uzbekistanem i Kirgistanem z jednej strony, a Rosją z drugiej. Dodatkowo, obfitość zasobów naturalnych sprawia, że kraje Azji Centralnej są atrakcyjnym

partnerem dla Chin, Rosji, UE, USA oraz Turcji, która w ostatnich dwóch dekadach znacząco zwiększyła swoje wpływy ekonomiczne i polityczne w regionie.

Pandemia COVID-19 bardzo silnie dotknęła państwa SOW. W Indiach i Rosji liczba zgonów przekroczyła 650 tys. osób (tabela 5.3). Relatywnie niska skuteczność walki państw SOW z COVID-19 (za wyjątkiem Chin) wynika z problemów wewnętrznych, np. niedofinansowania służby zdrowia oraz braku wspólnego podejścia do reagowania na zagrożenie pandemią. Wprowadzane przez poszczególne kraje członkowskie SOW restrykcje w handlu, transporcie i przepisy fitosanitarne nie były skoordynowane, co negatywnie wpływało na współpracę gospodarczą.

Kraje SOW w następstwie pandemii COVID-19 odczuły znaczące pogorszenie sytuacji gospodarczej. Spadek PKB był najsilniejszy w Kirgistanie (o 8,6%), Indiach (o 7,3%), Rosji (o 3,0%) i Kazachstanie (o 2,6%) [World Bank, 2021a]. Przewidywać można, że wzrost gospodarczy będzie wspierany przez rosnące ceny surowców oraz napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ożywienie gospodarcze w Azji Środkowej jest jednak osłabiane przez rosnące napięcia geopolityczne związane ze sporem granicznym między Kirgistanem i Tadżykistanem.

Reakcja na pandemię ograniczyła się do kilku formalnych oświadczeń, za którymi nie poszły praktyczne działania. Przykładowo w Deklaracji z Duszanbe z okazji 20. rocznicy powstania SOW nie znalazły się propozycje współpracy w walce z pandemią, lecz ogólne stwierdzenie, iż „Państwa członkowskie uważają, że zakażenie COVID-19 wywołało pewne globalne wyzwania społeczno-gospodarcze, spowodowało znaczne szkody w gospodarkach krajowych, istotne zmiany w dynamice światowego wzrostu gospodarczego, stało się czynnikiem gwałtownego wzrostu bezrobocia i przeszkodą dla wzrostu handlu. Konsekwencje tego kryzysu nie zostały w pełni przezwyciężone; pozostały liczne wyzwania, które negatywnie wpływają na gospodarkę światową” [Dushanbe Declaration, 2021].

Tabela 5.3. Pandemia COVID-19 w krajach SOW

Członkowie	Zachorowania	Zgony	Ozdrowieńcy
Chiny	96 050	4636	90 402
Indie	33 678 786	447 225	32 931 972
Kazachstan	878 990	11 065	812 883
Kirgistan	178 317	2602	172 912
Pakistan	1 240 425	27 597	1 162 177
Rosja	7 443 149	204 679	6 618 117
Tadżykistan	17 084	124	16 960
Uzbekistan	172 493	1225	167 199

Źródło: Worldometer [2021].

W zaistniałej sytuacji państwa członkowskie SOW musiały wypracować sposoby walki z koronawirusem na szczeblu krajowym [Kardaś, 2021]. Rosja i Chiny, tj. państwa o najsilniejszej pozycji w ramach SOW pomagały pozostałym członkom w bardzo ograniczonym zakresie w ramach relacji dwustronnych. Rosja i rozwijane przez nią Eurazjatycka Unia Gospodarcza oraz Organizacja Układu o Bezpieczeństwie Zbiorowym były bierne wobec pandemii, szczególnie w Azji Centralnej, co osłabiło ich wpływy w regionie. Rosja ograniczyła się do zabezpieczenia epidemicznego obiektów wojskowych w Kazachstanie, Kirgistanie i Tadżykistanie [Legieć, 2020, s. 2]. Z kolei Chiny, w kwestiach związanych z udzielaniem pomocy innym krajom członkowskim SOW dotkniętym pandemią, kierowały swoją pomoc poprzez Fundusz BRI³, a nie przez struktury SOW.

5.3. Relacje gospodarcze Polski z krajami SOW

Relacje gospodarcze Polski z SOW opierają się głównie na wymianie handlowej i są regulowane przede wszystkim na poziomie Unii Europejskiej⁴. Tak jak dla większości krajów na świecie, dla Polski również wybrane kraje członkowskie, zwłaszcza Rosja i Chiny, są jednymi z kluczowych partnerów handlowych. Pozycja Rosji w strukturze obrotów handlowych Polski była w analizowanym okresie po części konsekwencją wcześniejszych powiązań handlowych i gospodarczych z ZSRR. Z drugiej strony, wynikała z zapotrzebowania Polski na najważniejsze towary eksportowe Rosji, tzn. surowce energetyczne. Z kolei znaczenie Chin jest pochodną pozycji tej gospodarki w wymianie międzynarodowej, systematycznie wzrastającej od połowy lat 90. XX w. Nie bez znaczenia jest położenie geograficzne Polski i fakt przynależności do Unii Europejskiej. Polska bowiem jest przez wiele krajów nieunijnych, w tym pozaeuropejskich, traktowana jako platforma eksportowa i inwestycyjna na inne rynki UE.

Obroty handlowe Polski z krajami SOW rosły dynamicznie przez całą drugą dekadę XXI w., choć różnie w zależności od kraju (tabela 5.3). Do 2014 r. Rosja była drugim, a Chiny trzecim partnerem handlowym w imporcie Polski. Z kolei od 2014 r. Chiny plasują się na drugim (po Niemczech), a Rosja na trzecim miejscu wśród partnerów handlowych w imporcie, z udziałem wynoszącym w 2019 r. odpowiednio 12,3% i 6,1%. W eksporcie Polski udział ten był znacząco mniejszy (w 2019 r.

³ BRI–Inicjatywa Jedwabnego Szlaku (*Belt and Road Initiative*); szerzej w punkcie 5.4.

⁴ Podkreślić jednak należy, że UE nie podpisała umów o wolnym handlu z żadnym z krajów członkowskich SOW. Jedynie z Indiami potencjalna współpraca handlowa ma status „Wczesne ogłoszenie. W trakcie negocjacji” [za: WTO, 2021].

Rosja 3,1%, Chiny 1,1%). Skali udziału Rosji w obrotach handlowych Polski jedynie częściowo i tymczasowo przeszkodziły nałożone w 2014 r. na Rosję, przez UE, USA i inne kraje wysoko rozwinięte, sankcje handlowe i finansowe, oraz będące odpowiedzią na nie rosyjskie embargo na wybrane produkty importowane z Unii Europejskiej. Od 2017 r. obserwowany był ponowny wzrost wartości wymiany handlowej polsko-rosyjskiej. Podkreślić należy, iż z dwoma głównymi partnerami-członkami SOW, a ponadto Indiami, Kazachstanem i Pakistanem Polska odnotowywała ujemne saldo bilansu handlowego.

Udział pozostałych krajów SOW w wymianie handlowej Polski był znacząco mniejszy. W przypadku Indii i Kazachstanu kształtował się on nieznacznie poniżej 1%, a jeśli idzie o pozostałych krajów członkowskich – był marginalny. Wymiana handlowa z całą Szanghajską Organizacją Współpracy pod koniec drugiej dekady XXI w. to dla Polski 4,7% eksportu i 20,2% importu, należy więc uznać, że ogólnie jest ona, po Unii Europejskiej, jej kluczowym partnerem w handlu (importcie) [GUS, 2020].

Jest to tym bardziej widoczne, gdy przeanalizujemy strukturę towarową wymiany handlowej Polski z krajami SOW. Charakter międzygałęziowy tej wymiany pozwalał na zaspokojenie w znacznej części polskiego zapotrzebowania na import w ramach wybranych grup produktów. W eksporcie Polski do krajów SOW dominowały⁵:

- a) Chiny: zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego, drewno i wyroby z drewna, maszyny, urządzenia, sprzęt elektroniczny;
- b) Indie i Kazachstan: maszyny, urządzenia, sprzęt elektroniczny, metale nieszlachetne i wyroby z nich;
- c) Rosja: drewno i wyroby z drewna, maszyny, urządzenia, sprzęt elektroniczny, metale nieszlachetne i wyroby z nich;
- d) Kirgistan, Pakistan, Tadżykistan, Uzbekistan: maszyny, urządzenia, sprzęt elektroniczny, sprzęt transportowy, produkty przemysłu chemicznego, metale nieszlachetne i wyroby z nich.

Jeśli chodzi o import Polski, z krajów SOW sprowadzane były:

- a) Chiny: maszyny, urządzenia, sprzęt elektroniczny, metale nieszlachetne i wyroby z nich, materiały i wyroby włókiennicze, produkty przemysłu chemicznego, tworzywa sztuczne;
- b) Rosja: drewno i wyroby z drewna, produkty mineralne, produkty przemysłu chemicznego;
- c) Indie: maszyny, urządzenia, sprzęt elektroniczny;

⁵ Dane dotyczące wymiany handlowej Polski w 2019 r. uzyskane z Wydziału Centrum Analitycznego Izby Administracji Skarbowej w Warszawie.

Tabela 5.3. Obroty handlowe Polski z krajami SOW w latach 2010–2019 (w mln USD)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Eksport										
Chiny	1627,5	1860,9	1747,3	2119,7	2250,6	2016,9	1912,2	2303,8	2497,8	2968,2
Indie	333,9	523,6	665,8	491,2	552,5	464,6	669,7	736,1	818,7	729,3
Kazachstan	412,3	493,5	568	597	570,5	401,2	325,6	476,8	521,1	597,3
Kirgistan	24,2	102,5	38,8	68,2	43,6	24,4	16,9	22,6	21,3	27,5
Pakistan	57,4	65,6	78,1	136,1	130,8	98,5	125,5	115,2	112,9	111,4
Rosja	6617,9	8531,5	9889,5	10 805,3	9413,9	5693,8	5783,2	6938,9	7999,6	8325,4
Tadżykistan	28,9	8,0	21,2	15,6	18,9	11,1	9,9	10,8	0,7	17,1
Uzbekistan	75,3	114,3	119,7	147,9	136,3	110,7	87,1	78,7	187,6	180,6
Razem	9177,4	11 699,9	13 128,4	14 381,0	13 117,1	8821,2	8930,1	10 682,9	12 159,7	12 956,8
Import										
Chiny	16 703,3	18 386,4	17 620,5	19 446,9	23 502,2	22 825,1	24 007,4	27 236,2	31 279,3	32 789,8
Indie	987,5	1354,4	1244,7	1465,2	1722,4	1747,1	2099,6	2444	21 36,9	2131,3
Kazachstan	425,5	514,3	392,8	590,1	1718,6	948,3	538,5	921,4	1826,4	1461,9
Kirgistan	0,9	1,1	0,5	1,7	5,2	3,9	1,8	3,2	2,7	1,8
Pakistan	143,9	196,2	157,5	178,2	226,8	262,9	310	374,2	428,1	434,9
Rosja	18 205,9	25 534,5	27 964,5	25 265,2	23 420,1	14 371,8	11 571,6	14 674,2	19 249,4	16 203,9
Tadżykistan	1,2	0,8	0,4	0,4	1	0,9	0,3	0,8	19,2	0,9
Uzbekistan	53,6	44,2	31,9	25,8	7,5	29,2	34,8	52,1	54,1	53,3
Razem	36 521,8	46 031,9	47 412,8	46 973,5	50 603,8	40 189,2	38 564	45 706,1	54 996,1	53 077,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [2021].

- d) Kazachstan: maszyny, urządzenia, sprzęt elektroniczny, produkty mineralne, produkty przemysłu chemicznego, sprzęt transportowy;
- e) Kirgistan: produkty pochodzenia roślinnego;
- f) Pakistan, Uzbekistan: materiały i wyroby włókiennicze;
- g) Tadżykistan: materiały i wyroby włókiennicze, produkty pochodzenia roślinnego.

Ważną i perspektywiczną płaszczyzną współpracy gospodarczej między Polską a krajami SOW są inwestycje zagraniczne. Cechują się one znaczną dynamiką, będąc stosunkowo wrażliwe na zmiany koniunktury międzynarodowej i wydarzenia polityczne (jak w przypadku Rosji). Analiza wartości przepływów kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich wskazuje, iż w ostatniej dekadzie polscy inwestorzy największą aktywnością wykazywali się na rynku rosyjskim (tabela 5.4). Relatywnie intensywna współpraca inwestycyjna między Polską a Rosją wynika z bliskości geograficznej, podobieństwa kulturowego, rozmiarów rynku rosyjskiego czy członkostwa Polski w UE. Chiny, Indie, Kazachstan czy Pakistan to dla Polski również ważni partnerzy w sferze inwestycyjnej, choć działalność w tych krajach jest relatywnie trudniejsza, zwłaszcza z uwagi na różnice kulturowe. W 2020 r. polskie podmioty zainwestowały w nich łącznie prawie 100 mln USD.

Rosja, Chiny, Indie i Kazachstan to kraje, które w ostatnich latach dokonały znaczących inwestycji w Polsce na tle całej SOW. Zwraca jednak uwagę ich silna dynamika i okresy wycofywania kapitału z Polski – w przypadku Rosji w 2019 r. (ponad 237 mln USD), w przypadku Kazachstanu w latach 2019–2020 (ponad 42 mln USD). Pozostałe kraje Szanghajskiej Organizacji Współpracy, tzn. Kirgistan, Tadżykistan i Uzbekistan, odznaczają się marginalnym udziałem w strukturze polskich ZIB.

Na szczególną uwagę zwraca współpraca inwestycyjna Polski z Chinami. Jest to pochodną ekspansji inwestycyjnej Chin na różnych kontynentach, w tym w Europie. Polska, z racji swego strategicznego położenia, jest gospodarką wzbudzającą coraz większe zainteresowanie chińskich inwestorów, podejmując przy tym coraz więcej starań w celu ich przyciągnięcia [Bartosiewicz, Szterlik, 2018]. Służyć temu może m.in. podpisane w trakcie wizyty prezydenta Bronisława Komorowskiego w Pekinie w 2011 r. Wspólne oświadczenie Rzeczypospolitej Polskiej i Chińskiej Republiki Ludowej w sprawie ustanowienia partnerskich stosunków strategicznych. Stało się to przesłanką do wzmocnienia relacji polsko-chińskich oraz uwzględnienia Polski w planie ekspansji ChRL w Europie. Do 2019 r. skumulowana wartość chińskich inwestycji w Polsce wyniosła 1,4 mld EUR⁶.

⁶ Jedną z pierwszych znaczących inwestycji było wykupienie przez Beijing West Industries Group fabryki amortyzatorów zlokalizowanej w województwie podkarpackim. W 2017 r. chińska firma China Security and Fire wyraziła zainteresowanie przejęciem największej w Polsce firmy ochroniarskiej Konsalnet, będącej jedną z pierwszych rodzimych agencji ochroniarskich [Bartosiewicz, Szterlik, 2018].

Tabela 5.4. Przepływy kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich między Polską a krajami SOW w latach 2010–2020
(w mln USD)

Odpyw BIZ z Polski	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Federacja Rosyjska	-222,2	184,5	191,7	259,1	-103,1	553,2	17,0	74,5	33,9	38,7	67,2
Chiny	-6,3	14,6	34,3	22,5	0,7	-15,7	99,8	-7,2	66,5	-18,5	113,1
Indie	9,1	18,1	34,2	69,1	31,5	-9,5	44,9	22,4	21,9	93,2	911,0
Kazachstan	21,6	71,1	-71,0	0	24,2	-8	-27,3	11,4	0	-8,3	55,9
Kirgistan	0,0	-0,1	0,1	0	-0,1	0	0	0	0	0	0
OPakistan	-20,7	3,5	-0,7	31,2	17,3	-8,9	-10,9	-2,2	-22,2	00,4	22,1
Tadżykistan	-0,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Uzbekistan	-2,5	0,8	0,1	-0,4	-1,6	-0,1	00,1	0	00,4	11,2	00,4
Napływ BIZ do Polski	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Federacja Rosyjska	-30,4	26,8	25,1	-45,2	95,0	10,2	11,7	75,1	47,2	-237,2	48,6
Chiny	0,4	101,2	-148,4	-29,4	83,9	-2,2	13,9	56,9	93,3	146,7	15,6
Indie	-17,4	-0,8	2,7	-7,6	15,3	6,4	18,9	20,1	-12,6	21,1	8,5
Kazachstan	-57,2	3,6	-0,6	-21,6	11,4	0,7	9,1	1,8	0,6	-17,2	-25,2
Kirgistan	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pakistan	0	0	0	0	-0,2	-0,3	-0,6	0,3	0,7	0,1	-0,4
Tadżykistan	-0,3	0	0	0	1,4	0	-0,3	0,3	0	0	0
Uzbekistan	0	0	0	0	-0,2	0	0,2	0	0	0	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP [2021].

5.4. Nowy Jedwabny Szlak a relacje gospodarcze Polska – SOW

Opisane w powyższym punkcie relacje gospodarcze Polski z krajami Szanghajskiej Organizacji miały szanse ulec intensyfikacji w następstwie implementacji różnorodnych elementów projektu Nowego Jedwabnego Szlaku. W 2013 r., z inicjatywy chińskiego Prezydenta Xi Jingpinga, przedłożona została propozycja budowy Jedwabnego Pasa Gospodarczego (*Silk Road Economic Belt*), który, wraz z inicjatywą Morskiego Jedwabnego Szlaku XXI w.” (*21st-Century Maritime Silk Road*), stanowi część chińskiej strategii rozwoju, znanej pod wspólną nazwą Jeden Pas i Jedna Droga (inaczej: Inicjatywa Pasa i Drogi lub Inicjatywa Jedwabnego Szlaku, *Belt and Road Initiative*, BRI) [Maduz, 2018]. Jedwabny Pas Gospodarczy ma na celu ożywienie starożytnego Jedwabnego Szlaku, łączącego Azję i Europę, który umożliwiał w przeszłości wymiany idei, towarów i technologii, jak też utworzenie „pasa gospodarczego”, tj. transkontynentalnego stowarzyszenia krajów wzdłuż Jedwabnego Szlaku w celu zacieśnienia więzi gospodarczych, ułatwienia handlu i inwestycji oraz poprawy sieci transportowych [Khanna, 2020, s. 117]. BRI jest ambitną, długofalową strategią, opartą na rozwoju infrastruktury i promowaniu szeroko rozumianej współpracy między Azją, Europą i Afryką, a w tym budowaniu korytarzy transportowych, łączących Chiny z tymi krajami, które chcą uczestniczyć w projekcie [Kostecka-Tomaszewska, 2018, s. 167].

Chiny szybko podjęły szeroko zakrojone kroki w celu realizacji projektu. W listopadzie 2014 r. utworzony został Fundusz Jedwabnego Szlaku (o wysokości 40 mld USD), mający na celu wsparcie inwestycji infrastrukturalnych w krajach zaangażowanych w inicjatywę, a w październiku tego samego roku Azjatycki Bank Inwestycji Infrastrukturalnych (AIIB – założycielami były m.in. wszystkie kraje członkowskie SOW) z kapitałem 100 mld USD. Głównym celem banku jest wspieranie rozwoju powizań handlowych i pobudzenie inwestycji zagranicznych w krajach położonych wzdłuż Szlaku.

Inicjatywa Pasa i Drogi ma wymiar nie tylko gospodarczy. Chiny – główny partner handlowy krajów Azji Centralnej – chcą zwiększać swoją siłę gospodarczą i polityczną, głównie kosztem Rosji. Dodatkowo wykorzystują BRI w celu transformacji swoich słabo rozwiniętych regionów centralnych i zachodnich. Z kolei Rosja toleruje, a w niektórych przypadkach popiera, zakrojone na szeroką skalę i kontrolowane przez państwo projekty infrastrukturalne i energetyczne, jednak sceptycznie odnosi się do lansowanej przez Chiny strefy wolnego handlu, w tym liberalizacji barier handlowych, traktując ją jako cel bardzo odległy. W kontekście BRI uwypukliły się różnice między krajami SOW i rywalizacja między ChRL a Rosją, która obawia się politycznych reperkusji rosnącego znaczenia gospodarczego Chin.

Należy podkreślić, iż BRI uzyskała znaczące wsparcie na arenie międzynarodowej, m.in. ze strony Unii Europejskiej, która przeznaczyła znaczne środki finansowe na projekty z nią związane (w formie pożyczek). Niektóre z państw członkowskich UE wspierają projekt BRI jako udziałowcy mniejszościowi w Azjatyckim Banku Inwestycji Infrastrukturalnych (Polska jest jednym z 57 członków założycieli). Poza tym powstała grupa o nazwie „17+1”, składająca się z Chin i krajów Europy Środkowej i Wschodniej (w tym państw członkowskich UE), które przystąpiły do projektów infrastrukturalnych BRI. Chińskie holdingi portowe zakupiły terminale towarowe w Belgii, Hiszpanii, Włoszech i Grecji [Kembayev, 2018].

Z uwagi na strategiczne położenie Polski, realizacja założeń projektu Nowego Jedwabnego Szlaku mogła służyć intensyfikacji współpracy gospodarczej z Chinami, jak również ze wszystkimi krajami Szanghajskiej Organizacji Współpracy. Polska jest najważniejszym partnerem gospodarczym Chin w Europie Środkowo-Wschodniej. Na jej terytorium krzyżują się cztery główne europejskie korytarze transportowe, przebiegają ponadto dwa istotne korytarze transportowe, działające w ramach sieci TEN-T: Korytarz Bałtyk – Adriatyk, Korytarz Morze Północne – Bałtyk [Bartosiewicz, Szterlik, 2018, s. 15–16]. Polska miała szansę pełnienia roli hubu logistycznego i centrum dystrybucyjnego towarów przewożonych z Chin i innych krajów azjatyckich do krajów Unii Europejskiej [Nazarko i in., 2016, s. 45–47].

Realizacja założeń BRI mogła oznaczać następujące korzyści dla Polski:

- a) unowocześnienie infrastruktury komunikacyjnej, w tym dotyczącej transportu drogowego i kolejowego, również dzięki wykorzystaniu środków finansowych AIIB;
- b) szanse i korzyści dla polskich przewoźników drogowych, możliwe w wyniku połączenia centrów logistycznych przy węzłach kolejowych z miejscami produkcji i przetwórstwa towarów oraz odbiorcami towarów importowanych (przykładem jest terminal kontenerowy w Małaszewiczach);
- c) zwiększenie obrotów handlowych z krajami SOW;
- d) wzrost inwestycji zagranicznych w Polsce, wynikających z konieczności realizacji projektów BRI, odnoszących się do transportu towarów przez terytorium Polski;
- e) ułatwienia w dostępie i transporcie polskich towarów na rynki azjatyckie, w tym krajów Azji Centralnej, ASEAN i innych;
- f) wzrost znaczenia Polski międzynarodowego jako kraju tranzytowego, również dla krajów Europy Zachodniej.

Wymienione korzyści były jednak możliwe do osiągnięcia pod warunkiem przezwyciężenia braków i niedostatków istniejących po stronie polskiej. Chodzi m.in. o problemy szeroko rozumianego transportu kolejowego: zbyt małą przepustowość polskiej sieci, która nie nadąża za potrzebami przewozowymi, jej „wąskie gardła”,

deficyty kadrowe i niedobór lokomotyw mogących kursować na liniach niezelektryfikowanych, w tym po terytoriach krajów Europy Zachodniej [Jarmołowicz, 2018, s. 125–126]. Nie wszystkie towary mogą być bowiem przewożone innymi środkami transportu.

5.5. Podsumowanie

Współpraca gospodarcza Polski z krajami Szanghajskiej Organizacji Współpracy opierała się w ostatnich latach głównie na wymianie handlowej, zwłaszcza jeśli chodzi o import z Chin i Rosji. Dodatkowo, biorąc pod uwagę strukturę towarową wymiany handlowej Polski z SOW, można było mówić o międzygałęziowej komplementarności polskiej gospodarki i gospodarek analizowanego podmiotu, co oznaczało znaczne możliwości dalszego jej rozwoju. Można jednak wskazać wiele obszarów, w których istniał niewykorzystany potencjał, jak wymiana handlowa z innymi (poza Chinami i Rosją) krajami SOW czy inwestycje zagraniczne.

Możliwości wykorzystania tego potencjału pojawiły się wraz z rozpoczęciem realizacji elementów inicjatywy Nowego Jedwabnego Szlaku. Strategiczne położenie naturalnie predysponowało Polskę do pełnienia ważnej roli w tym projekcie. Mogło to być ogromną szansą, należało jednak, z jednej strony, wykorzystać wszystkie przewagi polskiej gospodarki, a z drugiej, wyeliminować wszystkie bariery i niedostatki oraz ograniczyć ryzyka. Skala uczestnictwa Polski w BRI nie była oczywista. Jego rozmiary wymagały znaczących i szeroko zakrojonych inwestycji w transport drogowy, kolejowy, centra logistyczne. Polska mogła pozostać jedynie krajem tranzytowym, co oznaczało trudne do oszacowania straty, zwłaszcza gospodarcze.

Możliwości rozwoju współpracy między Polską a krajami SOW zostały jednak ograniczone przez ekonomiczne konsekwencje pandemii COVID-19, w tym spadek wartości obrotów handlowych krajów członkowskich, co wpisuje się w ogólnosięciową tendencję w tym obszarze. Ponadto, w następstwie pandemii nastąpiły zmiany w zakresie udziału Chin w strukturze międzynarodowych łańcuchów dostaw, na korzyść krajów UE [Ambroziak i in., 2020, s. 11–13], a to docelowo stawia pod znakiem zapytania również efektywność BRI.

Literatura

- Ambroziak, Ł. i in. (2020). *Szlaki handlowe po pandemii COVID-19*, Polski Instytut Ekonomiczny, https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2020/05/PIE-Raport_Szlaki_handlowe.pdf (dostęp: 30.09.2021).
- Bailes, A.J.K. i in. (2007). The Shanghai Cooperation Organization, *SIPRI Policy Paper No. 17*, <https://www.sipri.org/publications/2007/sipri-policy-papers/shanghai-cooperation-organization> (dostęp: 15.09.2020).
- Bartosiewicz, A., Szterlik, P. (2018). Nowy Jedwabny Szlak a relacje polsko-chińskie, *Ekonomia XXI wieku*, 4 (20), s. 7–21.
- China Statistical Yearbook 2003 (2021), http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/yearbook2003_e.pdf (dostęp: 2.02.2021).
- Domańska, M. (2013). *Uwarunkowania procesów integracyjnych i dezintegracyjnych na obszarze poradzieckim*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR.
- Dushanbe Declaration on the 20th Anniversary of the SCO 2021/09/17 (2021), <http://eng.sectsco.org/news/20210917/782639.html> (dostęp: 27.09.2021).
- GUS (2021). *Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego*, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-handlu-zagranicznego-2020,9,14.html> (dostęp 13.07.2021).
- Jarmołowicz, T. (2018). Polska kolej a Nowy Jedwabny Szlak, *Refleksje*, 18, s. 115–128.
- Kardaś, J. (2021). *Walka z pandemią COVID-19 na obszarze byłego ZSRR – casus państw Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej, UAM*, https://wnpid.amu.edu.pl/_data/assets/pdf_file/0023/217490/7.-Kardas,-Walka-z-pandemia-COVID-19-na-obszarze-bylego-ZSRR-casus-panstw-Euroazjatyckiej-Unii-Gospodarczej.pdf (dostęp: 26.09.2021).
- Kembayev, Z. (2018). Implementing the Silk Road Economic Belt: from the Shanghai Cooperation Organization to the Silk Road Union?, *Asia Europe Journal*, 16, s. 37–50.
- Khanna, P. (2020). *Przyszłość należy do Azji. Globalny prądek w XXI stuleciu*. Wrocław: Wektory.
- Kostecka-Tomaszewska, L. (2018). Economic Security of China: The Implications of the Belt and Road Initiative, *Optimum. Economic Studies*, 4 (94), s. 166–182.
- Legieć, A. (2020). Konsekwencje pandemii COVID-19 w Azji Centralnej, *Biuletyn PISM*, 135 (2067).
- Maduz, L. (2018). *Flexibility by design: The Shanghai Cooperation Organisation and the future of Eurasian cooperation*, Center for Security Studies, <https://www.research-collection.ethz.ch/bitstream/handle/20.500.11850/314633/Maduz-080618-ShanghaiCooperation.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (dostęp: 15.03.2021).
- Nazarko, J., Kuźmicz, K., Czerewacz-Filipowicz, K. (2016). Polska na Nowym Jedwabnym Szlaku. Wskoczyć do jedwabnego pociągu, *Transport Manager*, 2, s. 42–47.
- NBP (2021). *Statystyka bilansu płatniczego*, https://www.nbp.pl/home.aspx?f=statystyka/bilans_platniczy.html (dostęp 10.10.2021).
- The Observatory of Economic Complexity (2021). *Russia*, <https://oec.world/en/profile/country/rus> (dostęp: 2.02.2021).
- The Shanghai Cooperation Organization (2020), <http://eng.sectsco.org/> (dostęp: 15.09.2020).
- The World Bank Data (2021). *GDP per capita (current US\$)*, <https://data.worldbank.org/region/world?view=chart> (dostęp: 2.02.2021).

Trade Map (2021). *Trade statistics for international business development*, https://www.trademap.org/tradestat/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|860||||TOTAL (dostęp: 2.02.2021).

World Bank (2021a). *Global Economic Prospects 2021*, <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects> (dostęp: 27.09.2021).

World Bank (2021b). *Military expenditure (current USD)*, https://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.XPND.CD?most_recent_value_desc=true (dostęp: 2.02.2021).

Worldometer (2021). *Reported Cases and Deaths by Country or Territory*, <https://www.worldometers.info/coronavirus/country> (27.09.2021).

WTO (2021). *Regional Trade Agreements Database*, <http://rtais.wto.org/UI/PublicShowMemberRTAID-Card.aspx?rtaid=158> (dostęp: 8.07.2021).

FIRMA „WYSOKIEGO RYZYKA” NA RYNKU INFRASTRUKTURY TELEKOMUNIKACYJNEJ W POLSCE – STUDIUM PRZYPADKU HUAWEI

Magdalena Suska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Gospodarki Światowej
Email: magdalena.suska@sgh.waw.pl

Streszczenie: Sankcje nałożone przez USA na Huawei oraz naciski na jego wykluczenie z budowy infrastruktury sieci piątej generacji (5G) w państwach Europy przełożyło się na wyniki finansowe tej firmy. Chociaż w 2020 r. przychody ze sprzedaży oraz zysk netto Huawei wzrosły rok do roku, to udział Ameryki Północnej i Południowej a także regionu EMEA w przychodach ze sprzedaży spadł. Podobnie negatywne skutki polityki USA wobec chińskiego dostawcy są także widoczne w Polsce. Polska stoi w obliczu decyzji, na czym sprzęcie budować sieć 5G. Jednak uznanie Huawei za firmę „wysokiego ryzyka” i wykluczenie jej z polskiego rynku telekomunikacyjnego może spowodować znaczne koszty gospodarcze i społeczne. Celem opracowania jest przedstawienie pozycji Huawei jako globalnego dostawcy i na rynku w Polsce oraz negatywnych skutków/kosztów wykluczenia firmy z wdrażania sieci 5G. W opracowaniu zastosowano metodę analizy opisowej i porównawczej oraz analizy statystycznej.

Słowa kluczowe: sieć 5G, dostawca wysokiego ryzyka, Polska, Huawei

Klasyfikacja JEL: D04, D2, K2

6.1. Wstęp

We wrześniu 2019 r. Polska i USA podpisały Wspólną Deklarację USA i Polski nt. 5G [Wspólna Deklaracja, 2019], w której obie strony „deklarują pragnienie wzmocnienia współpracy w zakresie 5G”. W deklaracji podkreślono znaczenie ochrony sieci piątej generacji przed zakłóceniami czy manipulacją oraz zapewnienie prywatności i swobód obywatelom Polski, USA i innych krajów. Zwrócono także uwagę, na konieczność „ważnej i kompletnej oceny komponentów i producentów oprogramowania” oraz „wnikliwej oceny dostawców”. Deklaracja zawiera kryteria zaufanych dostawców. Taka firma nie może być przedmiotem kontroli „przez obcy rząd bez możliwości odwołania się do niezawisłego sądu”, a jej struktura własności powinna być przejrzysta. Ponadto musi wykazać się w swojej historii „etycznym postępowaniem korporacyjnym” oraz „podlegać porządkowi prawnemu, który zapewnia przejrzystość działalności”. W czerwcu 2020 prezydenci obu krajów potwierdzili założenia Deklaracji, zobowiązując się do korzystania wyłącznie z usług bezpiecznych i zaufanych dostawców, sprzętu oraz łańcuchów dostaw w ramach sieci 5G. W maju 2019 r. USA nałożyły już pierwsze sankcje na Huawei jako firmę „wysokiego ryzyka”. Decyzją prezydenta Trumpa amerykańscy przedsiębiorcy zostali objęci zakazem eksportowania jakichkolwiek technologii do podmiotów umieszczonych na tzw. czarnej liście, na którą amerykański Departament Handlu wpisał Huawei – podejrzewany o szpiegostwo na rzecz Chin. Oznacza to dla koncernu brak możliwości współpracy z przedsiębiorstwami z USA, w tym Google. Niemożność korzystania z usług Google w smartfonach Huawei nie stanowi problemu w Chinach, gdyż na tamtejszym rynku dominują inne rozwiązania, natomiast w USA i Europie takie rozwiązanie nie jest w pełni funkcjonalne. W branży PC restrykcje nałożone przez USA odcinają dostęp do procesorów Intel czy systemu Microsoft Windows. Może się to przekładać na spadek zainteresowania użytkowników produktami i usługami Huawei. Z punktu widzenia gospodarek wykluczenie koncernu z budowy infrastruktury sieci piątej generacji może oznaczać znaczne koszty gospodarcze i społeczne.

Celem opracowania jest przedstawienie pozycji Huawei na rynku telekomunikacyjnym w Polsce i w skali globalnej oraz potencjalnych kosztów ekonomicznych i społecznych w sytuacji wykluczenia firmy z budowy sieci 5G w Polsce.

Główna teza opracowania brzmi: uznanie Huawei w Polsce za firmę „wysokiego ryzyka” i wykluczenie jej z wdrażania sieci 5G pociągnie za sobą znaczne koszty dla użytkowników i operatorów, a w efekcie całej gospodarki, przyczyniając się do opóźnienia modernizacji infrastruktury telekomunikacyjnej.

W opracowaniu wykorzystano metodę analizy opisowej i porównawczej. Na warstwę empiryczną składa się analiza statystyczna wybranych danych finansowych firmy Huawei w Polsce i na świecie.

6.2. Bezpieczeństwo sieci 5G

W okresie prezydentury Donalda Trumpa władze amerykańskie podjęły na szeroką skalę wysiłki dyplomatyczne na rzecz wykluczenia Huawei z infrastruktury sieci 5G nie tylko w USA, lecz także w UE, wskazując na zagrożenia polityczne i wywiadowcze oraz współpracę koncernu z Komunistyczną Partią Chin. Równolegle zaostrzeniu uległo stanowisko UE, której instytucje coraz większy nacisk zaczęły kłaść na równe pole gry (*level playing field*) i wzajemność (*reciprocity*) w kontaktach gospodarczych. Ocena ryzyka bezpieczeństwa sieci 5G przedstawiona w październiku 2019 r. [European Commission, 2019] oraz unijny zestaw narzędzi na potrzeby cyberbezpieczeństwa sieci 5G (*EU Toolbox*) przyjęty w styczniu 2020 r. [European Commission, 2020] podkreślały zagrożenia płynące ze współpracy z „niegodnymi zaufania dostawcami”. Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej „ryzykowni dostawcy” to firmy, które „mogłyby podlegać ingerencji państw spoza UE, w tym ingerencji rządowej lub służb wywiadowczych”.

W ramach unijnego zestawu narzędzi państwa członkowskie UE zobowiązały się m.in. do:

- a) zaostrzenia wymagań w zakresie bezpieczeństwa infrastruktury i usług telekomunikacyjnych,
- b) oceny profili ryzyka dostawców,
- c) stosowania odpowiednich ograniczeń w odniesieniu do dostawców stwarzających wysokie ryzyko,
- d) wdrożenia strategii mających na celu zapewnienie dywersyfikacji dostawców, w celu unikania uzależnienia od dostawców stwarzających wysokie ryzyko.

Uczestnictwo Polski w opracowaniu *EU Toolbox* dotyczącego cyberbezpieczeństwa sieci 5G wymogło konieczność znowelizowania Ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa (Ustawa o KSB). Projekt ustawy o zmianie Ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa opublikowany w styczniu 2020 r. przez polskie władze stanowi próbę działań na rzecz wdrożenia założeń i postanowień Komisji Europejskiej do porządku krajowego.

Proponowany krajowy system cyberbezpieczeństwa definiuje „wysokie ryzyko” jako występujące wówczas, gdy „dostawca sprzętu lub oprogramowania stanowi poważne zagrożenie dla cyberbezpieczeństwa państwa i zmniejszenie poziomu tego

ryzyka przez wdrożenie środków technicznych lub organizacyjnych nie jest możliwe”. Stąd na podstawie projektu nowelizacji Ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa możliwe będzie usunięcie sprzętu chińskiego koncernu z budowy sieci 5G w Polsce. Chociaż ani w deklaracjach, ani w żadnym polskim oficjalnym dokumencie nie pada wprost nazwa Huawei, powszechnie wiadomo, że koncern jest uważany za potencjalne źródło „wysokiego ryzyka”.

W niektórych państwach Europy przepisy o bezpieczeństwie sieci 5G także nie wymieniają nazwy Huawei. Zasady dotyczące dostawców dla 5G przyjęła belgijska Rada Bezpieczeństwa Narodowego, która zdecydowała o nałożeniu na firmy telekomunikacyjne nowych ograniczeń w korzystaniu z chińskiego sprzętu w pracach nad budową 5G, w tym wprowadzenia całkowitego zakazu korzystania z nich przy pracach nad kluczowymi elementami technologii. Belgia określa obszary geograficzne i „wrażliwe lokalizacje”, gdzie korzystanie z chińskiego sprzętu zostanie ograniczone, lecz nie precyzuje, że chodzi o Huawei [CyberDefence24, 2020]. Podobną do Belgii decyzję podjęła początkowo Wielka Brytania, która także dopuściła Huawei do udziału w budowie infrastruktury sieci 5G w styczniu 2020 r., ograniczając ją do 35% w sieci radiowej i z restrykcjami dotyczącymi krytycznych części sieci 5G – rdzeniowej i szkieletowej. Następnie, w konsekwencji sankcji, które na Huawei nałożyły władze amerykańskie, rząd brytyjski zdecydował o wyłączeniu firmy z infrastruktury sieci 5G, zobowiązując operatorów telekomunikacyjnych do usunięcia wszystkich urządzeń tego koncernu do roku 2027 [Krupa, 2020]. W Niemczech kwestia bezpieczeństwa i dostępu chińskich producentów była szeroko dyskutowana. Początkowo wydawało się, że Huawei zostanie w pełni dopuszczony do budowy sieci 5G, natomiast w kwietniu 2021 r. rząd niemiecki uchwalił nową ustawę o zwiększeniu bezpieczeństwa systemów informatycznych, która przewiduje rygorystyczne badanie krytycznych elementów infrastruktury piątej generacji. Chociaż Huawei nie został w pełni wykluczony z budowy niemieckiej sieci 5G, to firmie będzie trudno spełnić nowe kryteria bezpieczeństwa [Szymanowski, 2021].

6.3. Pozycja Huawei na rynku infrastruktury telekomunikacyjnej

Huawei jest jednym z największych dostawców infrastruktury telekomunikacyjnej na świecie. W 2020 r. koncern zapewnił stabilne działanie ponad 1500 sieci w ponad 170 krajach i regionach na całym świecie oraz wykonał ponad 3000 innowacyjnych projektów 5G w ponad 20 branżach, takich jak górnictwo, hutnictwo, branża portowa czy przemysłowa [Huawei, 2020].

W 2019 r. firma posiadała 28% udział rynku telekomunikacyjnego, a w 2020 r. zwiększyła go o 3 p.p., osiągając 31%. Huawei utrzymał pozycję lidera na rynku pomimo decyzji USA i rządów kilku innych krajów (głównie w Europie) wywierających naciski na lokalnych operatorów, aby wykluczyli chińskiego dostawcę. Globalny rynek telekomunikacyjny (82%) został podzielony między siedmiu największych dostawców sprzętu, do największych z nich należą (oprócz Huawei): Nokia, Ericsson, ZTE, Cisco i Samsung. Zauważyć należy, że 31% udziału Huawei to ponad dwukrotnie więcej niż posiadają jego skandynawscy rywale łącznie, z 15% udziałem zarówno Ericssona, jak i Nokii. Drugi główny chiński dostawca, ZTE, zajął czwarte miejsce z dziesięcioprocentowym udziałem, dalej plasują się Cisco, Ciena i Samsung razem z udziałem w wysokości 11% [Pongratz, 2021] (por. tabela 6.1). Natomiast cały rynek telekomunikacyjny odnotował w 2020 r. siedmioprocentowy wzrost wartości, spowodowany stałym rozwojem infrastruktury 5G na świecie.

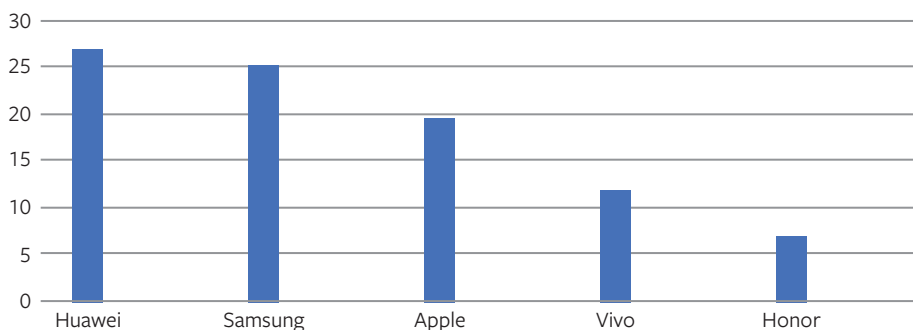
Tabela 6.1. Udziały rynku telekomunikacyjnego top 7 dostawców urządzeń mobilnych w 2019 i 2020 r. (w %)

	2019	2020
Huawei	28	31
Nokia	16	15
Ericsson	14	15
ZTE	9	10
Cisco	7	6
Ciena	3	3
Samsung	3	2

Źródło: Pongratz [2021].

Huawei, mimo dotkliwych sankcji nałożonych przez USA i stratę partnera w postaci Google, nie tylko nie wycofał się z rynku telefonów komórkowych, lecz wciąż pozostaje liderem wśród firm posiadających najwięcej na świecie aktywnych urządzeń konsumenckich obsługujących sieć 5G (*5G-ready*) z udziałem 26,99% w skali globalnej w IV kwartale 2020 r. Drugie miejsce zajmuje Samsung z udziałem 25,1%, trzecie natomiast – Apple 19,5% [Baltrusaitis, 2021] (por. rysunek 6.1).

Globalne przychody Huawei w latach 2016–2020 wzrosły o 70,9%. Podobnie w okresie tym wzrósł zysk netto koncernu o 74,1%. W 2020 r. Huawei osiągnął przychody ze sprzedaży w wysokości 891,4 mld CNY (540,7 mld PLN), o 3,8% wyższe niż rok wcześniej. Zysk netto wynosił z kolei 64,6 mld CNY (39,2 mld PLN) i był o 3,2% wyższy niż w 2019 r. Natomiast zarówno zysk operacyjny jak i marża spadły o odpowiednio 6,8% i 1 p.p. [Huawei, 2020] (por. tabela 6.2).

Rysunek 6.1. Udział w rynku top 5 marek 5G-ready smartfonów w 2020 r. (w %)

Źródło: Baltrusaitis [2021].

Tabela 6.2. Wybrane dane finansowe Huawei w latach 2016–2020 (w mln CNY)

	2020	2019	2018	2017	2016
Przychód ze sprzedaży	891,368	858,833	721,202	603,621	521,574
Marża brutto ze sprzedaży (w%)	8,1	9,1	10,2	9,3	9,1
Zysk operacyjny	72,501	77,835	73,287	56,384	47,515
Zysk netto	64,649	62,656	59,345	47,455	37,052

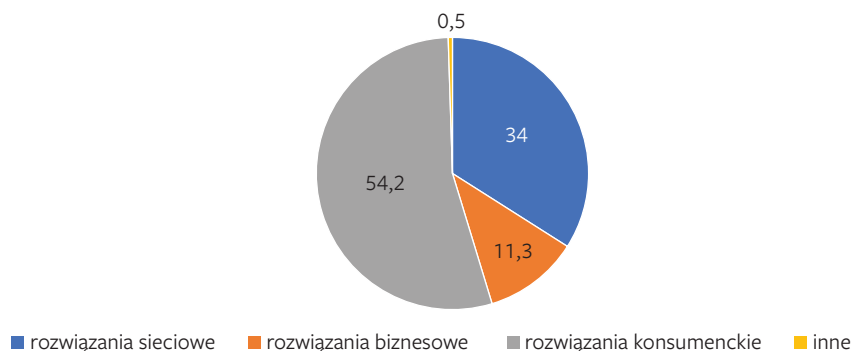
Źródło: Huawei [2020].

W 2020 r. największą część przychodów Huawei przyniosła działalność w segmencie konsumenckim (*consumer business*) – 482,9 mld CNY (54,2% całości), a na drugim miejscu uplasował się biznes związany z infrastrukturą telekomunikacyjną (*carrier business*) – 302,6 mld CNY (34% całości). Trzeci z kolei jest dział, który dostarcza rozwiązania klientom biznesowym (*enterprise business*) – 100,3 mld CNY (11,3% całości). Jednak w porównaniu z 2019 r. najbardziej wzrosła sprzedaż rozwiązań biznesowych (*enterprise business*) – o 23%, natomiast przychody z działu sieciowego wzrosły zaledwie o 0,2% (por. tabela 6.3; rysunek 6.2).

Tabela 6.3. Przychody ze sprzedaży wg działów w latach 2019–2020 (w mln CNY)

	2020	2019	Różnica (%)
Rozwiązania sieciowe	302,621	301,965	0,2
Rozwiązania biznesowe	100,339	81,554	23,0
Rozwiązania konsumenckie	482,916	467,304	3,3
Inne	5,492	8,010	-31,4

Źródło: Huawei [2020].

Rysunek 6.2. Udział poszczególnych działów w globalnej sprzedaży w 2020 r. (w %)

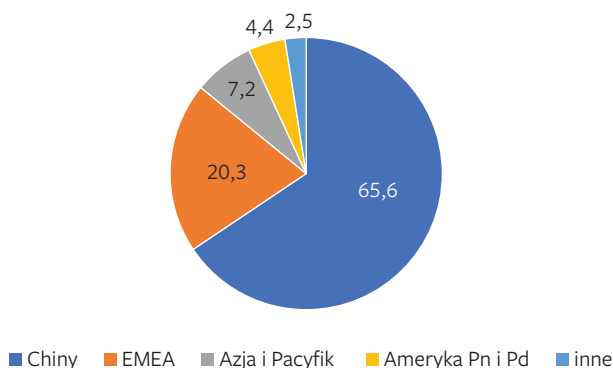
Źródło: Huawei [2020].

W 2020 r. największy udział w całkowitych przychodach ze sprzedaży koncernu posiadał rynek chiński. W Chinach wzrosła działalność Huawei w zakresie rozwiązań sieciowych dzięki szybkiemu wdrożeniu 5G w kraju. Dział rozwiązań biznesowych wykorzystał nowe możliwości transformacji cyfrowej i inteligentnej, a w przypadku rozwiązań konsumenckich koncern zoptymalizował strategię *Seamless Al Life*, której celem jest dostarczanie inteligentnych rozwiązań za pomocą różnych urządzeń. Dzięki tym czynnikom przychody Huawei z rynku chińskiego osiągnęły 584,9 mld CNY (65,6% całości), co oznacza wzrost o 15,4% rok do roku. Na drugim miejscu znajduje się region EMEA (Europa, Bliski Wschód i Afryka) – 180,8 mld CNY (20,3% całości). Jednak udział EMEA spadł o 12,2% w porównaniu z 2019 r. Największy spadek w całkowitych przychodach ze sprzedaży koncernu odnotowały obie Ameryki – 24,5% (39,6 mld CNY) rok do roku (por. tabela 6.4; rysunek 6.3). Spadek sprzedaży produktów i usług telekomunikacyjnych w tych regionach spowodowany był w dużej mierze odmówieniem Huawei dostępu do ekosystemu *Google Mobile Services* (GMS).

Tabela 6.4. Przychody ze sprzedaży wg regionów w 2019 i 2020 r. (w mln CNY)

	2020	2019	Różnica (%)
Chiny	584,910	506,733	15,4
EMEA	180,849	206,007	-12,2
Azja i Pacyfik	64,369	70,533	-8,7
Ameryka Pn i Pd	39,638	52,478	-24,5
Inne	21,602	23,082	-6,4

Źródło: Huawei [2020].

Rysunek 6.3. Udział poszczególnych regionów w globalnej sprzedaży w 2020 r. (w %)

Źródło: Huawei [2020].

Wpływ polityki USA na biznes Huawei jest również widoczny w wynikach finansowych firmy za I kwartał 2021 roku do roku. W I kwartale 2021 r. firma wygenerowała 152,2 mld CNY przychodu, co oznacza 16,5% spadek rok do roku. Dział sieciowy zachował jednak stały wzrost, podczas gdy przychody z rozwiązań konsumenckich spadły, częściowo w wyniku pozbycia się przez Huawei marki Honor w listopadzie 2020 r. Średnia marża natomiast wzrosła o 3,8% rok do roku i wyniosła 11,1% w efekcie ciągłych wysiłków firmy celem poprawy jakości operacji i efektywności zarządzania, a także dochodów z opłat patentowych w wysokości 600 mln USD [Bogacki, 2021].

6.4. Huawei w Polsce

W ostatnich latach koncern zbudował sobie silną pozycję na rynkach Europy Środkowej i Wschodniej w odniesieniu do infrastruktury telekomunikacyjnej. W 2020 r. Huawei był drugim po Samsungu największym dostawcą urządzeń mobilnych w Polsce (25,5%), Czechach (22%), na Węgrzech (27,2%) i Słowacji (24%). Ze względu na kompletny charakter oferty i konkurencyjne ceny Huawei przez długi czas był także strategicznym partnerem dla lokalnych operatorów telekomunikacyjnych [Paszak, 2020].

Jednak Huawei w Polsce także odczuło wpływ amerykańskich restrykcji i nacisków w kwestii 5G, które uderzyły w biznes całej globalnej korporacji. Przychody ze sprzedaży netto Huawei Polska w 2020 r. wyniosły 2,94 mld PLN i spadły o 19,4% wobec 2019 r. Te procenty oznaczają sprzedaż niższą o ponad 700 mln PLN. Zgodnie ze sprawozdaniem finansowym Huawei Polska „wynikało to przede wszystkim

ze zmniejszenia wolumenu sprzedaży telefonów komórkowych spowodowanego niezależnymi od spółki zewnętrznymi czynnikami politycznymi oraz pandemią COVID-19” [Huawei Polska, 2020]. Większość obrotów Huawei w Polsce w 2020 r. – ok. 75% – wygenerował sprzęt (ok. 2,2 mld PLN), a resztę głównie usługi. Koszty operacyjne Huawei Polska zmniejszyły się bardziej niż przychody, tj. o 20,5%, co zwiększyło zysk operacyjny o 14,5% rok do roku. Wzrósł zysk brutto na sprzedaży i marża – do 10,9%. Korzystne różnice kursowe przyczyniły się natomiast do wzrostu zysku brutto przed opodatkowaniem o 22,4% (142,2 mln PLN). Zysk netto Huawei Polska za 2020 r. wyniósł ostatecznie 114,4 mln PLN i był wyższy tylko o 1,8% niż w 2019 r., głównie z uwagi na wyższą wartość podatku dochodowego (za 2020 r. Huawei Polska zapłaciło 27,76 mln PLN podatku dochodowego wobec 3,78 mln PLN za 2019 r.) (tabela 6.4).

Pomimo spadku przychodów ze sprzedaży Huawei Polska, Huawei deklaruje, że Polska jest jednym z 10 najważniejszych rynków koncernu w skali globalnej. Obecnie Huawei w Polsce koncentruje się na smartfonach opartych na HMS, chińskim ekosystemie usług mobilnych i wejściu systemu HarmonyOS a także inwestuje w inne segmenty sprzętu elektronicznego (laptopy, smartwatche, produkty audio, routery). W Polsce w 2020 r. Huawei sprzedał pół miliona urządzeń z HMS. Rozwija się także AppGallery, która posiada ponad tysiąc polskich aplikacji oraz ponad 8 tys. aplikacji w języku polskim¹.

Tabela 6.4. Wybrane dane finansowe Huawei Polska w 2019 i 2020 r. (w tys. PLN)

	2020	2019	Różnica (%)
Przychód ze sprzedaży	2 935 159	3 639 562	-19,4
Marża brutto ze sprzedaży	10,9%	8,4%	+2,5 p.p.
Zysk operacyjny	137 959	120 493	14,5
Zysk netto	114 389	112 387	1,8

Źródło: Huawei Polska [2020].

6.5. Polska sieć 5G bez Huawei

W europejskiej sieci 4G szacunki wskazują na ponad czterdziestoprocentowy udział Huawei w odniesieniu do części nadawczej (RAN). W przypadku Polski ten wskaźnik jest jednak stosunkowo wyższy i oscyluje wokół poziomu 60%. Eksperci

¹ Według dyrektora zarządzającego Huawei CBG Polska, w 2020 r. sprzedano pół miliona urządzeń z HMS w Polsce i sprzedaż nadal będzie rosła [Dąbek, 2021].

oceniają, że technologia 5G głównie bazować będzie na zaktualizowanej i ulepszonej infrastrukturze 4G, gdyż budowa sieci 5G na obecnym etapie jest przedsięwzięciem ekonomicznie nieopłacalnym. Operatorzy, którzy korzystali z produktów Huawei przy tworzeniu sieci poprzedniej generacji, zamiast budować nowe maszty/stacje bazowe, będą najprawdopodobniej adaptować te już istniejące poprzez dodawanie elementów umożliwiających nawiązywanie połączeń w standardzie 5G [Paszak, 2020].

Nieoficjalnie mówi się, że prawie 2/3 nadajników *NetWorkS!* – spółki T-Mobile Polska i Orange Polska budującej wspólną infrastrukturę telekomunikacyjną – jest opartych na rozwiązaniach Huawei. Bez 5G firmy Huawei zarówno Orange, jak i T-Mobile zostają tylko z 1/3 swoich zasobów nadajnikowych, które w dużej mierze nie są w stanie zapewnić odpowiedniej jakości, ciągłego zasięgu – pierwsze mapki 5G na obecnych zasobach 2100 MHz musiałyby być poważnie zaktualizowane. Play podkreśla konieczność dywersyfikacji dostawców infrastruktury, co pozwoliłoby uniknąć zależności od jednego z dostawców oraz zapewnić odpowiednie zasady cyberbezpieczeństwa w poszczególnych warstwach sieci. Jednak z drugiej strony, choć podejście operatora jest dość racjonalne, wydaje się, że nie w pełni jest ono realizowane – z nieoficjalnych danych wynika, że Huawei posiada ok. 90% udziału w infrastrukturze Fioletowych. Zatem w sytuacji blokady na 5G Huawei, większość nadajników Play nie byłaby *5G-ready* [Okoń, 2020]. Wydaje się, że sieć Plus jest w najkorzystniejszym położeniu w porównaniu z pozostałymi czterema wielkimi polskimi sieciami. Plus nie postawił na chińskie rozwiązania, a swoje obecne wdrożenia 5G (do 600 Mb/s na 2600 MHz) opiera na infrastrukturze Ericssona. Niemniej jednak nadajniki tego operatora są obecnie bardziej przestarzałe od należących do konkurentów i wymagają poważnych wdrożeń technologicznych.

Polska, podobnie jak inne kraje stoi przed dylematem: na czym sprzęcie powinna budować sieć nowej generacji 5G? Nasz kraj zalicza się do najbliższych sojuszników USA w Europie Środkowej i Wschodniej. Współpraca transatlantycka cieszy się w Polsce poparciem wielu ugrupowań politycznych ze względu na centralną rolę NATO w zapewnieniu bezpieczeństwa narodowego. Te czynniki sprawiają, że Polska może być bardziej skłonna pozytywnie ustosunkować się do wizji 5G promowanej przez USA. Z drugiej strony, wykluczenie jakiegokolwiek firmy technologicznej nie jest korzystne dla samych operatorów telekomunikacyjnych, którzy w skali świata mogą zawierać umowy zaledwie z kilkoma kontrahentami, spośród których w Polsce liczą się tylko trzy firmy: Huawei, Ericsson i Nokia. Dalsze ograniczenie tej grupy zmniejszyłoby konkurencję, a w efekcie stanowiło bodziec do podwyżki cen sprzętu. Zatem przyjęcie nowelizacji Ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa i zakwalifikowanie Huawei jako dostawcy „wysokiego ryzyka” w Polsce spowoduje

nie tylko ograniczenie konkurencji na rynku telekomunikacyjnym, przekładając się na wzrost cen produktów i usług telekomunikacyjnych, lecz także zmusi operatorów do poniesienia znacznych kosztów wymiany sprzętu, a więc w konsekwencji na opóźnienie modernizacji infrastruktury telekomunikacyjnej w Polsce. Zwłoka we wdrożeniu technologii 5G spowoduje nie tylko zastopowanie inwestycji i projektów infrastrukturalnych, lecz także spowolnienie rozwoju gospodarczego – polski rynek telekomunikacyjny stanie się mniej atrakcyjny dla inwestorów zagranicznych. Przyczyni się to także do zmniejszenia konkurencyjności całej polskiej gospodarki w porównaniu do krajów, które już wdrażają sieć 5G i wykorzystują ją do budowy swojej technologicznej przewagi konkurencyjnej.

Zgodnie z szacunkami firmy Assembly Research nawet trzyletnie opóźnienie może kosztować Polskę ok. 5 mld EUR strat. To 2,68 mld EUR strat z potencjalnych korzyści strategicznych, operacyjnych, konsumenckich i korzyści dla osób trzecich. Pozostała część szacunku (2,17 mld EUR) jest stratą w całej polskiej gospodarce [Laurisz, 2020].

Zgodnie z badaniami opracowanymi przez Oxford Economics wykluczenie Huawei z wdrażania technologii 5G, pociągające za sobą zmniejszenie konkurencji, opóźnienia i spadek innowacyjności, może wpłynąć na utratę w Polsce ok. 120 mln EUR PKB każdego roku, prowadząc do łącznej straty rzędu ok. 2,2 mld EUR do 2035 r. Ponadto szacuje się, że w przypadku wykluczenia jednego z dostawców telekomunikacyjnych koszty budowy sieci 5G w Polsce mogłyby wzrosnąć nawet o 120 mln EUR rocznie w ciągu następnych 10 lat. Z powodu podwyżek cen 3,3 mln Polaków (9% ludności) może utracić możliwość dostępu do korzyści płynących z sieci 5G przed 2023 r. Ponadto dzięki pracom nad technologią 5G i usługom związanym z jej powstaniem 570 tys. pracowników mogłoby znaleźć zatrudnienie [Oxford Economics, 2020].

Natomiast według raportu przygotowanego na zlecenie Huawei przez firmę Audytel i kancelarię Dentons łączna strata dla polskiej branży telekomunikacyjnej może wynieść ok. 44 mld PLN w ciągu 10 lat [Szygalski, 2021], a negatywne skutki odczuwają użytkownicy, operatorzy i cała polska gospodarka.

6.6. Zakończenie

Huawei został uznany za zagrożenie dla bezpieczeństwa USA, które określiły sprzęt produkowany przez koncern za „niegodny zaufania”. W efekcie amerykańskie firmy nie otrzymają środków na jego zakup, a obecnie istniejąca infrastruktura telekomunikacyjna zostanie wymieniona na nową. Podobnie rząd Wielkiej Brytanii od 2021 r. wykluczył Huawei z wdrażania infrastruktury 5G, a od 2027 r. zostaną

zdemontowane wszystkie nadajniki należące do tego dostawcy. Odwrotną strategię przyjęły Belgia i Niemcy, które w pełni nie wykluczyły Huawei z budowy sieci 5G.

Sankcje nałożone na Huawei przekładają się na wyniki finansowe firmy. Choć w 2020 r. globalne przychody ze sprzedaży i zysk netto firmy wzrosły w porównaniu z 2019 r. o odpowiednio 3,8% i 3,2%, to spadł udział Ameryki Północnej i Południowej w sprzedaży produktów i usług firmy o 24,5% oraz udział EMEA o 12,8%.

Huawei w Polsce także odczuło wpływ restrykcji. Przychody ze sprzedaży netto Huawei Polska w 2020 r. spadły o 19,4% wobec 2019 r., co oznacza sprzedaż niższą o ponad 700 mln PLN.

Okrojenie i tak już wąskiego rynku telekomunikacyjnego w Polsce może doprowadzić do wzrostu cen i opóźnić korzyści związane ze wdrażaniem 5G. Szacuje się, że w przypadku wykluczenia jednego z dostawców telekomunikacyjnych koszty budowy sieci 5G w Polsce mogą wzrosnąć nawet o 120 mln EUR rocznie w ciągu najbliższej dekady. Straty w całej polskiej gospodarce są szacowane na ponad 2 mld EUR. Ponadto wprowadzenie restrykcji może także znacznie ograniczyć zasięg działania sieci. W efekcie ingerencji państwa w rynek telekomunikacyjny ok. 3,3 mln osób może stracić dostęp do sieci 5G. Wdrażanie infrastruktury sieci 5G mogłoby wygenerować 570 tys. nowych miejsc pracy.

Zatem niezależnie od presji wywieranej przez rząd USA każde z państw, w tym Polska musi sobie odpowiedzieć na pytanie, czy wykluczenie Huawei jako firmy „wysokiego ryzyka” z rynku telekomunikacyjnego jest dla niego opłacalne.

Literatura

Baltrusaitis, J. (2021). *Huawei tops share of active 5G-ready devices globally with Samsung, Apple lagging behind*, <https://finbold.com/huawei-tops-share-of-active-5g-ready-devices-globally/> (dostęp: 18.08.2021).

Bogacki, K. (2021). *Huawei podało wyniki finansowe za pierwszy kwartał 2021 r. Wyniki zgodne z prognozami choć z widocznym wpływem geopolityki na biznes*, <https://itreseller.com.pl/huawei-podalo-wyniki-finansowe-za-pierwszy-kwartał-2021-roku/> (dostęp: 18.08.2021).

CyberDefence24 (2020). *Belgia ograniczy rolę chińskich firm w budowie 5G*, <https://www.cyberdefence24.pl/belgia-ograniczy-role-chińskich-firm-w-budowie-5-g> (dostęp: 29.06.2020).

Dąbek, G. (2021). *Uwierzycie? W 2020 roku Huawei sprzedał już w Polsce pół miliona urządzeń z HMS! Co dalej!*, <https://www.tabletowo.pl/huawei-sprzedaz-urzadzen-z-hms-polska-2020-rok/> (dostęp: 18.08.2021).

European Commission (2019). *Member States publish a report on EU coordinated risk assessment of 5G networks security*, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_19_6049 (dostęp: 18.08.2021).

European Commission (2020). *Secure 5G networks: Questions and answers on the EU toolbox*, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_20_127 (dostęp: 18.08.2021).

Huawei CBG Polska będzie nadal bardzo aktywny rynkowo, nowe otwarcie z HarmonyOS (2021), <https://wyborcza.biz/Gieldy/7,132329,26898265,huawei-cbg-polska-bedzie-nadal-bardzo-aktywny-rynkowo-nowe.html> (dostęp: 18.08.2021).

Huawei (2020). *Annual Report*, <https://www.huawei.com/en/news/2021/3/huawei-2020-annual-report> (dostęp: 18.08.2021).

Huawei Polska (2020). *Sprawozdanie finansowe za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2020*, <https://www.telko.in/download,7128,Sprawozdanie+Finansowe+do+wydruku+PL+20210318+Final+%28007%29.pdf> (dostęp: 18.08.2021).

Krupa, J. (2020). *Wielka Brytania wycofuje sprzęt Huawei z sieci 5G*, <https://www.dw.com/pl/wielka-brytania-wycofuje-sprzet-huawei-z-sieci-5-g/a-54185029> (dostęp: 18.08.2021).

Laurisz, M. (2020). *Zakwalifikowanie Huawei jako „dostawcy wysokiego” ryzyka będzie skutkowało stratami w wysokości 5 mld euro dla polskiej gospodarki! – ostrzegają międzynarodowi eksperci*, <https://itreseller.com.pl/zakwalifikowanie-huawei-jako-dostawcy-wysokiego-ryzyka-bedzie-skutkowalo-stratami-w-wysokosci-5-mld-euro-dla-polskiej-gospodarki-ostregaja-miedzynarodowi-eksperci/> (dostęp: 18.08.2021).

Okoń, L. (2020). *Polskie 5G bez Huawei? Za i przeciw*, <https://www.telepolis.pl/artykuly/felietony/polskie-5-g-bez-huawei-za-i-przeciw> (dostęp: 20.08.2021).

Oxford Economics (2020). *Ile Polska straci na wykluczeniu Huawei z sieci 5G? Oxford Economics podał wyliczenia*, <https://forsal.pl/biznes/media/artykuly/7763117,wykluczenie-huawei-z-sieci-5-g-straty-dla-polski-oxford-economics.html> (dostęp: 18.08.2021).

Paszak, P. (2020). *Huawei w Polsce i na Węgrzech. Czy ma szansę na udział w 5G?*, <https://warsawinstitute.org/pl/huawei-w-polsce-na-wegrzech-czy-ma-szanse-na-udzial-w-5-g/> (dostęp: 18.08.2021).

Pongratz, S. (2021). *Key Takeaways – Total Telecom Equipment Market 2020*, <https://www.delloro.com/key-takeaways-total-telecom-equipment-market-2020/> (dostęp: 8.03.21).

Szygalski, P. (2021). *5G bez Huawei to nawet 44 mld zł strat dla Polski. Powstał nowy raport*, <https://www.wnp.pl/tech/5-g-bez-huawei-to-nawet-44-mld-zl-strat-dla-polski-powstal-nowy-raport,447274.html> (dostęp: 18.08.2021).

Szymanowski, G. (2021). *„Handelsblatt”: Porażka dla Huawei w Niemczech*, <https://www.dw.com/pl/handelsblatt-powazna-porazka-dla-huawei-w-niemczech/a-57339468> (dostęp: 18.08.2021).

Wspólna Deklaracja Polski i USA nt. 5G (2019), <https://www.gov.pl/web/premier/wspolna-deklaracja-usa-i-polski-na-temat-5-g> (dostęp: 19.08.2021).

Część / Part II

**ODPOWIEDZI NA WYZWANIA
EKONOMICZNE ZWIĄZANE
Z PANDEMIĄ COVID-19**

RESPONSES TO THE ECONOMIC
CHALLENGES OF THE COVID-19
PANDEMIC

PANDEMIA COVID-19 A PRZEMIANY PROCESU GLOBALIZACJI. WNIOSKI DLA POLSKI¹

Anna Odrobina

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa
Email: odrobina@uek.krakow.pl

Streszczenie: Globalny kryzys gospodarczy wywołany pandemią COVID-19 nałożył się na strukturalne przemiany procesu globalizacji, obserwowane po kryzysie finansowym lat 2008–2009, cechujące się spowolnieniem umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Wysoce prawdopodobne jest, że konsekwencje pandemii mają i będą miały zasadniczy wpływ na kształtowanie się globalizacji w przyszłości, gdyż wywołała ona dużo rozleglejsze skutki aniżeli tylko szokowy spadek międzynarodowej działalności gospodarczej. Celem opracowania jest wskazanie kierunków oddziaływania kryzysu pandemicznego na przebieg procesu globalizacji oraz sformułowanie wniosków dla gospodarki polskiej w kontekście szans i zagrożeń, które niesie transformacja globalizacji. Głębokie przemiany strukturalne dotyczą funkcjonowania biznesu międzynarodowego (głównie w obszarze rekonfiguracji globalnych łańcuchów wartości: GVC), handlu globalnego i przepływów kapitału. Radykalne zmiany następują w geopolityce w postaci wzrostu protekcyjizmu i interwencjonizmu, promowania samowystarczalności gospodarczej. Kryzys pandemiczny szczególnie wzmocnił i przyspieszył ujawniające się stopniowo od dekady przemiany w przebiegu globalizacji w postaci *slowbalisation*. Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że wszystkie symptomy spowolnienia globalizacji, ujawniające się stopniowo w latach 2011–2019, zostały szczególnie silnie wzmocnione oddziaływaniem pandemii, a przy tym przemiany te będą kontynuowane i zapowiadają

¹ Publikacja została sfinansowana ze środków subwencji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie – Projekt nr 075/EEG/2022/POT.

jeszcze silniejszy trend *slowbalisation* w gospodarce światowej. Taka sytuacja stwarza dla gospodarki Polski szanse, ale także zagrożenia.

Słowa kluczowe: slowbalisation, pandemia, handel międzynarodowy, BIZ, GVC, produkcja międzynarodowa, geopolityka, cyfryzacja

Klasyfikacja JEL: F14, F21, F60, O33

7.1. Wprowadzenie

Pandemia COVID-19 pojawiła się w gospodarce światowej w czasie wyraźnych zmian w charakterze procesu globalizacji, cechujących się spowolnieniem, a nawet cofaniem się umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Dokonujące się od dekady przemiany rozpoczęły się po światowym kryzysie lat 2008–2009 i coraz wyraźniej zaczęły ujawniać się jako nowy trend w globalizacji, nazywany w ostatnich latach *slowbalisation*.

Z punktu widzenia ekonomii pandemia spowodowała szokowe zmiany w międzynarodowych relacjach gospodarczych, które wywołały niespotykany kryzys, odciskający silne piętno na kształcie gospodarki globalnej. Ponieważ pandemia jest zjawiskiem nieprzewidywalnym, trwa nadal i nie ma pewności co do jej dalszego przebiegu, to w sposób radykalny oddziałuje na procesy gospodarcze, powodując poważne skutki, które ujawniły się natychmiast oraz prawdopodobnie będą widoczne po jej ustaniu. W pojawiających się opracowaniach, raportach i debatach rozważa się nawet koniec globalizacji [The Economist, 2020]. Choć może są to przesadzone oceny, to jednak wielu badaczy wyraża przekonanie o nieodwracalnych zmianach [Mengzi, 2020; Titievskaja i in., 2020; Irwin, 2020; Ciuriak, 2020] oraz nowej rzeczywistości, która rysuje się w przyszłości po ustaniu pandemii [Felbermayr, 2020; Antràs, 2020; Pearce, 2020; Wang, Sun, 2020; UNCTAD, 2020c, 2020e; Hervé, 2021; World Bank, 2021a].

Celem badania jest ustalenie, w jaki sposób pandemia COVID-19 oddziałuje na przebieg procesu globalizacji. Jest wysoce prawdopodobne, że wywołany nią głęboki kryzys, poza drastycznymi skutkami natychmiastowymi, spowoduje przede wszystkim przyspieszenie zmian strukturalnych w gospodarce światowej, które wylaniały się powoli i systematycznie już od dekady. Ponadto celem opracowania jest także próba sformułowania wniosków dla gospodarki polskiej wynikających z nowych uwarunkowań globalizacji. Przyjmuje się hipotezę główną, że pandemia stała się kołem zamachowym wcześniej obserwowanych przemian w kształtowaniu się globalizacji. Dodatkową hipotezą jest twierdzenie, że zmiany natury globalizacji pod wpływem pandemii spowodują dla gospodarki polskiej wzrost znaczenia członkostwa w UE. W procesie badawczym wykorzystane zostały metody analizy i krytyki

piśmiennictwa oraz metoda obserwacyjna. Z uwagi na złożoność i wielopłaszczyznowość procesu globalizacji autorka skupia się zasadniczo na ekonomicznych aspektach globalizacji, definiując ten proces jako intensywne umiędzynarodowienie działalności gospodarczej, przejawiające się w dynamicznym rozwoju międzynarodowych powiązań handlowych, usługowych i kapitałowych.

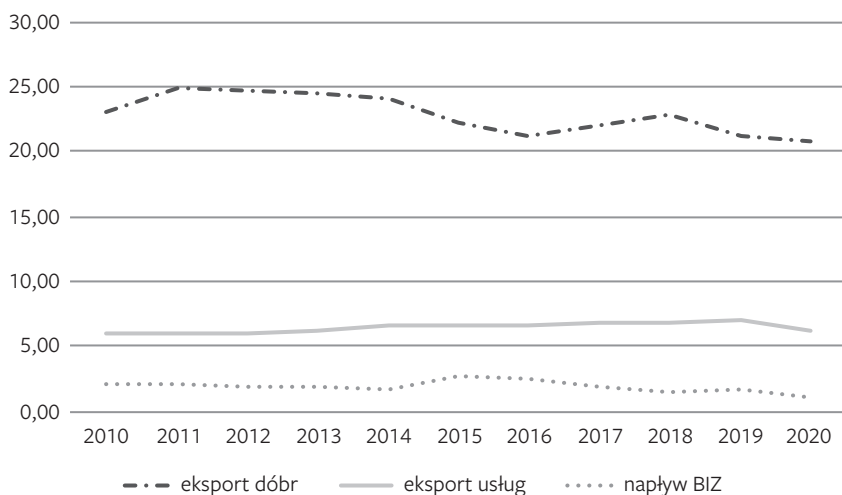
Opracowanie składa się z czterech części. W pierwszej opisano specyfikę nowej fali globalizacji, którą określa się jako *slowbalisation*. Następnie skoncentrowano uwagę na konsekwencjach szoku pandemicznego dla światowych przepływów gospodarczych, które stanowią zasadnicze powiązania ekonomiczne procesu globalizacji. W trzeciej części podjęto próbę określenia długoterminowych konsekwencji kryzysu pandemicznego dla przyspieszenia zmian charakteru procesu globalizacji. Z kolei w czwartej – skoncentrowano się na kwestii sytuacji gospodarki polskiej w kontekście obserwowanych zmian w naturze globalizacji pod wpływem pandemii.

7.2. Zmiany charakteru globalizacji przed pandemią – ku *slowbalisation*

Po kryzysie finansowym lat 2008–2009, zaczęły pojawiać się opracowania opisujące nietypowy przebieg globalizacji, cechującej się stagnacją i regresem w międzynarodowych powiązaniach gospodarczych [Miśkiewicz, Ausloos, 2010; Postelnicu i in., 2015; van Bergeijk, 2017] w warunkach wzrostu globalnego PKB, czyli ożywienia. Począwszy od 2011 r. obserwowano w gospodarce światowej symptomy, które trudno wyjaśnić na bazie dotychczasowej wiedzy o rozwoju procesu globalizacji. Pomimo, że w przeszłości odnotowywano stagnację lub nawet deglobalizację [Ghemawat, 2003; Ferguson, 2005; Baldwin, Evenett, 2009], to były one konsekwencją występujących turbulencji w gospodarce światowej, a skala oddziaływania zależna była od siły zdarzeń kryzysowych. Jednak po ustąpieniu kryzysu, powiązania gospodarcze przybierały na intensywności i widoczny był ich rozwój. Tymczasem od 2011 r. obserwowane są przejawy spowolnienia w handlu dobrami [WTO, 2013; van Bergeijk, 2017; Titievskaja i in., 2020], w napływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich – BIZ [UNCTAD, 2018, 2019, 2020b, 2021c] czy kurczeniu się globalnych łańcuchów wartości – GVC [Baldwin, 2016; James, 2017; van Bergeijk, 2017; McKinsey, 2019; PWC, 2020a; UNCTAD, 2020b, 2021c]. W latach 2011–2019 średnioroczne tempo wzrostu handlu dobrami wynosiło 2,78%, podczas gdy wzrost PKB wyniósł średniorocznie 2,94%. Jeszcze słabiej prezentowały się napływy BIZ – wzrost średnioroczny na poziomie 2,37%, przy dużych wahaniach w poszczególnych latach i wzroście zaledwie w trzech latach. Jedynie w przypadku usług obserwowany

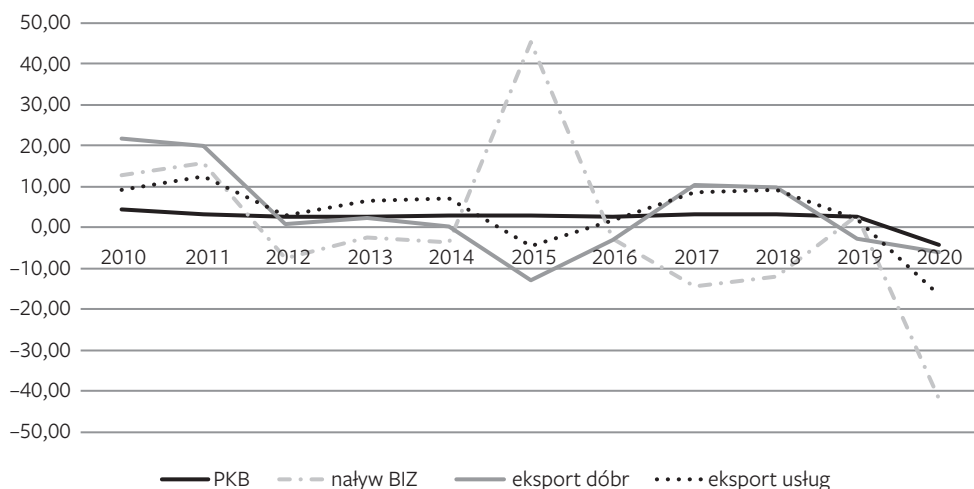
był wzrost szybszy od wzrostu PKB i wynosił średniorocznie 5,1%, jednak bardzo powoli wzrastał udział handlu usługami w relacji do PKB (rysunki 7.1 i 7.2). Można stwierdzić, że tradycyjne powiązania gospodarcze oparte na handlu, inwestycjach bezpośrednich oraz globalnej organizacji działalności produkcyjnej i fragmentacji w tym nowym etapie globalizacji zaczęły tracić na znaczeniu, a także następowało stopniowe przededefiniowanie ich roli w procesie globalizacji.

Rysunek 7.1. Światowe przepływy dóbr, usług i kapitału w latach 2010–2020 (w % PKB)



Źródło: obliczenia własne na podstawie UNCTAD database [2021].

Rysunek 7.2. Dynamika światowego eksportu, przepływów kapitału oraz PKB w latach 2010–2020 (w % rok do roku)



Źródło: obliczenia własne na podstawie UNCTAD database [2021] i OECD database [2021].

Dyskusje o *slowbalisation*, jako nowym etapie w globalizacji oznaczającym spowolnienie procesów umiędzynarodowienia działalności gospodarczej, rozpoczęły się na początku 2019 r. pod wpływem serii artykułów w „The Economist” [2019a–e]. *Slowbalisation* naznaczona jest osłabieniem tradycyjnej i konwencjonalnej globalizacji, a więc stagnacją czy regresem w handlu światowym i przepływie BIZ [Titievskaja i in., 2020], podczas gdy wzrastają inne powiązania, np. globalny handel usługami [Braga, 2019], międzynarodowy obrót dobrami niematerialnymi [UNCTAD, 2019, s. 15–16], globalny transfer danych czy wykorzystanie sztucznej inteligencji, cyfryzacji, automatyzacji w międzynarodowych powiązaniach gospodarczych [Puaschunder, 2019]. *Slowbalisation* oznacza nowy etap globalizacji opartej na niematerialnych powiązaniach gospodarczych, gdyż właśnie one zaczęły rozwijać się wyraźnie i dynamicznie.

Zasadniczą przyczyną ekonomiczną *slowbalisation* jest obserwowana od dekad rekonfiguracja intensywnie dotąd rozwijanych przez korporacje transnarodowe (KTN) globalnych łańcuchów wartości. W obliczu nowych uwarunkowań, także tych związanych z postępującą cyfryzacją, automatyzacją i sztuczną inteligencją, GVC wymagały przebudowy, aby optymalizować organizację produkcji międzynarodowej [Stapleton, 2019; UNCTAD, 2020b; Wang, Sun, 2020]. KTN zaczęły bowiem odczuwać coraz większe ryzyko, wynikające ze złożoności i braku przejrzystości procesu produkcyjnego oraz presji konkurencyjnej ze strony firm lokalnych. Widoczne były działania korporacji w stronę skracania i upraszczania GVC, a w konsekwencji tendencje do ich regionalizacji, aby uzyskać szybkość i efektywność ich działania [Meng i in., 2019; Coe, Yeung, 2019; World Bank and World Trade Organization, 2019]. Wcześniej korporacje nadmiernie rozbudowały swoje GVC dzięki rozwojowi ICT, powodując hiperglobalizację [Baldwin, 2016]. Efekty przemian w GVC widoczne były w stagnacji światowego importu dóbr i usług pośrednich oraz spadku od 2011 r. udziału zagranicznej wartości dodanej w globalnym eksporcie dóbr i usług [Folfas, Odrobina, 2020]. Oczywiście tak głębokie zmiany wprowadzane przez KTN oddziaływały wydatnie na przepływy BIZ i handel międzynarodowy, gdyż ponad 60% handlu globalnego odbywa się pomiędzy korporacjami [The Economist, 2019b], a ponad 2/3 handlu następuje w globalnych łańcuchach wartości [World Bank and World Trade Organization, 2019, s. 1–2]. Nie jest zatem przesadą stwierdzenie, że to przeobrażenia obserwowane w funkcjonowaniu i organizacji KTN leżą u podstaw etapu *slowbalisation*, gdyż KTN uznawane są za siłę napędową oraz głównego beneficjenta globalizacji, więc są w stanie ten proces odmienić poprzez zasadnicze zmiany w swoim funkcjonowaniu.

W spowolnieniu globalizacji ważną rolę odgrywają także czynniki polityczne, zwłaszcza zmiany polityki światowych mocarstw gospodarczych [Martin, 2018; The

Economist, 2019a, 2019c; Antràs, 2020, s. 32–36]. USA pod przywództwem Donalda Trumpa prowadziły politykę „America First”, zwracając się pod sztandarem bezpieczeństwa narodowego ku protekcjonizmowi w postaci nałożenia ceł na import stali i aluminium, restrykcji wobec firm chińskich, jak np. Huawei [The Economist, 2019e], rezygnacji z Partnerstwa Transpacyficznego czy wojny handlowej z Chinami [Marantz, 2019]. W efekcie relacje handlowe między USA a Chinami wyraźnie osłabły w duchu promowanego przez Trumpa kierunku zmniejszania zależności USA od dostaw z ChRL poprzez przerwanie globalnych łańcuchów wartości. Zresztą Chiny rozpoczęły politykę promowania rozwoju wewnętrznego poprzez pobudzanie popytu krajowego, wskutek czego udział eksportu w PKB spadł w latach 2008–2019 z 31% do 17% [Irwin, 2020]. Z kolei UE rozważała plany blokowania dostępu do zamówień publicznych dla subsydiowanych firm chińskich, traktując ChRL jako rywala systemowego. Z kolei USA nawoływały swoich sojuszników do podporządkowania się działaniom ograniczenia ekspansji chińskiej, powołując się na kwestie bezpieczeństwa [Pearce, 2020].

Należy przyjąć, że punktem zwrotnym w kształtowaniu się procesu globalizacji był globalny kryzys finansowy lat 2008–2009, który spowodował deglobalizację i zapoczątkował zmiany w globalnych procesach gospodarczych, na które zaczęły oddziaływać także nowe czynniki. Zaczęły one pojawiać się na różnych płaszczyznach, a ich skumulowane i długotrwałe oddziaływanie spowodowało wyłanianie się nowego etapu globalizacji, co dawało podstawy do stwierdzenia, że etap *slowbalisation* w rzeczywistości dopiero zaczął nabierać impetu, wprowadzając globalizację w nową erę. Te nowe uwarunkowania pojawiały się na trzech płaszczyznach. Po pierwsze, na płaszczyźnie ekonomicznej, gdzie wzrósł popyt na usługi ze strony biznesu i konsumentów [Braga, 2019], nastąpił wyraźny spadek rentowności BIZ [UNCTAD, 2019, s. 18], nasiliła się konkurencja dla KTN ze strony firm lokalnych oraz wzrosło ryzyko dla funkcjonowania rozbudowanych łańcuchów dostaw. Drugą płaszczyznę stanowiły zmiany w geopolityce, które przejawiały się w wojnie handlowej potęg gospodarczych świata, USA i Chin, wzroście protekcjonizmu i nowych regulacjach prawnych, które tworzyły bardzo niesprzyjające warunki dla rozwoju handlu międzynarodowego i BIZ. Trzecią z kolei płaszczyznę stanowiły przemiany technologiczne, w tym automatyzacja, cyfryzacja i sztuczna inteligencja, co zapoczątkowało przebudowę GVC przez korporacje transnarodowe [Antràs, 2020, s. 20–22], jednak automatyzacja była wprowadzana stopniowo [Puaschunder, 2019; Stapleton, 2019]. Dodatkowo pojawiały się tendencje do reshoringu jako efekt automatyzacji oraz wpływu polityki [De Backer i in., 2016; McKinsey, 2019].

7.3. Kryzys pandemiczny a przepływy międzynarodowe

Pod wpływem szoku pandemicznego i Great Lockdown nastąpiło zamknięcie granic, przecięcie przepływów handlowych i łańcuchów dostaw, zanikły międzynarodowe podróże oraz zmniejszył się popyt na dobra konsumpcyjne w poszczególnych gospodarkach [UNCTAD, 2020d]. W wielu krajach zamknięto fabryki, biura i sklepy, uniemożliwiając dostawcom dotarcie do klientów. Gospodarka globalna została niemal sparaliżowana, a przy tym ujawniały się napięcia polityczne pomiędzy krajami. Chiny zagroziły Australii karnymi cłami za żądania śledztwa o pochodzeniu wirusa, Francuzi i Brytyjczycy spierali się o zasady kwarantanny, USA pozostawały przy wojnie handlowej z Chinami. Opinia publiczna zaczęła odwracać się od globalizacji w obawie o zdrowie, ale też widząc uzależnienie od importu krytycznego sprzętu medycznego, przy czym nasilała się niechęć do imigrantów. Kryzys gospodarczy ujawnił się z całą mocą w regresie międzynarodowych przepływów, ocenianym jako bezprecedensowy [IMF, 2020a].

Sytuacja zwłaszcza w pierwszym i drugim kwartale 2020 r. wskazywała na dramatyczny spadek światowego handlu. Jednak kolejne dwa kwartały przyniosły lepsze wyniki i ostatecznie handel dobrami w 2020 r. zmniejszył się o 6%, a handel usługami o 16,5% (rysunek 7.2). Udział handlu dobrami w PKB zmniejszył się do poziomu niższego niż w 2009 r., a udział handlu usługami w PKB zmniejszył się do poziomu notowanego w 2011 r. (rysunek 7.1). Wzrost w handlu dobrami w drugiej połowie 2020 r. związany był z koniecznością zaopatrzenia się w produkty medyczne i żywność, ale także z uruchamianiem łańcuchów dostaw [OECD, 2020b]. Za poprawę w handlu dobrami odpowiedzialne były kraje rozwijające się, w tym głównie Chiny, których eksport w niektórych branżach (sprzęt komunikacyjny, elektryczny, urządzenia biurowe, instrumenty precyzyjne, tekstylia) nawet wzrósł w 2020 r. Największych spadków w handlu doświadczyły branże motoryzacyjna, chemiczna i maszynowa [UNCTAD, 2020e]. Odnotowano także gwałtowny spadek handlu usługami turystycznymi, transportowymi czy podróżami oraz usług związanych z handlem dobrami [UNCTAD, 2020d, s. 19–21; PWC, 2020b].

W 2020 r. globalne przepływy BIZ zmniejszyły się aż o 42% w porównaniu z 2019 r. i wyniosły 859 mld USD [UNCTAD, 2021a]. Zaznaczyć trzeba, że był to najniższy poziom od 2004 r., a podobna skala spadku zdarzyła się wcześniej w 2001 r. (rysunek 7.2). Udział BIZ w PKB spadł do poziomu ok. 1%, nienotowanego od 1995 r. (rysunek 7.1). Najbardziej dotknięte spadkiem BIZ były kraje rozwinięte, do których napłynęło zaledwie 229 mld USD (spadek o prawie 70%). Silnie odczuła spadek napływu BIZ gospodarka USA (–49%), a największy spadek dotyczył produkcji przemysłowej, usług finansowych i handlu hurtowego. Napływ BIZ do Wielkiej Bry-

tanii wyniósł zero. Nieliczne kraje rozwinięte odnotowały wzrost tych inwestycji (Szwecja, Hiszpania, Izrael). Z kolei napływ BIZ do krajów rozwijających się zmniejszył się o 12%, osiągając 616 mld USD. Chiny zajęły pierwsze miejsce w świecie, przyciągając inwestycje bezpośrednie wartości 163 mld USD w branżach wysokich technologii (głównie ICT) i farmaceutycznej. Natomiast Indie odnotowały wzrost BIZ w sektorze cyfrowym [UNCTAD, 2021a].

Wywołany kryzysem regres przepływów międzynarodowych w 2020 r. był bardzo dotkliwy. Przewidywania co do kolejnych lat nie są zazwyczaj optymistyczne, wskazuje się powolne wychodzenie z kryzysu rozłożone w czasie [OECD, 2020c], uzależnione od zakończenia pandemii i powrotu do normalnego funkcjonowania gospodarek [IMF 2021], wskazując na nadchodzącą straconą dekadę [UNCTAD, 2020d; World Bank, 2021a, s. 39–64]. Bank Światowy [2021, s. 122–124] ocenił, że globalna produkcja dóbr finalnych do 2025 r. nie osiągnie poziomu z 2019 r., natomiast w prognozach UNCTAD [2020d, s. 1–4] miało to się stać wcześniej pod warunkiem stosowania przez rządy pakietów stymulacyjnych. PWC [2021] prognozowało uzyskanie poziomu PKB z 2019 r. dopiero w 2022 r. Najgłębszy spadek w przypadku BIZ miał być kontynuowany w 2021 r. i dopiero w 2022 r. miała nastąpić poprawa [UNCTAD, 2020e, s. 17–20]. Jednak okazało się, że gospodarka światowa zaskakująco szybko wróciła na ścieżkę wzrostu już w 2021 r., gdyż PKB osiągnął rekordowy jak dotąd poziom, a napływ BIZ w 2021 r. wzrósł o niemal 65% w stosunku do 2020 r., przekraczając wielkość z 2019 r. [UNCTAD database, 2021].

7.4. Pandemia a strukturalne zmiany procesu globalizacji

Należy zaznaczyć, że konsekwencje pandemii będą długookresowo wpływać na kształtowanie się globalizacji, a wychodzenie z kryzysu pandemicznego będzie miało zupełnie inny przebieg niż dotychczas [Titievskaja i in., 2020]. Czas popandemiczny, choć nie ma pewności, kiedy nastanie, naznaczony będzie utrwaleniem się trendu *slowbalisation*, ponieważ kryzys obnażył z całą mocą wcześniej występujące problemy z utrzymaniem hiperglobalizacji. Chodzi tutaj o produkcję międzynarodową w rozbudowanych łańcuchach dostaw, które spowodowały poważne trudności w funkcjonowaniu korporacji transnarodowych w czasie szoku pandemicznego. Innym czynnikiem, który będzie długookresowo podtrzymywał trend *slowbalisation* jest radykalna zmiana polityki wielu rządów, zwróconych w stronę gospodarek krajowych wraz ze wzrostem protekcjonizmu i promowaniem samo-

wystarczalności. Trzecim elementem trwałych zmian jest skokowy rozwój technologii cyfrowych i automatyzacji.

Pandemia wywołała dyskusje na temat globalnych łańcuchów wartości i to niezależnie z dwóch stron: ze strony polityków oraz biznesu. Politycy z krajów wysoko rozwiniętych zaczęli krytykować nadmiernie rozrośnięte GVC z uwagi na problemy z krajowymi możliwościami produkcyjnymi, zwłaszcza w przypadku dóbr krytycznych (np. związanych z ochroną zdrowia²). Rządy i społeczeństwa zaczęły wywierać presję na przedsiębiorstwa, nawołując do zwiększania krajowej i regionalnej autonomii zdolności produkcyjnych. Natomiast producenci stanęli w obliczu strat i trudności wynikających z dotychczasowej organizacji produkcji międzynarodowej. Wpływ pandemii na łańcuchy dostaw jest zróżnicowany branżowo, ale też uzależniony od struktury łańcucha. Najdotkliwiej ucierpiały łańcuchy silnie fragmentowane i rozbudowane, natomiast mniejsze straty występują w przypadku łańcuchów bardziej scyfryzowanych i zautomatyzowanych [UNCTAD, 2020c, s. 41–46]. W ujęciu branżowym produkcja międzynarodowa zwiększyła się w 2020 r. tylko w branży farmaceutycznej, ale od drugiego kwartału chińska wzrastała także w innych branżach [UNCTAD, 2020e, s. 20–21]. Dotychczasowy paradygmat produkcji *just-in-time* objawił słabe punkty i nowe ryzyko związane z przerwaniem łańcuchów dostaw i uniemożliwieniem realizacji produkcji, zwłaszcza w GVC o niskiej dywersyfikacji dostawców lub odbiorców, które wzrasta z ich koncentracją geograficzną [OECD, 2021, s. 4–5]. Wobec tego korporacje rozpoczęły zmiany dotychczasowego sposobu organizacji łańcuchów dostaw poprzez dywersyfikację baz dostawców, przenoszenie produkcji bliżej i wprowadzanie automatyzacji. Uruchomione procesy transformacji GVC wyraźnie zmierzają w stronę ich skracania, zmniejszania stopnia fragmentacji i zwiększania koncentracji geograficznej [UNCTAD, 2020e, s. 71–73; Mengzi, 2020, s. 16–17]. Zmiana strategii korporacji spowoduje trwałe zmiany modeli produkcji międzynarodowej. Według UNCTAD [2020c, s. 42] będzie ona rozwijana czterema nowymi trajektoriami:

- a) reshoring produkcji w branżach *high-tech*, który spowoduje reindustrializację krajów rozwiniętych przy deindustrializacji krajów rozwijających się,
- b) dywersyfikacja baz dostawców w wysoko sfragmentowanych łańcuchach, która zwiększy znaczenie aktywów niematerialnych i działalności opartych na platformach biznesowych,

² Na przykład w branży farmaceutycznej uzależnienie od azjatyckich dostawców jest bardzo silne. Chiny i Indie dostarczają ok. 80% surowców farmaceutycznych do Europy. Ponadto Chiny są dostawcą 60% paracetamolu i 90% penicyliny na świecie. Natomiast ¾ składników farmaceutycznych jest importowane do USA z Europy, Chin i Azji [Mengzi, 2020, s. 17].

- c) regionalizacja GVC, która związana będzie z koncentracją produkcji w miejscach bliskich geograficznie i obfitych w dostawców działających w sieciach rozległych powiązań biznesowych,
- d) replikacja miejsc produkcji przy wykorzystaniu automatyzacji i robotyzacji.

W efekcie takich zmian w strategiach korporacji w coraz większym stopniu będą wykorzystywane cyfryzacja i automatyzacja, a to przełoży się na redukcję fragmentacji GVC, wzrost znaczenia aktywów niematerialnych w procesie produkcyjnym, a w konsekwencji spadek BIZ oraz handlu światowego. W niektórych branżach pracochłonnych (obuwnicza, odzieżowa) tradycyjny model eksportowy oparty na niskich kosztach pracy nie jest na razie zagrożony zmianami, jednak tylko do czasu, gdy automatyzacja stanie się w tych branżach zyskowna [UNCTAD, 2020c].

Kluczowym czynnikiem wpływającym na stan globalizacji w okresie pandemii są przemiany w geopolityce. Reakcją na szok pandemiczny było nałożenie przez wiele krajów embarga na eksport sprzętu medycznego, środków ochrony osobistej i farmaceutyków [Hervé, 2021]. Rządy zaczęły zastanawiać się, czy mają kontrolę nad strategicznymi branżami, takimi jak farmaceutyczna, telekomunikacyjna czy obronna. Pod wpływem pandemii zmianie uległo nastawienie polityków do globalizacji i integracji, co będzie istotne dla prowadzonej polityki gospodarczej. Wprost słychać głosy czołowych polityków o końcu poprzedniej epoki globalizacji [Irwin, 2020]. Politycy powszechnie dostrzegają problemy w handlowej współzależności, zwracając się w stronę coraz większej autonomii gospodarczej. Deklaracje postaw protekcyjnistycznych w celu zapewnienia bezpieczeństwa, suwerenności gospodarczej i samowystarczalności gospodarek w konsekwencji przyniosły protekcyjnistyczne działania wielu rządów, a liczba wprowadzonych w związku z pandemią ograniczeń w handlu zgłoszonych WTO do końca czerwca 2021 r. wyniosła 388 [WTO, 2021]. Przykłady działań politycznych głównych gospodarek świata wskazują jednoznacznie na zwrot w polityce globalnej. I tak UE ogłosiła prace nad strategią autonomii [Irwin, 2020; Hervé, 2021]. Japonia, chcąc zmniejszyć zależność łańcuchów dostaw od Chin, przeznaczyła 2 mld USD dla firm, które zdecydują się na reshoring produkcji do Japonii. Podobne działania podjęła administracja USA [Mengzi, 2020]. Rząd niemiecki zablokował przejęcie firmy biotechnologicznej Curevac przez kapitał amerykański, wykupując część udziałów. Ponadto rządy, oferując firmom pakiety stymulacyjne [IMF, 2020b], zaczęły wzywać krajowe firmy do przenoszenia do krajów macierzystych swoich łańcuchów dostaw w imię bezpieczeństwa, elastyczności i odporności, a różny poziom pomocy kryzysowej przekłada się na faworyzowanie firm krajowych [UNCTAD, 2020d, s. 12–15; PWC, 2021, s. 10–11], co także wpływa na zachwianie warunków konkurencji na rynku

światowym. Pogorszeniu uległy także relacje pomiędzy USA i Chinami w stronę zaostrzenia konkurencji [Wang, Sun, 2020] i presji politycznej [Antràs, 2020]. Tak powszechny zwrot w geopolityce ku zmniejszeniu współzależności stanowi jednoznacznie o polityce dezintegracji gospodarczej. Biorąc pod uwagę przedpandemiczne symptomy wzrostu protekcyjizmu, można wnioskować o nasileniu się *slowbalisation*, a trend ten prawdopodobnie będzie utrzymywał się dłużej, zmniejszając wielkość międzynarodowych przepływów i powiązań gospodarczych. Pandemia może stać się krytycznym punktem zwrotnym w przebudowie globalnego porządku opartego na zdrowiu publicznym, pokojowym współistnieniu, jednak w większej autonomii gospodarczej.

Pandemia stworzyła jednak niebywale korzystne warunki dla przyspieszenia powoli rozwijającej się cyfryzacji. Wszak to właśnie w dobie pandemii rozwiązania cyfrowe umożliwiły zdalne kontynuowanie aktywności biznesowej oraz społecznej. Przyspieszenie cyfrowej transformacji w warunkach obecnego kryzysu związane jest z chęcią uniknięcia spowolnienia gospodarczego, przetrwania oraz szybszego wychodzenia z kryzysowej sytuacji [BDO, 2020]. Cyfrowe rozwiązania stały się kluczowe choćby dla telemedycyny [Parkash, Tang, 2020], telepracy, edukacji online oraz utrzymywania kontaktów społecznych w dobie lockdownu i dystansu fizycznego [BDO, 2020]. Pandemia wywołała dynamiczny wzrost zainteresowania handlem elektronicznym, tak ze strony biznesu, jak i konsumentów [UNCTAD, 2020f]. Wprowadzenie dystansu społecznego i zakazy opuszczania miejsca zamieszkania zmusiły ludzi do zwrócenia się ku technologiom cyfrowym na niespotykaną skalę przy dokonywaniu zakupów, kontaktach międzyludzkich, zawodowych oraz z instytucjami publicznymi. Z drugiej strony biznes został zmuszony do szybkiej adaptacji technologii cyfrowych [Ciuriak, 2020]. Wymagało to od firm przyspieszenia wcześniej realizowanych zmian, ale także całkowitych zmian modelu biznesowego i wprowadzania innowacji cyfrowych w sposobie funkcjonowania, jak przejście na *home-working*, digitalizacja logistyki, czy sprzedaży detalicznej [Titievskaja i in., 2020, s. 18–20]. W obszarze handlu cyfrowego nastąpiła „pandemiczna rewolucja”, ale uzależniona od branży. Największy wzrost sprzedaży internetowej odnotowały supermarkety (wzrost obrotów o 135% w porównaniu z 2019 r.) oraz sprzedaż detaliczna elektroniki (wzrost o 129%), mniejsze wzrosty rzędu ok. 20% przypadły na branżę meblową, sprzętu sportowego, kosmetyczną, modową. W sektorze turystycznym nastąpił natomiast spadek obrotów o prawie 73%, a w obszarze dóbr luksusowych o ok. 20% [Ciuriak, 2020]. W 2020 r. w Europie wartość zakupów online wzrosła o 50%, w Azji – o 70%, a w Ameryce Płn. – o 120% [OECD, 2020a]. W czasie kryzysu rozkwitły także internetowe komunikatory (jak Zoom, Google Meet), media społecznościowe i platformy marketingowe, a także usługi

cyfrowe (np. streamingowe). Jednak niektóre branże doświadczyły trudności, np. *sharing economy* [Ciuriak, 2020]. Jak wskazuje OECD [2020a] pomiędzy handlem a cyfryzacją występują wzajemne zależności. Cyfryzacja ułatwia konsumentom dostęp do dóbr i usług, napędzając handel, także międzynarodowy, co więcej, daje także szanse małym firmom na dotarcie do konsumentów i partnerów biznesowych. Jednak wskazuje się także, że rewolucja cyfrowa silnie wpłynie na strukturę handlu globalnego poprzez relokalizację produkcji oraz geograficzną koncentrację działalności korporacji [Hervé, 2021]. Z kolei UNCTAD [2020a] podkreśla, że pandemia pokazała także cyfrowy podział świata, ujawniając powiększające się nierówności pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się. Działanie rządów powinny być ukierunkowane na umożliwienie społeczeństwom dostępu do cyfryzacji i zapewnienie włączenia krajów w korzyści, które generuje ona dla biznesu oraz społeczeństwa [OECD, 2020a]. Przede wszystkim dalszy rozwój cyfryzacji wymaga reform regulacji na poziomie światowym w ramach WTO [Ciuriak, 2020].

7.5. Globalizacja pod wpływem pandemii. Wnioski dla Polski

Podsumowując dotychczasowe rozważania, należy potwierdzić przyjętą hipotezę, że pandemia stała się kołem zamachowym transformacji globalizacji, gdyż wzmocniła wszystkie wcześniej obserwowane symptomy jej nowej fali nazwanej *slowbalisation*, co przedstawiono syntetycznie w tabeli 7.1. Pod wpływem kryzysu pandemicznego wcześniej występujący trend spowolnienia w globalnym handlu dobrami i usługami, BIZ, GVC, polityce gospodarczej oraz cyfrowej rewolucji został wyraźnie przyspieszony i nasilony. Kierunki, ale też skala oddziaływania pandemii na kształt globalizacji będą zmierzać do utrwalenia i nasilenia wcześniej wyłaniającego się nowego etapu globalizacji. Spadek handlu dobrami i usługami, spadek przepływów inwestycji bezpośrednich będą prawdopodobnie cechować gospodarkę światową także po pandemii, gdyż powiązane są z globalnymi łańcuchami wartości, w których przyspieszyły przemiany w stronę skracania, upraszczania, regionalizacji i reshoringu, co znajdzie odzwierciedlenie w zmniejszaniu międzynarodowych przepływów gospodarczych. Gdy do tego dochodzą czynniki geopolityczne oraz transformacja cyfrowa, należy wnioskować o silnych przesłankach do dalszego spowolnienia globalizacji, zwłaszcza w długim okresie.

Tabela 7.1. Oddziaływanie pandemii na globalizację

Okres	Kategoria	Handel dobrami	Handel usługami	BIZ	GVC	Geopolityka	Transformacja cyfrowa
Slowbalisaton 2011–2019		spowolnienie, stagnacja w relacji do PKB	systematyczny wzrost, stagnacja w relacji do PKB	spowolnienie, stagnacja w relacji do PKB	wzrost ryzyka, powolna rekonfiguracja, skracanie, upraszczanie, nowy trend do regionalizacji GVC	chińsko-amerykańska wojna handlowa, brexit	stały wzrost, niewielkie rozmiary handlu cyfrowego, powolny i stopniowy rozwoj automatyzacji
Slowbalisation pod wpływem pandemii 2020–?		spadek, spadek w relacji do PKB	głęboki spadek, spadek w relacji do PKB	głęboki spadek, poważny spadek w relacji do PKB	przerwanie łańcuchów dostaw, nowe i wzrastające ryzyko, przyspieszenie przebudowy łańcuchów dostaw, reshoring, regionalizacja GVC, skracanie GVC, automatyzacja	nasilenie wojny handlowej, protekcjonizm samowystarczalność, zachęty do reshoringu, interwencjonizm, autonomia gospodarcza, narodowe zdolności produkcyjne	skokowy wzrost, znaczące przyspieszenie cyfryzacji i automatyzacji

Źródło: opracowanie własne.

W kontekście zmieniającej się globalizacji oraz bodźców wynikających z wciąż trwającej pandemii, należy się zastanowić nad skutkami tej sytuacji dla polskiej gospodarki, zwłaszcza w kontekście długiego okresu. Oczywiście sam kryzys pandemiczny dotknął gospodarkę Polski, która doświadczyła recesji gospodarczej, ale prognozowany w momencie wybuchu kryzysu spadek PKB w 2020 r. okazał się w rzeczywistości dużo mniejszy, na poziomie $-2,7\%$ [World Bank, 2021b, s. 139]. Wskazuje się na mniejszą wrażliwość Polski na ekonomiczne skutki pandemii, na co złożyły się wysoki poziom produkcji przemysłowej i eksportu, zdywersyfikowana struktura gospodarki, niska stopa bezrobocia, równowaga makroekonomiczna, ale także niespotykana dotąd ekspansja fiskalno-monetarna [World Bank, 2021b, s. 139–140; PKO Bank Polski, 2020]. Analitycy wskazują, że siłą polskiej gospodarki w 2020 r. był eksport, zwłaszcza do Niemiec [Chojna i in., 2020, s. 20–27].

Pomimo tych pozytywnych sygnałów o relatywnie dobrej kondycji gospodarki polskiej w obliczu kryzysu pandemicznego, istotniejsze dla niniejszych rozważań wydaje się poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: jak i w jakim stopniu nowy kształt globalizacji, pozostający pod wpływem pandemii, będzie oddziaływać na gospodarkę polską długookresowo? Chodzi tutaj o kwestię, czy przyspieszone pandemią zmiany procesu globalizacji tworzą szanse, czy zagrożenia dla gospodarki polskiej.

Trudnym do przecenienia atutem Polski jest niewątpliwie członkostwo w Unii Europejskiej, w którym upatrywać należy szansę dla rodzimej gospodarki we wszystkich rozpatrywanych przejawach globalizacji. Dla przepływów handlowych istotnym czynnikiem jest tutaj swoboda przepływu dóbr i usług wewnątrz UE, a to daje możliwości rozwoju handlu wewnątrzwspólnotowego bez oddziaływania wzrastającego protekcyjizmu w gospodarce globalnej. Ponadto tendencje w geopolityce do samowystarczalności i autonomii gospodarczej nie powinny oddziaływać na relacje gospodarcze pomiędzy krajami członkowskimi z uwagi na wspólną politykę handlową, wspólny rynek, wspólne programy gospodarcze czy – w końcu – kreowanie stanowiska całej UE w geopolityce globalnej. Ponadto silne więzi gospodarcze pomiędzy gospodarkami członkowskimi oraz unijne podstawy prawne tworzą warunki do działalności gospodarczej o znacznie niższym ryzyku, co powinno zachęcać biznes unijny do działania w bezpieczniejszym otoczeniu wewnątrz UE. To wydaje się także istotną kwestią z punktu widzenia lokowania BIZ oraz GVC, a więc w tych obszarach Polska ma szanse na przyciąganie inwestycji korporacji, zwłaszcza unijnych. Jednak należy zdawać sobie sprawę, że podobne szanse mają także inne kraje członkowskie UE, a więc konkurencja o inwestycje wewnątrz UE będzie się zaostrzać. Oczywiście można brać pod uwagę sytuację, w której pojawią się wewnątrz UE dezintegrujące działania polityczne, a interesy narodowe zaczną być przedkładane nad idee wspólnego rynku. Jednak z pewnością UE staje się, wobec tendencji do

regionalizacji produkcji międzynarodowej i działalności gospodarczej, płaszczyzną dla mniej ryzykownego rozwoju relacji gospodarczych z zachowaniem bliskości geograficznej. Pewnym mankamentem znaczącego zacieśniania więzi gospodarczych wewnątrz UE wydaje się mniejsza dywersyfikacja geograficzna eksportu i wynikające z niej ryzyko wzrostu współzależnienia kondycji gospodarki. W przypadku Polski z pewnością można wskazać na ewentualny wzrost zależności od gospodarki niemieckiej, który także przed pandemią był wysoki.

Opisane zmiany w GVC można rozpatrywać w kontekście szans dla Polski. Dzięki zastosowaniu automatyzacji Polska może stać się lokalizacją dla przenoszonej produkcji z krajów o niskich kosztach, głównie z Azji. Dodatkowo trend do regionalizacji łańcuchów wartości tworzy możliwości, gdyż korporacje z Europy Zachodniej będą poszukiwać bliskiej lokalizacji dla swojej produkcji i tutaj Polska ma niewątpliwe atuty, aby takie przenoszone fragmenty łańcuchów produkcyjnych przejmować. Z pewnością jednak konkurencja o przejęcie przenoszonej produkcji do Europy będzie silna ze strony innych krajów członkowskich UE, zwłaszcza nowych.

W kwestii eksportu usług, można także upatrywać szansę dla Polski, gdyż zmiany pandemiczne uruchomiły szerokie możliwości pracy zdalnej. Wobec tego polska gospodarka, gdzie płace wykształconej siły roboczej nadal pozostają niższe niż w krajach Europy Zachodniej, może być atrakcyjna jako dostawca usług. Zasoby wykształconej siły roboczej w Polsce są obfite, więc przy wykorzystaniu pracy zdalnej staje się ona atrakcyjnym miejscem do realizacji usług dla korporacji, które będą poszukiwać możliwości realizacji zysków poprzez oszczędności w kosztach. Z kolei akurat usługi zostały silnie dotknięte pandemią, zwłaszcza w branży turystycznej i lotniczej, więc te branże trudno będzie odbudować.

Z pewnością pandemia stała się bodźcem do przyspieszenia cyfryzacji w Polsce, co należy uznać za pozytywne zmiany, skoro nowa fala globalizacji związana jest z transformacją cyfrową. Pandemia spowodowała, że rozwinął się handel elektroniczny, czy e-administracja. Wiele różnych spraw społeczeństwo zaczęło załatwiać zdalnie, co przełamało niechęć i bariery tak ze strony państwa (urzędów), jak i społeczeństwa. Można przypuszczać, że w czasie popandemicznym trend ten się utrzyma. Nastąpił także wzrost cyfryzacji przedsiębiorstw, choć w tym względzie krajowy biznes miał znaczne zapóźnienie względem gospodarek wysoko rozwiniętych. Przyspieszona cyfryzacja objęła także branże poza IT, a to poprawia konkurencyjność tych branż i całej gospodarki polskiej i daje szanse na wyższe umiędzynarodowienie.

Szanse i zagrożenia dla gospodarki polskiej wobec dokonujących się przemian procesu globalizacji, pozostającego dodatkowo pod wpływem pandemii, przedstawiono powyżej. Warto zastanowić się także nad czynnikami decydującymi o możliwości

wykorzystania szans przez gospodarkę polską. Na pewno wskazać można na dwie grupy warunków: zewnętrzne i wewnętrzne. Na razie trudno określić, jaka będzie skala zmian w gospodarce światowej, w tym przede wszystkim związana ze zmniejszaniem pozycji Chin w handlu międzynarodowym, bezpośrednich inwestycjach zagranicznych i globalnych łańcuchach wartości. Wskazuje się na różne scenariusze zastępowania Chin: przez inne kraje azjatyckie, gospodarki krajowe w duchu narodowego patriotyzmu, tworzenie regionów, wewnątrz których nastąpi wyparcie znaczenia Chin (jak np. „fabryki Europa”, gdzie Europa Środkowa będzie zapleczem produkcyjnym dla UE) oraz mieszane koncepcje [Ambroziak i in., 2020, s. 32–36]. Od faktycznego rozwoju sytuacji globalnej uzależniona będzie choćby skala delokalizacji działalności gospodarczej. Natomiast wykorzystanie potencjalnych szans będzie silnie uzależnione od konkurencyjności gospodarki polskiej [Ambroziak i in., 2020, s. 37–49] oraz tworzenia przewag lokalizacyjnych, a więc atrakcyjnego klimatu inwestycyjnego, który wymaga skoordynowanego i kompleksowego planu działań tak na poziomie całej gospodarki, jak i poszczególnych branż.

7.6. Podsumowanie

Przeprowadzone badanie wykazało, że poważny szok gospodarczy nie tylko wywołał przyspieszenie przemian procesu globalizacji, które się już odbywały w trendzie *slowbalisation*, ale także przekierował ewolucję gospodarki globalnej na nowe i niespodziewane tory. Pod wpływem zmian w ocenie ryzyka rynków dla lokalizacji łańcuchów dostaw czy problemów z zapewnieniem krajowej produkcji dóbr w sytuacji kryzysowej, a także zmian w geopolityce, następuje wyraźny zwrot w uwarunkowaniach rozwoju procesu globalizacji, tak ze strony biznesu, jak i polityki. To daje podstawy do stwierdzenia, że kryzys pandemiczny okazuje się siłą, która długookresowo oddziaływać będzie na kształtowanie się globalizacji. Powstające krajowe strategie inwestycyjne i gospodarcze znacząco przemodelują przewagę komparatywną gospodarek, a tendencja do promowania produkcji krajowej i samowystarczalności wpłynie na stan umiędzynarodowienia działalności gospodarczej w czasie popandemicznym. Natomiast strategie biznesu będą ewoluować w stronę budowania korzyści z przyspieszenia rozwoju technologii cyfrowych, odpowiadając na nowe modele konsumpcji. Wszystkie powyższe zmiany w sposób oczywisty wpłyną na kierunki i strukturę handlu światowego dobrami i usługami, przepływy kapitałowe oraz strukturę łańcuchów wartości. Wydaje się zatem uzasadnione twierdzenie, że po ustaniu kryzysu nie nastąpi skokowe odbicie globalnych przepływów i produkcji międzynarodowej. Skumulowany efekt przyspieszonych przez

COVID-19 zmian strukturalnych w gospodarce światowej, dokonywanych przez korporacje transnarodowe, także pod wpływem odwrotu geopolityki od globalizacji oraz przyspieszenia rewolucji cyfrowej, wydaje się zmierzać w stronę długookresowego umocnienia procesu *slowbalisation*.

Nowy kształt globalizacji tworzy dla gospodarki polskiej szanse na rozwój międzynarodowej działalności gospodarczej, ale także zagrożenia. Kluczowym czynnikiem wydaje się tutaj członkostwo w Unii Europejskiej i wykorzystanie szans płynących z regionalizacji produkcji międzynarodowej, jednak konkurencja wewnątrzunijna o przejmowanie inwestycji i łańcuchów wartości będzie wymagająca.

Literatura

Ambroziak, Ł. i in. (2020). *Szlaki handlowe po pandemii COVID-19*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.

Antràs, P. (2020). *De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age*, <http://www.nber.org/papers/w28115> (dostęp: 12.01.2021).

Baldwin, R.E. (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard: The Belknap Press of Harvard University Press.

Baldwin, R.E., Evenett, S.J. (2009). *The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and The Crisis: Recommendations for the G20*. London: A Vox EU publication.

BDO (2020). *COVID-19 is accelerating the rise of the digital economy*, <https://www.bdo.com/insights/business-financial-advisory/strategy,-technology-transformation/covid-19-is-accelerating-the-rise-of-the-digital-e> (dostęp: 5.01.2021).

Bergeijk van, P.A.G. (2017). One is not Enough! An Economic History Perspective on World Trade Collapses and Deglobalization, *The Hague International Institute of Social Studies Working Paper*, 628, s. 1–23.

Braga, C.A.P. (2019). *Services And Globalization, International Meeting on Services Value-Added in Exports*, https://unctad.org/system/files/non-official-document/ditc_tncd_2019-10-22_14_Presentation_PrimoBraga.pdf (dostęp: 12.01.2020).

Chojna, J. i in. (2020). *Przegląd gospodarczy PIE: zima 2020*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.

Ciuriak, D. (2020). *Digital Trade in a Post-Pandemic Data-Driven Economy*, https://www.g20-insights.org/policy_briefs/digital-trade-in-a-post-pandemic-data-driven-economy/ (dostęp: 12.01.2021).

Coe, N.M., Yeung, W. (2019). Global Production Network: Mapping Recent Conceptual Developments, *Journal of Economic Geography*, 19, s. 775–801.

De Backer, K. i in. (2016). Reshoring: Myth or Reality? *OECD Science, Technology and Industry Policy Paper* 27, s. 1–34.

Felbermayr, G. (2020). Welthandel post Coronam, *Wirtschaftsdienst*, 100(5), s. 340–343.

Ferguson, N. (2005). Sinking Globalization, *Foreign Affairs*, 84(2), s. 64–77.

- Folfas, P., Odrobina, A. (2020). Slowbalisation – Evidence of a Slowdown in Internationalisation. W: *Sustainable Economic Development and Advancing Education Excellence in the Era of Global Pandemic: Proceedings of the 36th International Business Information Management Association Conference (IBIMA)*, 4–5 November 2020, Granada, Spain (s. 3025–3034), Khalid S. Soliman (ed.). IBIMA.
- Ghemawat, P. (2003). Semiglobalization and International Business Strategy. *Journal of International Business Studies*, 34 (2), s. 138–152.
- Hervé, A. (2021). *The European Trade Policy in the time of COVID-19: Adaptation or change of paradigm?*, <https://www.robert-schuman.eu/en/doc/questions-d-europe/qe-581-en.pdf> (dostęp: 3.07.2021).
- IMF (2020a). *World Economic Outlook, April 2020: The Great Lockdown*. Washington: IMF.
- IMF (2020b). *Policy Responses to COVID-19. IMF Survey*. Washington: IMF.
- IMF (2021). *World Economic Outlook Update, January*. Washington: IMF.
- Irwin, D. (2020). *The pandemic adds momentum to the deglobalisation trend*, <https://cepr.org/voxeu/columns/pandemic-adds-momentum-deglobalisation-trend> (dostęp: 3.07.2021).
- James, H. (2017). Deglobalization as a Global Challenge, *CIGI Papers*, 135, s. 1–20.
- Marantz, F. (2019). *Tariffs Just One Piece of 'Slowbalisation'*, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-05-30/tariffs-just-one-piece-of-slowbalization-morgan-stanley-says> (dostęp: 8.10.2020).
- Martin, M. (2018). Keeping it Real: Debunking the Deglobalization Myth, Brexit and Trump: 'Lessons' on Integration, *Journal of International Trade Law and Policy*, 17 (1/2), s. 62–68.
- McKinsey (2019). *Globalization in Transition*. New York: McKinsey.
- Meng, B. i in. (2019). Are Global Value Chains Truly Global? A New Perspective Based on the Measure of Trade in Value-added, *IDE Discussion Paper*, 736, s. 1–30.
- Mengzi, F. (2020). The Future of Globalisation under the Impact of COVID-19 Pandemic, *CIR*, 30 (4), s. 15–25.
- Miśkiewicz, J., Ausloos, M. (2010). Has the World Economy Reached its Globalisation Limit?, *Phisica*, A 389, s. 797–806.
- OECD (2020a). *Leveraging Digital Trade to Fight the Consequences of COVID-19*. Paris: OECD.
- OECD (2020b). *COVID-19 and International Trade: Issues and Actions*, 12 June. Paris: OECD.
- OECD (2020c). *Coronavirus: The world economy at risk*. Paris: OECD.
- OECD (2021). *Global Value Chains: Efficiency and Risk in the Context of COVID-19*. Paris: OECD.
- Parkash, S.G., Tang, L. (2020). *How COVID-19 reshaping the world*, <https://govinsider.asia/intl-en/article/seema-gail-parkash-liana-tang-centre-for-strategic-futures-singapore-covid-19-reshaping-world> (dostęp: 5.01.2021).
- Pearce, N. (2020). *The pandemic and global trade*, <https://blogs.bath.ac.uk/iprblog/2020/06/24/the-pandemic-and-global-trade/> (dostęp: 5.01.2021).
- PKO Bank Polski (2020). *Kwartalnik Ekonomiczny. Analizy makroekonomiczne*, https://www.pkobp.pl/media_files/6cb9a1c0-5cfe-4e60-8ca3-6188bd01f7c9.pdf (dostęp: 12.01.2021).
- Postelnicu, C., Dinu, V., Dabija, D.C. (2015). Economic Deglobalization – from Hypothesis to Reality, *E+M*, 18 (2), s. 4–14.
- Puaschunder, J.M. (2019). *Artificial Intelligence Market Disruption*, https://www.researchgate.net/publication/335304501_Artificial_Intelligence_Market_Disruption (dostęp: 12.01.2021).
- PWC (2020a). *Predictions for 2020: 'Slowbalisation' Is the New Globalisation*, <https://www.pwc.com/gx/en/issues/economy/global-economy-watch/predictions-2020.html>, (dostęp: 25.02.2021).

PWC (2020b). *Will slowbalisation snowball into the global services trade?*. UK: PWC.

PWC (2021). *European Economic Outlook 2021*. PWC Europe.

Stapleton, K. (2019). Automation, Global Value Chains and Development: What do We Know so Far? *Pathways for prosperity Commission Background Paper Series* 26, s. 1–23.

The Economist (2019a). Slowbalisation. A New Pattern of World Commerce Is Becoming Clearer – as Are its Costs, *The Economist*, 430 (9127), s. 11.

The Economist (2019b). Everything to Gain by their Chains. Is the World Economy still Slowbalising?, *The Economist*, 431 (9139), s. 71.

The Economist (2019c). Slowbalisation. Bumpy New World. After Several Decades of Getting Longer, Global Supply Chains Are Contracting. *The Economist*, 432 (9151), s. 4–5.

The Economist (2019d). A Slow Unravelling. Supply Chains Are Undergoing Their Most Dramatic Transformation in Decades. *The Economist*, 432 (9151), s. 3–4.

The Economist (2019e). Three Industries. Loving China, Leaving China. A Look at where Clothes, Cars and Computers Are Made Reveals Differing Patterns of Supply Fragmentation, *The Economist*, 432 (9151), s. 5–7.

The Economist (2020). Has covid-19 killed globalisation?, *The Economist*, May 14th.

Titievskaia, J. i in. (2020). *Slowing down or changing Track? Understanding the dynamics of Slowbalisation*. EPRS, Brussels: European Union.

UNCTAD (2018). *World Investment Report 2018. Investments and New Industrial Policies*. New York: UNCTAD.

UNCTAD (2019). *World Investment Report. Special Economic Zones*. New York: UNCTAD.

UNCTAD (2020a). *COVID-19 and E-commerce. Impact on Businesses and Policy Responses*. Geneva: UNCTAD.

UNCTAD (2020b). *World Investment Report. International Production beyond the Pandemic*. New York: UNCTAD.

UNCTAD (2020c). *Transforming Trade and Development in a Fractured, Post-Pandemic World*. New York: UNCTAD.

UNCTAD (2020d). *Trade and Development Report 2020*. New York: UNCTAD.

UNCTAD (2020e). *Impact of the COVID-19 Pandemic on Trade and Development. Transitioning to a New Normal*. Geneva: UNCTAD.

UNCTAD (2020f). *Estimates of Global E-Commerce 2019 and Preliminary Assessment of COVID-19 Impact on Online Retail 2020. UNCTAD Technical Notes on ICT and Development No 18*. Geneva: UNCTAD.

UNCTAD (2021a). *Investment Trends Monitor No. 38*. New York and Geneva: UNCTAD.

UNCTAD (2021b). *Global Trade Update*. Geneva: UNCTAD.

UNCTAD (2021c). *World Investment Report. Investing in Sustainable Recovery*. Geneva: UNCTAD.

Wang, Z., Sun, Z. (2020). From Globalisation to Regionalization: The United States, China, and the Post-COVID-19 World Economic Order, *Journal of Chinese Political Science*, 26, s. 69–87.

World Bank (2019). *Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalised World*. Washington: World Bank.

World Bank and World Trade Organization (2021a). *Global Economic Prospects*. Washington: The World Bank.

World Bank (2021b). *Data, Digitalisation and Governance. Europe and Central Asia Economic Update*. Washington: The World Bank.

WTO (2013). *World Trade report 2013. Factors Shaping the Future of World Trade*. Geneva: WTO.

WTO (2021). *WTO members' notifications on COVID-19*. https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/notifications_e.htm. (dostęp: 3.07.2021).

Bazy danych

OECD database, <https://data.oecd.org/> (dostęp: 3.07.2021).

UNCTAD database, <https://unctad.org/statistics> (dostęp: 3.07.2021).

GLOBALNE ŁAŃCUCHY WARTOŚCI W DOBIE PANDEMII COVID-19

Bogusława Drelich-Skulska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Email: boguslawa.drelich-skulska@ue.wroc.pl

Sebastian Bobowski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Email: sebastian.bobowski@ue.wroc.pl

Streszczenie: Pandemia COVID-19 znacząco wpłynęła na funkcjonowanie globalnych łańcuchów wartości (GVC) ze względu na restrykcje ograniczające przepływ dóbr, mobilność siły roboczej oraz dostęp konsumentów do rynków detalicznych. Stopniowe odrodzenie handlu GVC po globalnym kryzysie finansowym (2007–2008) zostało gwałtownie zahamowane w 2020 r., inspirując dyskusję na temat stanu globalizacji u progu trzeciej dekady XXI w. Rozdział ma charakter teoretyczno-analityczny. Autorzy przeprowadzili krytyczną analizę literatury, tj. publikacje naukowe, raporty organizacji i instytucji międzynarodowych, a także analizę wskaźnikową, opartą na dostępnych online bazach danych, m.in. Banku Światowego (World Bank, WB) i Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization, WTO). Celem opracowania jest scharakteryzowanie implikacji pandemii COVID-19 dla funkcjonowania GVC, jak również działań niezbędnych dla przeciwdziałania deglobalizacji gospodarki światowej.

Słowa kluczowe: globalne łańcuchy wartości (GVC), pandemia COVID-19, deglobalizacja

Klasyfikacja JEL: F12, F23, F60

8.1. Wprowadzenie

Globalne łańcuchy wartości (*Global Value Chains*, GVC) stanowią nieodłączny atrybut współczesnej gospodarki światowej. Źródeł ich ekspansji upatrywać należy przede wszystkim w rozpowszechnianej – począwszy od lat 80. ubiegłego wieku m.in. przez ówczesną administrację Ronalda Reagana oraz Margaret Thatcher – doktrynie neoliberalnej, której towarzyszyła rewolucja w technologiach informacyjnych i komunikacyjnych [Dunning, 2006]. Co istotne, postępujące zmiany regulacyjne, związane z pojawieniem się licznych regionalnych umów handlowych przyczyniły się do intensywnej penetracji krajów o niskich płacach przez korporacje transnarodowe (KTN). Poszukiwały one przewag kosztowych na drodze relokacji do innych regionów świata ogniw łańcucha produkcyjnego, często o niższej wartości dodanej. Dynamiczny wzrost gospodarczy i przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) spowodowały wzrost udziału obrotów w ramach GVC w całkowitym handlu światowym, ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu maszynowego, motoryzacyjnego, elektrycznego i elektronicznego w Azji Wschodniej, Europie i Ameryce Północnej, przy czym wkłady niższej wartości w ramach GVC pozyskiwane są intensywnie także w obrębie lokalizacji afrykańskich, środkowoazjatyckich i latynoamerykańskich [Kimura, Obashi, 2011]. Ów trend został jednak zahamowany przez globalny kryzys finansowy (2007–2008), który stanowił źródło spowolnienia globalizacji, określanego w literaturze jako proces *slowbalizacji* [Kandil i in., 2020]. Stopniowym odradzaniem się handlu w ramach GVC po 2008 r. ponownie zachwiała pandemia COVID-19 w 2020 r. Wywołała ona uzasadnione obawy, czy zakłócenia w transgranicznych przepływach towarowych wywołane przez blokady i ograniczoną mobilność siły roboczej oraz dostęp konsumentów do rynku detalicznego nie doprowadzą do trwałego odwrócenia procesu globalizacji, tj. deglobalizacji świata i związanej z tym rekonfiguracji GVC [Antràs, 2020].

Rozdział ma charakter teoretyczno-analityczny. Autorzy przeprowadzili krytyczną analizę literatury, tj. publikacje naukowe, raporty organizacji i instytucji międzynarodowych, a także analizę wskaźnikową, opartą na dostępnych online bazach danych, m.in. Banku Światowego (World Bank, WB) i Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization, WTO). Celem opracowania jest scharakteryzowanie implikacji pandemii COVID-19 dla funkcjonowania GVC, jak również działań niezbędnych dla przeciwdziałania deglobalizacji gospodarki światowej¹.

¹ Tezy zaprezentowane w niniejszym opracowaniu były po raz pierwszy przedmiotem prezentacji oraz dyskusji podczas konferencji zatytułowanej *X konferencja naukowa: współczesne problemy ekonomiczne. Ekonomia pandemii*, zorganizowanej przez Katedrę Polityki Ekonomicznej i Europejskich Studiów Regionalnych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Katedrę Polityki Ekonomicznej i Stu-

8.2. Globalizacja XXI wieku – od przyspieszenia do spowolnienia

Globalne łańcuchy wartości, określane w literaturze także mianem globalnych sieci produkcyjnych, czy też globalnych łańcuchów dostaw [Coe, Yeung, 2015; Henderson i in., 2002], charakteryzuje szereg atrybutów krytycznych z punktu widzenia korporacji transnarodowych, takich jak elastyczność przestrzenna, ekonomia skali i przewagi kosztowe. Kompetencje menedżerskie, innowacyjne i marketingowe korporacji transnarodowych umożliwiły im uzyskanie dostępu do wykwalifikowanej siły roboczej, zasobów naturalnych, dostawców usług logistycznych i rynków na niespotykaną dotąd skalę.

Pojęcie łańcuch wartości oznacza wszelkie działania prowadzone przez przedsiębiorstwa, poczynając od powstania produktu (dobra lub usługi) aż do jego ostatecznego zastosowania – tj. projektowanie, produkcję, marketing, dystrybucję i wsparcie dla konsumenta końcowego – rozstrzygające o wartości, jaka dostarczana jest otoczeniu. Globalny łańcuch wartości angażuje wiele podmiotów w różnych lokalizacjach [Kuźnar, 2017]. Beamon [1998] zaproponował ujęcie definicyjne globalnego łańcucha dostaw jako pionowej współpracy biznesowej w ramach zintegrowanego procesu, w który zaangażowanych jest wiele różnych podmiotów, tj. detaliści, producenci, dostawcy i dystrybutorzy. Współpracują oni przy przetwarzaniu pozyskanych surowców w dobra finalne i dostarczaniu ich konsumentom końcowym za pośrednictwem sprzedawców detalicznych. Proces ten jest zwykle związany z intensywnym przepływem materiałów do przodu i wstecznym przepływem informacji.

Procesy decyzyjne związane z fragmentacją łańcuchów wartości, determinowane chęcią redukcji kosztów produkcji i łączności w obrębie rozproszonych przestrzennie bloków produkcyjnych, pogłębiają współzależności międzyregionalne, co skutkuje synchronizacją cykli koniunkturalnych i dynamicznym wzrostem handlu światowego w relacji do PKB [Jones, Kierzkowski, 1990]. Łuki technologiczne i rozbieżności cen czynników produkcji do pewnego stopnia tłumaczą wzorce lokalizacji działalności przemysłowej, jednakże, na potrzeby interpretacji mechanizmów powstawania i funkcjonowania międzynarodowych sieci produkcyjnych, obok wspomnianej tu teorii fragmentacji, warto odwołać się do teorii aglomeracji oraz internacjonalizacji. Pierwsza z nich wskazuje na zewnętrzne efekty skali związane z zastosowaniem koncepcji przestrzeni. Kimura i Ando [2005] akcentowali dwuwymiarowość fragmentacji procesów produkcyjnych, odnosząc się do aspektu

diów Regionalnych Uniwersytetu im. Mikołaja Kopernika w Toruniu, Katedrę Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Wrocław, 10 czerwca 2021 r. Uzyskane wówczas opinie, sugestie umożliwiły dalszą pracę nad tekstem artykułu i jego udoskonalenie [tekst artykułu konferencyjnego: Drelich-Skulska, Bobowski, Gola, 2021].

geograficznej decyzji lokalizacyjnych korporacji, z drugiej zaś do aspektu dezintegracji, której konsekwencją mogą być *outsourcing* i *offshoring*. Tworzeniu sieci produkcyjnej towarzyszy internacjonalizacja, sprowadzająca się do rozstrzygnięcia, jakie podzespoły, części czy też surowce pozyskiwać z zewnątrz, jaką część wytworzonego asortymentu dystrybuować za pośrednictwem innych firm – ograniczając bądź rozszerzając swoje zaangażowanie w obrębie łańcucha wartości, zależnie od asortymentu, lokalizacji i bieżących uwarunkowań rynku międzynarodowego [Bobowski, 2018a]. Wiąże się z tym w naturalny sposób elastyczność decyzyjna korporacji sygnalizowana w koncepcji Jonesa i Kierzkowskiego, jak również decyzje lokalizacyjne, uwzględniające takie aspekty, jak posiadane przez firmę zasoby technologiczne czy menedżerskie.

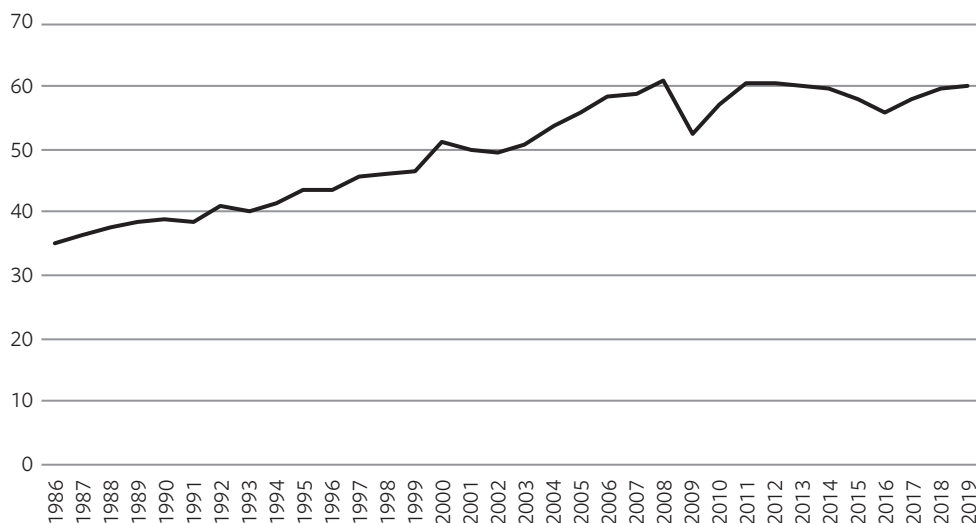
Masowy napływ BIZ do tańszych lokalizacji typu *offshore* przyczynił się do wzrostu zatrudnienia, rozwoju przedsiębiorczości, rozbudowy i modernizacji infrastruktury, dyfuzji technologii w obrębie gospodarek goszczących [Bobowski, 2018b]. GVC o wysokiej częstotliwości, charakteryzujące się pionową specjalizacją, efektami aglomeracji, operacjami wewnątrzkorporacyjnymi oraz między podmiotami niezależnymi, doprowadziły do ekspansji transgranicznych sieci produkcyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem branż podatnych na usieciowienie, tj. maszynowej, motoryzacyjnej, elektrycznej i elektronicznej [Drelich-Skulska, Jankowiak, 2020].

W dobie hiperglobalizacji (1986–2008), napędzanej neoliberalną polityką administracji państw zachodnich na czele ze Stanami Zjednoczonymi i Wielką Brytanią, a także rozpadem bloku sowieckiego i wejściem na scenę globalną rynków wschodzących, na czele z Chinami i Indiami, udział światowego handlu w PKB – standardowym mierniku globalizacji – wzrósł z 35,33 do 60,79%, przy minimalnych spadkach poniżej 1% w latach 1991, 1993 i 2001–2002. W 2009 r., w następstwie globalnego kryzysu finansowego (2007–2008) zapoczątkowanego na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych, omawiany miernik spadł o 8,46%. W roku kolejnym odnotowano dynamiczny wzrost o 4,7%, co było drugim co do wielkości wynikiem od 1974 r., niemniej jednak w kolejnych latach powróciła tendencja spadkowa. Do momentu wybuchu pandemii COVID-19 w 2020 r. omawiany wskaźnik powrócił do poziomu sprzed globalnego kryzysu finansowego (rysunek 8.1).

Pomiar handlu GVC z wykorzystaniem tabel *input-output* autorstwa m.in. Johnsa i Noguera [2012], Wanga i in. [2013], Koopmana i in. [2014], Borina i Manciniego [2019] oraz Pichlera i in. [2020] wskazuje, iż w okresie hiperglobalizacji (1986–2008) udział GVC w całkowitym handlu światowym znacznie wzrósł, niemniej jednak w kolejnych latach pozostawał w stagnacji lub spadał. Wpisuje się to w badania Antràs [2020], w świetle których hiperglobalizacja była bezpośrednio związana z ekspansją GVC, natomiast slowbalizacja – z ich stagnacją. Wspo-

mniany autor wskazywał na szereg zagrożeń dla procesu globalizacji, takich jak eskalacja nastrojów nacjonalistycznych wśród społeczeństw krajów rozwiniętych podsyconych spowolnieniem gospodarczym, amerykańsko-chińska wojna handlowa oraz wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Co ciekawe, inna istotna miara globalizacji, mianowicie liczebność migrantów międzynarodowych, osiągnęła w 2020 r. rekordowy poziom 280,6 mln osób, zatem blisko dwukrotnie więcej niż w 1990 r., przy czym najwyższą stopę wzrostu zanotowano w latach 2015–2020 (rysunek 8.2). Tym samym slowbalizacja nie przełożyła się, jak dotąd, na spadek tempa migracji międzynarodowych.

Rysunek 8.1. Udział światowego handlu w PKB w latach 1986–2019 (w %)

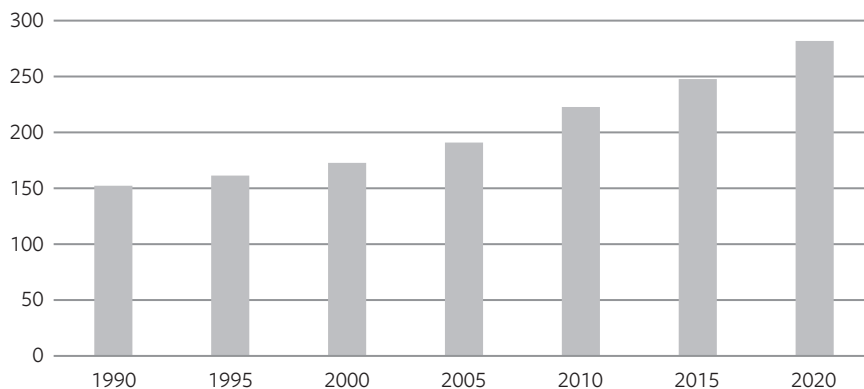


Źródło: Macrotrends [2021a].

Co więcej, zarówno pod względem napływów netto, jak i odpływów BIZ w relacji do PKB, rekordowego poziomu 5,4–5,5% odnotowanego w 2007 r. nigdy nie udało się powtórzyć; podobne tendencje zaobserwowano w przypadku inwestycji portfelowych (rysunek 8.3). Ostatni z wymienionych efektów wywołały w szczególności awersja do ryzyka, polityka makroostrożnościowa, jak również aktywna pomoc rządów narodowych w okresie pandemii [Beck i in., 2020].

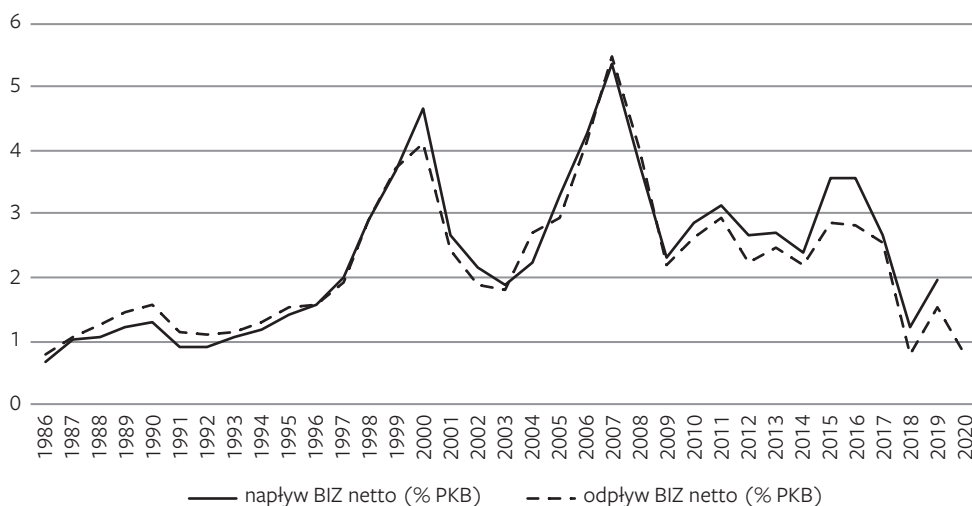
W kontekście wspomnianej wyżej fali neoliberalizmu w polityce makroekonomicznej należy zauważyć, że globalny kryzys finansowy (2007–2008) nie odwrócił trendu spadkowego wartości średniej ważonej taryfy celnej stosowanej w handlu światowym – od 1994 r. spadła ona o 69,8% do mniej niż 2,6% (rysunek 8.4).

Rysunek 8.2. Migranci międzynarodowi w latach 1990–2020 (wartość skumulowana w mln osób)



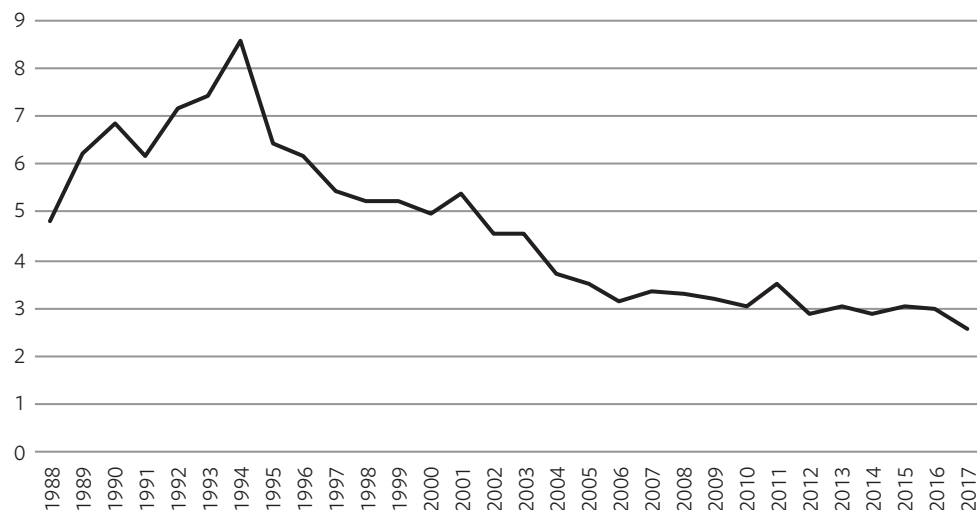
Źródło: Migrationdataportal [2021].

Rysunek 8.3. Napływ i odpływ BIZ netto w latach 1986–2020 (w % PKB)

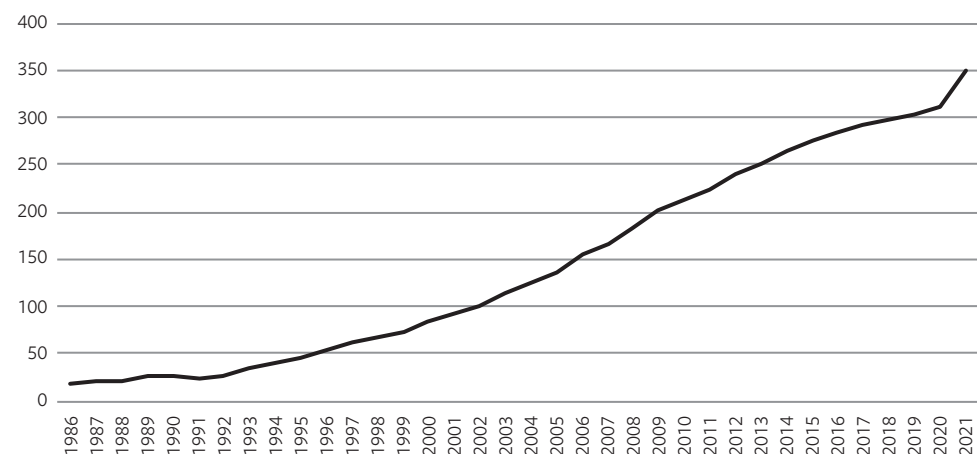


Źródło: Dataworldbank [2021a, 2021b].

Obniżenie taryf celnych w handlu światowym nastąpiło wskutek wielostronnych negocjacji na forum Światowej Organizacji Handlu, jak i rozprzestrzeniania się regionalnych porozumień handlowych. Łączna liczba tego rodzaju umów pozostających w mocy wynosi obecnie 350, a dodatkowo warto zwrócić uwagę, że od 1986 r. wzrosła ponad 19-krotnie (rysunek 8.5).

Rysunek 8.4. Średnia ważona taryfa celna w handlu światowym w latach 1988–2017 (w %)

Źródło: Macrotrends [2021b].

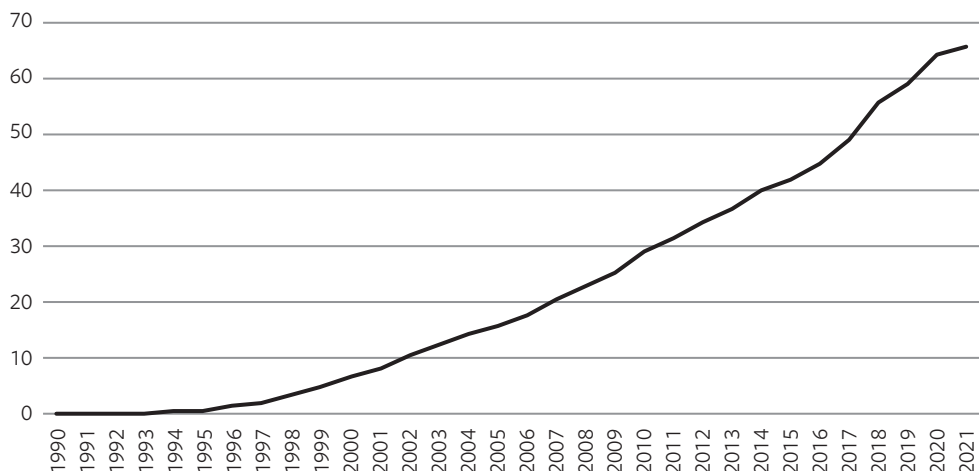
Rysunek 8.5. Skumulowana liczba regionalnych porozumień handlowych pozostających w mocy w latach 1986–2021

Źródło: Rtdatabase [2021].

W odniesieniu do rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych należy podkreślić, że od 1990 r. łączna liczba aktywnych użytkowników Internetu na świecie wzrosła wedle stanu na koniec marca 2021 r. aż 2080-krotnie – z 2,5 mln do 5,2 mld (rysunek 8.6). Oznacza to wzrost udziału w populacji świata z 0,05 do

65,6%. Co więcej, moc obliczeniowa i pojemność pamięci komputerów podwajała się co dwa lata, podczas gdy koszt transmisji informacji przez sieć optyczną zmniejszał się o połowę średnio co dziewięć miesięcy [Antràs, 2020].

Rysunek 8.6. Aktywni użytkownicy Internetu w latach 1990–2021 (w % światowej populacji)



Źródło: Internetworldstats [2021]; Dataworldbank [2021c].

Zdaniem Forta [2017], rewolucja w technologiach informacyjno-komunikacyjnych zwiększyła fragmentację łańcuchów wartości ze względu na możliwość organizowania i zarządzania procesami produkcyjnymi na odległość – przykładowo, poprzez oddzielenie działań projektowych i produkcyjnych za pośrednictwem komputerów i producentów kontraktowych w lokalizacjach *offshore*.

W naszym przekonaniu, przedstawiona wyżej analiza wskaźnikowa nie dowodzi zachodzenia procesu deglobalizacji, co najwyżej wskazuje na symptomy spowolnienia, jako że studiowane mierniki globalizacji po 2008 r. powróciły do poziomów z początku XXI w., włączając udziały handlu GVC w obrotach światowych ogółem czy wartości BIZ w relacji do PKB. Jednakże wybuch pandemii COVID-19 w 2020 r. oraz jej konsekwencje mogą ten obraz zaburzyć.

Według ostatnich szacunków WTO [2021], w 2020 r. wolumen handlu światowego spadł o 5,3% rok do roku, PKB natomiast o 3,8%, a zatem destrukcyjny wpływ pandemii COVID-19 okazał się mniejszy niż pierwotnie zakładano, głównie ze względu na aktywną politykę monetarną i fiskalną rządów krajowych w wielu regionach świata. Niemniej jednak, po raz drugi w ciągu dekady, procesy globalizacji zostały poważnie zagrożone, tym razem przez pandemię koronawirusa – do tej pory odnotowano ponad 180 milionów przypadków oraz 4 miliony zgonów [Worldometers,

2021]. Zakłócające handel skutki pandemii COVID-19 rozprzestrzeniły się na GVC, począwszy od rosnących cen surowców importowanych przez kraje produkujące dobra finalne, które odczuwają konsekwencje rosnących kosztów oraz spadającej produktywności działalności wytwórczej [Hayakawa, Mukunoki, 2021]. Podaż dóbr finalnych została zmniejszona z powodu ograniczonej aktywności podmiotów gospodarczych i mobilności, a także wspomnianego wyżej spadku produktywności, podczas gdy kraje importujące dobra finalne doświadczyły spadku popytu w związku z wprowadzanymi restrykcjami i spadkiem dochodów ludności. Z drugiej strony, przynajmniej w pewnym stopniu, wspomniane efekty zakłócające handel mogą zostać zniwelowane, a działalność produkcyjna utrzymana dzięki pracy zdalnej. Według ustaleń Dingela i Neimana [2020] dotyczy to 22% miejsc pracy w sektorze wytwórczym, niemniej jednak ogranicza się to tylko do wybranych asortymentów. W kontekście poczynionych uwag należy zauważyć, że krytycznego znaczenia w dobie pandemii nabrało rozpowszechnienie technologii informacyjnych i komunikacyjnych, co umożliwiło przedsiębiorstwom i obywatelom poszczególnych państw komunikowanie się, świadczenie pracy w trybie zdalnym czy kupowanie towarów konsumpcyjnych online na niespotykaną dotąd skalę.

8.3. Deglobalizacja – hipotetyczne czy realne zagrożenie?

Deglobalizacja, rozumiana jako proces odwrotny do globalizacji, przejawia się erozją transgranicznych współzależności, procesów integracyjnych i interakcji między społeczeństwami [Kim i in., 2020], postrzeganiem rynku globalnego przez pryzmat malejących przewag i poszerzającego się spektrum ryzyka, głównie w zakresie działalności produkcyjnej i handlowej [Abdal, Ferreira, 2021]. Jak wskazał Bloom i in. [2020], istnieje również ważny technologiczny kontekst deglobalizacji, związany ze wzrostem nakładów na sferę badawczo-rozwojową. Co prawda, za sprawą rozwoju technologii światłowodowej nieustannie wzrasta szybkość przesyłania informacji, niemniej jednak stopniowo maleć może stopa zwrotu z tytułu wdrożenia tego rodzaju innowacji organizacyjnych i zarządczych przez korporacje transnarodowe koordynujące GVC.

Z drugiej strony, poczynione w ostatnich latach postępy w automatyce przemysłowej i robotyce mogą wyprzeć *offshoring*, a nawet doprowadzić do *reshoringu*, czyli powrotu działalności produkcyjnej w ramach GVC na rynki macierzyste korporacji transnarodowych [Ancarani i in., 2019]. Natomiast w obrębie lokalizacji *offshore* korporacje transnarodowe mogą stawiać na zaawansowaną automatyzację, mając na względzie ceny krajowych czynników produkcji [Rodrik, 2018].

To z kolei mogłoby ograniczyć możliwości czerpania korzyści z tytułu uczestnictwa w GVC przez kraje słabiej rozwinięte. Odmiennej perspektywy dostarczają badania Artuca i in. [2018] oraz Banku Światowego [World Bank, 2020], w świetle których automatyzacja może zwiększyć produktywność KTN i generować korzyści skali, jednocześnie stymulując popyt na dobra pośrednie z krajów rozwijających się. Przykładowo, technologia druku 3D, która na pierwszy rzut oka zniekształca handel, okazała się mieć pozytywny wpływ na produktywność i zapotrzebowanie na komponenty ze strony KTN [Freund i in., 2018]. Wspomniane nowinki technologiczne, tj. automatyzacja i robotyka, mogą potencjalnie faworyzować lepiej wykwalifikowaną siłę roboczą w krajach najslabiej rozwiniętych i pogłębiać nierówności dochodowe. Ponadto, platformy cyfrowe mogą potencjalnie faworyzować większych graczy rynkowych w globalnych łańcuchach wartości, którzy są w stanie gromadzić i wykorzystywać dane o konsumentach kosztem konkurentów z krajów rozwijających się, nadużywając w ten sposób pozycji rynkowej i naruszając reguły uczciwej konkurencji.

Innowacje cyfrowe, związane z szybkim Internetem i handlem elektronicznym, okazały się wyzwaczem inkluzywności GVC, biorąc pod uwagę zmniejszenie barier wejścia dla mniejszych przedsiębiorstw, również z państw słabo rozwiniętych borykających się z różnego rodzaju barierami technicznymi, związanymi choćby z niedoborami infrastrukturalnymi. Z drugiej strony, zarządzanie zapasami i logistyką jest wspomagane przez technologie cyfrowe, faworyzując, obok usług, różne stadia działalności wytwórczej w ramach GVC [Antràs, 2020]. Istnieje również ogromny potencjał adoptowania systemów uczenia maszynowego, sztucznej inteligencji, *big data*, a także cyfrowych systemów ratingowych i otwartych rozproszonych rejestrów w zakresie przewyższania luk informacyjnych i dystansu w relacjach biznes-biznes (B2B) oraz biznes-konsument (B2C) [Brynjolfsson i in., 2019].

Wzrost cen czynników produkcji w krajach rozwijających się, związany m.in. z rosnącymi jednostkowymi kosztami pracy wskutek masowego napływu BIZ z gospodarek rozwiniętych, powoduje kurczenie się tradycyjnych przewag tych pierwszych, niezależnie od wzrostu produktywności. To jednak niekoniecznie musi stymulować deglobalizację, ponieważ KTN w obliczu pogarszających się warunków rynkowych mogą rozważyć przeniesienie określonych ogniw globalnego łańcucha wartości do innych krajów rozwijających się, oferujących, przykładowo, tańszą siłę roboczą, korzystniejsze regulacje podatkowe czy środowiskowe [Belderbos, Zou, 2006]. Mając na względzie koszty utopione tworzenia GVC, wynikające m.in. ze specyficznych relacji transakcyjnych realizowanych na warunkach rynkowych pomiędzy niepowiązanymi lokalnymi małymi i średnimi przedsiębiorstwami (MŚP) a korporacjami transnarodowymi, te ostatnie niekoniecznie są skłonne do wyjścia z loka-

lizacji, do której już weszły [Kimura, Obashi, 2011]. Mogą natomiast rozważyć zmianę profilu swojej działalności w obrębie dotychczasowej lokalizacji [Monarch, 2021], przykładowo, poprzez reorientację na transakcje wewnątrzfirmowe celem skuteczniejszego zarządzania ryzykiem kursowym.

Co więcej, chociaż stosunkowo nieefektywny system ochrony praw własności intelektualnej obowiązujący w niektórych krajach rozwijających się, oferujących korzyści kosztowe i potencjał rynkowy, nie zniechęca KTN do transferu technologii i prowadzenia tam działalności, oczekiwana poprawa i rosnąca restrykcyjność ram regulacyjnych we wskazanej dziedzinie mogą jeszcze nasilić geograficzną ekspansję GVC [Bilir, 2014]. Analogicznie, wzrost handlu usługowego na odległość wywołany przekształceniami strukturalnymi i rozwojem technologicznym potencjalnie zmniejsza ryzyko deglobalizacji. Z drugiej jednak strony, obserwowany od blisko pięciu dekad trend spadkowy zagregowanej światowej stopy inwestycji, przekładający się m.in. na ograniczenie handlu dobrami inwestycyjnymi, może docelowo spowodować spadek udział handlu w światowym PKB [García-Santana i in., 2016].

Istnieje również ważny polityczny kontekst deglobalizacji, związany z intensyfikacją protekcjonizmu handlowego kosztem liberalizacji na poziomie multilateralnym (np. kolejne impasy w negocjacjach w ramach Rundy Doha) oraz regionalnym (np. renegocjacje Północnoamerykańskiego Porozumienia o Wolnym Handlu, NAFTA, wycofanie się Stanów Zjednoczonych z Partnerstwa Transpacyficznego, TPP i Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego, TTIP, Brexit, amerykańsko-chińska wojna handlowa), nową falą populizmu i nacjonalizmu (np. Trump, Bolsonaro, Orbán, Kaczyński), nastrojami antyglobalistycznymi i antyhandlowymi napędzanymi rosnącymi nierównościami dochodowymi zarówno w obrębie gospodarek rozwiniętych, jak i rozwijających się [Goldberg, Pavcnik, 2007; Rodrik, 2020]. Co istotne, nowo wybrany prezydent Stanów Zjednoczonych Joe Biden deklaruje odwrót od izolacjonizmu i protekcjonizmu w polityce handlowej praktykowanej przez poprzednika, Donalda Trumpa, co może osłabić trendy deglobalizacyjne. Z drugiej strony, ewentualny *reshoring* w związku z utrzymującą się niepewnością co do stosunków handlowych między Stanami Zjednoczonymi i Chinami wydaje się mało prawdopodobny, KTN zdają się raczej optować za relokacją GVC do innych krajów rozwijających się – nie zaś za powrotem na rynek macierzysty [Flaen i in., 2020]. W skrajnym scenariuszu, polaryzacja polityczna, związana chociażby z dalszym wzrostem napięcia w relacjach amerykańsko-chińskich, może zwiększyć fragmentację globalnej gospodarki na opozycyjne bloki handlowe i spowodować deglobalizację GVC.

8.4. Zakończenie

Pandemia COVID-19 spowodowała znaczny spadek światowych obrotów handlowych, włączając przepływy towarowe i usługowe w obrębie globalnych łańcuchów wartości, co potwierdzają dane z lutego oraz przełomu kwietnia i maja 2020 r., kiedy to wprowadzono szereg restrykcji mających ograniczyć rozprzestrzenianie się koronawirusa. Co istotne jednak, w perspektywie kolejnego półrocza dynamika handlu światowego powróciła do poziomu sprzed wybuchu pandemii. Uzasadnia to wnioski, iż kryzys pandemiczny, o ile jego wpływ okaże się tymczasowy, nie zwiększy ani nie przyspieszy procesów *reshoringu* oraz deglobalizacji w perspektywie krótkoterminowej. Niemniej jednak, w perspektywie średnio- i długoterminowej na kondycję globalnych łańcuchów wartości może oddziaływać niechęć do interakcji międzyludzkich oraz dalszych podróży, a w tym kontekście fakt, iż przyszłe decyzje lokalizacyjne KTN mogą silniej niż dotąd uwzględniać aspekt dystansu geograficznego i związane z tym ryzyko zdrowotne. W rezultacie może dochodzić do regionalizacji globalnych łańcuchów wartości, zatem koncentracji przestrzennej dla zwiększenia bezpieczeństwa dostaw, prawdopodobnie kosztem spadku produktywności i wydajności [McKinsey, 2020; Shih, 2020]. Tak więc przeniesienie wybranych ogniw globalnych łańcuchów wartości do lokalizacji ulokowanych w bezpośrednim sąsiedztwie rynku macierzystego KTN w ramach tzw. *nearshoringu*, wydaje się scenariuszem znacznie bardziej prawdopodobnym niż wspomniany wyżej *reshoring*. W opinii Zhana [2021] regionalizacja GVC spowodowałaby, poza skróceniem dystansu fizycznego między poszczególnymi ogniwami łańcucha wartości, także obniżenie wskaźnika fragmentacji, przy tym wyższy poziom koncentracji wartości dodanej na poszczególnych etapach procesu wytwórczego.

Wspomniane wyżej nowe rozwiązania technologiczne mogą potencjalnie wypychać *offshoring*, faworyzując przy tym głównie lepiej wykwalifikowaną siłę roboczą z krajów rozwijających się i pozostawiając w tyle uboższe grupy społeczne. To, podobnie jak relatywnie mocniejsze odbicie rynków kapitałowych w porównaniu z gospodarką realną w wielu regionach świata po pierwszej fali pandemii, może skutkować dalszym pogłębianiem nierówności dochodowych, dostarczając argumentów krytykom globalizacji czy wręcz zwolennikom deglobalizacji.

Ważnym aspektem jest również niepewność prawna powszechna wśród przedsiębiorców. Jest ona spowodowana tym, że wprowadzane w okresie pandemicznym w różnych regionach świata ograniczenia regulacyjne dotyczą m.in. zakazu podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej na określonych obszarach, ograniczeń w wytwarzaniu, obrocie towarami i usługami, ingerują w zakres swobód obywatelskich i reguł funkcjonowania podmiotów gospodarczych [Salter, 2020].

Istnieje również niepewność związana z politycznym i instytucjonalnym wymiarem GVC – ewentualne niepowodzenie pakietów pomocowych, tj. Funduszu Odbudowy Unii Europejskiej, nieefektywna dystrybucja szczepionek w regionach uboższych czy też nasilające się spory co do genezy pandemii i związane z tym oskarżenia pod adresem Chin, mogą utorować drogę do izolacjonizmu i deglobalizacji w handlu światowym.

Biorąc pod uwagę znaczenie globalnych łańcuchów wartości w handlu światowym oraz korzyści płynące ze specjalizacji poszczególnych regionów, rządy powinny działać na rzecz zwiększania odporności i stabilności GVC m.in. poprzez wsparcie systemu zarządzania ryzykiem, ułatwianie przedsięwzięć inwestycyjnych, usprawnianie procedur certyfikacji i wydawania pozwoleń administracyjnych, ujednolicanie norm i standardów w sferze logistyki, transportu oraz procedur granicznych. Kluczowym wyzwaniem wydaje się w tym kontekście zapewnienie korzystnej specjalizacji przy jednoczesnym stymulowaniu konkurencji i dywersyfikacji w obrębie GVC.

Literatura

- Abdal, A., Ferreira, D.M. (2021). Deglobalization, Globalization, and the Pandemic: Current Impasses of the Capitalist World-Economy, *Journal of World-Systems Research*, 27(1), s. 202–230.
- Ancarani, A., Di Mauro, C., Mascali, F. (2019). Backshoring strategy and the adoption of Industry 4.0: Evidence from Europe, *Journal of World Business*, 54(4), s. 360–371.
- Antràs, P. (2020). *De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age*, <https://scholar.harvard.edu/antras/publications/de-globalisation-global-value-chains-post-covid-19-age> (dostęp: 23.09.2021).
- Artuc, E., Bastos, P.S.R., Rijkers, B. (2018). *Robots, Tasks, and Trade. Policy Research Working Paper 8674*. Washington, DC: World Bank.
- Beamon, B.M. (1998). Supply chain design and analysis: Models and methods, *International Journal of Production Economics*, 55(3), s. 281–294.
- Beck, T. i in. (2020). *The Global Dimensions of Macroprudential Policy*, https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/asc/esrb.asc200211_globaldimensionsmacroprudentialpolicy-93059069e3.en.pdf (dostęp: 12.10.2021).
- Belderbos, R., Zou, J. (2006). Foreign Investment, Divestment and Relocation by Japanese Electronics Firms in East Asia, *Asian Economic Journal*, 20(1), s. 1–27.
- Bloom, N. i in. (2020). Are Ideas Getting Harder To Find?, *American Economic Review*, 110(4), s. 1104–1144.
- Bobowski, S. (2018a). *Japonia w regionie i regionalizmie Azji Wschodniej w XXI wieku*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

- Bobowski, S. (2018b). Measurement of Intra-Industry Trade in International Production Networks in The HDD Industry. The Case of East Asia, *Transformations in Business & Economics*, 17(2A(44A)), s. 42–59.
- Borin, A. Mancini, M. (2019). *Measuring What Matters in Global Value Chains and Value-Added Trade*, Policy Research Working Paper, No. WPS 8804. Washington, DC: World Bank Group.
- Brynjolfsson, E., Hui, X., Liu, M. (2019). Does Machine Translation Affect International Trade? Evidence from a Large Digital Platform, *Management Science*, 65 (12), s. 5449–5460.
- Coe, N.M., Yeung, H.W.C. (2015). *Global Production Networks: Theorizing Economic Development in an Interconnected World*. Oxford: Oxford University Press.
- Dataworldbank (2021a). <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS> (dostęp: 22.06.2021).
- Dataworldbank (2021b). <https://data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.WD.GD.ZS> (dostęp: 24.06.2021).
- Dataworldbank (2021c). <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS> (dostęp: 24.06.2021).
- Dingel, J.I., Neiman, B. (2020). How Many Jobs Can Be Done at Home?, *Journal of Public Economics*, 189, s. 104235.
- Drelich-Skulska, B., Bobowski, S., Gola, J. (2021). Global value chains in the era of the COVID-19 pandemic – symptoms of deglobalization, *European Research Studies Journal*, XXIV (Special Issue 3), s. 905–913.
- Drelich-Skulska, B., Jankowiak, A.H. (2020). The place of China in the Global Value Chains – current situation and future trends, *Transformations in Business and Economics*, 19 (2A (50A)), s. 565–578.
- Dunning J.H. (2006). Towards a new paradigm of development: Implications for determinants of international business, *Transnational Corporations*, 15 (1), s. 173–227.
- Flaen, A., Hortaçsu, A., Tintelnot, F. (2020). The Production Relocation and Price Effects of U.S. Trade Policy: The Case of Washing Machines, *American Economic Review*, 110 (7), s. 2103–2127.
- Fort, T.C. (2017). Technology and Production Fragmentation: Domestic versus Foreign Sourcing, *Review of Economic Studies*, 84 (2), s. 650–687.
- Freund, C.L., Mulabdic, A., Ruta, M. (2018). *Is 3D Printing a Threat to Global Trade? The Trade Effects You Didn't Hear About. Working paper*. Washington, DC: World Bank.
- García-Santana, M., Pijoan-Mas, J., Villacorta, L. (2016). *Investment Demand and Structural Change*, <https://crei.cat/wp-content/uploads/2021/03/IDSC.pdf> (dostęp: 24.09.2021).
- Gereffi, G. (2020). What does the COVID-19 pandemic teach us about global value chains? The case of medical supplies, *Journal of International Business Policy*, 3, s. 287–301.
- Goldberg, P.K., Pavcnik, N. (2007). Distributional Effects of Globalization in Developing Countries, *Journal of Economic Literature*, 45 (1), s. 39–82.
- Hayakawa, K. Mukunoki, H. (2021). Impacts of COVID-19 on Global Value Chains, *The Developing Economies*, 59, s. 154–177.
- Henderson, J. i in. (2002). Global production networks and the analysis of economic development, *Review of International Political Economy*, 9 (3), s. 436–464.
- Internetworldstats (2021). <https://www.internetworldstats.com/emarketing.htm> (dostęp: 25.06.2021)
- Johnson, C., Guillermo, N. (2012). Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added, *Journal of International Economics*, 86 (2), s. 224–236.

- Jones, R., Kierzkowski, H. (1990). The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework. W: *The Political Economy of International Trade: Essays in Honor of Robert E. Baldwin* (s. 31–48). R. Jones, A. Krueger (eds.). Cambridge: Blackwell.
- Kandil, N., Battaïa, O., Hammami, R. (2020). Globalisation vs. Slowbalisation: a literature review of analytical models for sourcing decisions in supply chain management, *Annual Reviews in Control*, 49, s. 277–287.
- Kim, H.-M., Li, P. Lee, Y.R. (2020). Observations of deglobalization against globalization and impacts on global business, *International Trade, Politics and Development*, 4 (2), s. 83–103.
- Kimura, F., Ando, M. (2005). Two-dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics, *International Review of Economics and Finance*, 14 (3), s. 317–348.
- Kimura, F., Obashi, A. (2011). Production Networks in East Asia: What We Know So Far, <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/156175/adb-wp320.pdf> (dostęp: 12.10.2021).
- Kuźnar, A. (2017). Udział Polski w globalnych łańcuchach wartości, *Horyzonty Polityki*, 8 (22), s. 49–67.
- Macrotrends (2021a). <https://www.macrotrends.net/countries/WLD/world/trade-gdp-ratio> (dostęp: 19.06.2021).
- Macrotrends (2021b). <https://www.macrotrends.net/countries/WLD/world/tariff-rates> (dostęp: 27.06.2021).
- McKinsey (2020). *Resetting supply chains for the next normal*, <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Operations/Our%20Insights/Resetting%20supply%20chains%20for%20the%20next%20normal/Resetting-supply-chains-for-the-next-normal.pdf> (dostęp: 1.07.2021).
- Migrationdataportal (2021). <https://migrationdataportal.org/themes/international-migrant-stocks> (dostęp: 20.06.2021).
- Monarch, R. (2021). It's Not You, It's Me: Prices, Quality, and Switching in U.S.-China Trade Relationships, *The Review of Economics and Statistics*, s. 1–49.
- Pichler, A. i in. (2020). Production Networks and Epidemic Spreading: How to Restart the UK Economy?, *COVID Economics* 23, s. 79–151.
- Rodrik, D. (2020). *Why Does Globalization Fuel Populism? Economics, Culture, and the Rise of Right-Wing Populism*, https://scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/why_does_globalization_fuel_populism.pdf (dostęp: 24.09.2021).
- Rtdatabase (2021). <http://rtais.wto.org/UI/charts.aspx> (dostęp: 14.06.2021).
- Salter, A.W. (2020). Constitutional Drift and Political Dysfunction: Underappreciated Maladies of the Political Commons. W: *Economic Freedom and Prosperity The Origins and Maintenance of Liberalization* (s. 32–47), B. Powell (ed.). New York: Routledge.
- Shih, W. (2020). *Is it time to rethink globalized supply chains?*, <https://sloanreview.mit.edu/article/is-it-time-to-rethink-globalized-supply-chains/> (dostęp: 15.05.2021).
- Statista (2021). <https://www.statista.com/statistics/617136/digital-population-worldwide/> (dostęp: 28.06.2021).
- Wang, Z., Wei, S. Zhu, K. (2013). Quantifying International Production Sharing at the Bilateral and Sector Levels, https://www.nber.org/system/files/working_papers/w19677/w19677.pdf (dostęp: 4.10.2021).
- World Bank (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*, Washington: World Bank Publications.

Worldometers (2021). https://www.worldometers.info/coronavirus/?fbclid=IwAR3qglWQPYPxW0godaf_rTx-PwIrJz3tXYnZaI2YYFIF8oScDt5Mhbhy3P8#countries (dostęp: 4.07.2021).

WTO (2021). https://www.wto.org/english/news_e/pres21_e/pr876_e.htm (dostęp: 12.07.2021).

Zhan, J.X. (2021). GVC transformation and a new investment landscape in the 2020 s: Driving forces, directions, and a forward-looking research and policy agenda, *Journal of International Business Policy*, 4, s. 206–220.

WSPÓLNA POLITYKA HANDLOWA UNII EUROPEJSKIEJ W WARUNKACH PANDEMII COVID-19

Małgorzata Czermińska

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
Email: mczerminska@afm.edu.pl

Streszczenie: Przyszłość handlu jako jednego z kluczowych wymiarów globalizacji zajmuje główne miejsce w debatach na temat skutków kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19. Pandemia wywołała wielowymiarowe reperkusje dla systemów gospodarczych zarówno na poziomie krajowym, jak i globalnym. Jednym z obszarów najbardziej dotkniętych jest handel międzynarodowy, stąd też wzrasta zainteresowanie polityką handlową i jej znaczeniem w walce z pandemią COVID-19. Celem opracowania jest ocena charakteru zmian jakie zaszły we wspólnej polityce handlowej (WPH) Unii Europejskiej w czasie pandemii (zasady, paradygmat WPH czy jedynie wybrane instrumenty), a co się z tym wiąże, ocena charakteru konkretnych działań i inicjatyw w tym zakresie, z jednoczesnym wskazaniem priorytetów. Ponadto podjęto próbę oceny skuteczności tych działań w perspektywie krótkookresowej, wskazując przepisy i bariery obowiązujące przed wprowadzeniem zmian, a także zestawiając wielkość wymiany handlowej UE wybranymi towarami związanymi z COVID-19.

Słowa kluczowe: wspólna polityka handlowa, taryfa celna, Unia Europejska, bariery w handlu

Klasyfikacja JEL: F13, F15.

9.1. Wprowadzenie

Przyszłość handlu jako jednego z kluczowych wymiarów globalizacji, zajmuje główne miejsce w debatach na temat skutków kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19. Ekonomiczne skutki pandemii będą znaczące i długotrwałe¹. Wywołała ona bezprecedensowe i wielowymiarowe reperkusje dla systemów gospodarczych zarówno na poziomie krajowym, jak i globalnym. Jednym z obszarów najbardziej dotkniętych jest handel międzynarodowy, stąd też wzrasta zainteresowanie polityką handlową i jej znaczeniem w walce z pandemią COVID-19. Istnieje bowiem uzasadniona obawa, że skuteczność krajowych działań w zakresie polityki zdrowotnej jest zmniejszana przez istniejące bariery handlowe i nowe ograniczenia w eksporcie sprzętu medycznego czy środków ochrony osobistej [Global Trade Alert, 2021].

Jeśli chodzi o wywołane przez pandemię zmiany, jakie mogą zająć we wspólnej polityce handlowej (WPH) Unii Europejskiej (UE) można wyróżnić: dostosowanie istniejących instrumentów do sytuacji kryzysowej, zmianę zasad polityki handlowej i wprowadzenie nowych instrumentów oraz zmianę paradygmatu WPH (obejmującego nie tylko działania na rzecz wolnego handlu i wzrostu gospodarczego napędzanego eksportem, ale także jego fundamentalne, neoliberalne podstawy – przekonanie, że wolny handel jest pożądany, ponieważ maksymalizuje dobrobyt i każde odstępstwo od tej zasady powinno być wyjątkiem).

Celem opracowania jest ocena charakteru zmian, jakie zaszły w polityce handlowej UE w czasie pandemii (zasady, paradygmat WPH czy jedynie wybrane instrumenty), a co się z tym wiąże, ocena charakteru konkretnych działań i inicjatyw w tym zakresie: krajowe czy unijne; protekcjonistyczne czy liberalne, z jednoczesnym wskazaniem priorytetów WPH w tym okresie. Ponadto podjęto próbę oceny skuteczności tych działań w perspektywie krótkookresowej, wskazując przepisy i bariery obowiązujące przed wprowadzeniem zmian, a także zestawiając wielkość wymiany handlowej UE wybranymi towarami związanymi z COVID-19.

Starano się osiągnąć zamierzone cele przez zbadanie dwóch zasadniczych obszarów. Pierwszy z nich obejmuje charakterystykę wprowadzonych środków bezpośrednio związanych z pandemią COVID-19 z jednoczesnym określeniem ich charakteru. Dokonano tego na tle zasad traktatowych WPH. Podjęto próbę oceny przyczyn i bieżących skutków wprowadzonych zmian poprzez przedstawienie obowiązujących barier w handlu (cła) oraz handlu towarami związanymi z pandemią. Drugi obszar badawczy obejmuje główne decyzje i działania podejmowane w ramach

¹ 30 stycznia 2020 r. Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) uznała wystąpienie COVID-19 za stan zagrożenia zdrowia publicznego o zasięgu międzynarodowym, a 11 marca 2020 r. – za pandemię. Przypadki COVID-19 zanotowano we wszystkich państwach członkowskich [Komisja Europejska, 2020, s. 5].

WPH od lutego 2020 r. do końca czerwca 2021 r. Każda zidentyfikowana decyzja została zbadana pod kątem tego, czy przyczyniła się do zniesienia istniejących, czy też do powstania nowych barier handlowych. Jeżeli dana decyzja eliminowała lub zmniejszała ilość lub poziom barier handlowych, oznaczano ją jako liberalizującą, a jeśli stanowiła barierę lub spowodowała opóźnienie w ich obniżeniu, została oznaczona jako protekcjonistyczna. Wskazano również, czy na konkretną decyzję bezpośrednio wpłynęła pandemia COVID-19 czy też nie była ona z nią związana.

Istnieje relatywnie niewiele opracowań poświęconych zmianom wprowadzonym w polityce handlowej Unii Europejskiej w czasie pandemii COVID-19². Dotyczą one przede wszystkim wybranych instrumentów WPH czy zmian w handlu, w szczególności mowa o narzędziach i handlu towarami związanymi z COVID-19. Nie ma natomiast opracowań poświęconych decyzjom z zakresu WPH podejmowanym w czasie pandemii i ocenie ich charakteru. Ponadto prowadzone badania prezentowane w literaturze przedmiotu obejmują jedynie (ze względu na czas powstania takich publikacji) pierwszy okres pandemii, tj. od marca do września 2020 r. Wyniki badań ujętych w niniejszym opracowaniu obejmują natomiast także drugą fazę: od stycznia do marca 2021 r. (wymiana handlowa towarami związanymi z COVID-19), w zakresie wprowadzanych środków WPH – do końca czerwca, a w odniesieniu do niektórych instrumentów nawet do końca 2021 r.

W pracy wykorzystano nie tylko podstawowe źródła prawa wtórnego UE z zakresu WPH w postaci rozporządzeń, ale również decyzje i komunikaty Komisji (zwłaszcza Dyrekcji Generalnej ds. Handlu) oraz dokumenty WTO. W celu ukazania wymiany handlowej UE wykorzystano dane Eurostat, Trade Alert, a także TARIC (stawki celne).

9.2. Istota i cele wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej w kontekście zmian wywołanych przez pandemię

Wspólna polityka handlowa, która obok rolnej i konkurencji jest zaliczana do najstarszych i najbardziej uwspólnotowionych polityk Unii Europejskiej, miała i ma znaczenie dla wiodącej roli Unii Europejskiej w handlu światowym. Polityka handlowa jest jednym z najważniejszych obszarów polityki UE: UE ma wyłączne kompetencje, znaczącą pozycję rynkową i bogate doświadczenie historyczne w jej kształtowaniu (ponad półwieczne).

² Zostały one przytoczone w tym opracowaniu. Są to m. in.: A. Ambroziak [2021], Ch.P. Bown [2020], G. Mazur [2021], a ponadto: Dugiel, Mikołajek-Gocejna [2020] i Orbie, de Ville [2020].

Najszerszą interpretację wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej zastosował Europejski Trybunał Sprawiedliwości, według którego ma ona taką samą treść, jak narodowa polityka handlowa³. Zatem WPH pełni takie same funkcje w odniesieniu do wspólnego rynku, jak polityka handlowa każdego państwa w odniesieniu do rynku narodowego. Wspólna polityka handlowa obejmuje więc zarówno aspekty wewnętrzne, tj. umacnianie rynku wewnętrznego państw członkowskich UE, jak i zewnętrzne, czyli rozszerzanie, umacnianie i ujednolicanie stosunków handlowych z krajami trzecimi [Płowiec, 2002, s. 111].

Państwa członkowskie mogą, mimo formalnego zniesienia barier w handlu wzajemnym, wprowadzać w szczególnych przypadkach restrykcje na szczeblu narodowym w formie ograniczeń, zakazów w imporcie czy w eksporcie towarów. Wprowadzenie takich restrykcji może być spowodowane koniecznością ochrony zdrowia i życia ludzi, zwierząt, roślin, ochrony dóbr rzadkich (np. dóbr kultury, dzieł sztuki), ochrony moralności publicznej, bezpieczeństwa publicznego; nie są to zatem przesłanki natury ekonomicznej.

Obecnie, po przyjęciu Traktatu lizbońskiego, zasady i zakres wspólnej polityki handlowej są określone w Tytule II Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE, art. 206 i 207). W art. 206 zostały sformułowane podstawowe cele Unii Europejskiej, tj. znoszenie ograniczeń w handlu międzynarodowym i w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych. Zgodnie z art. 207 ust. 1 wspólna polityka handlowa opiera się na jednolitych zasadach, w szczególności w zakresie: zmian stawek celnych, zawierania umów celnych i handlowych dotyczących handlu towarami i usługami oraz handlowych aspektów własności intelektualnej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych⁴, ujednolicenia instrumentów liberalizacyjnych w wymianie towarowej (np. autonomicznych środków taryfowych w postaci kontyngentów taryfowych, czy zawieszenia cel), polityki eksportowej, środków ochronnych w handlu, podejmowanych np. w przypadku dumpingu lub subsydiów⁵.

Traktat zezwala państwom członkowskim, pod pewnymi ściśle określonymi warunkami, na odstępstwa od zasad jednolitego rynku. Wszelkie ewentualne krajowe środki ograniczające przyjmowane na podstawie art. 36 TFUE w celu ochrony zdrowia i życia ludzi muszą być uzasadnione, tj. odpowiednie, niezbędne i propor-

³ W opinii Trybunału z 11 listopada 1975 r. stwierdzono, że „(...) treść pojęcia polityka handlowa jest taka sama, niezależnie od tego czy ma ono zastosowanie w odniesieniu do działań międzynarodowych jednego z państw, czy obszaru działań Wspólnoty” [Opinion of the Court of 11 November 1975 given pursuant to Article 228 of the EEC Treaty – Avis 1/75, European Court Reports, 1975, s. 1355] – tłum. własne.

⁴ Inwestycje portfelowe, a także inne kategorie zagranicznych inwestycji, prawa własności intelektualnej są wyłączone z zakresu nowych kompetencji.

⁵ Te same przepisy stanowią podstawę prawną Rozporządzenia z 2015 r. w sprawie wspólnych zasad eksportu [Regulation, 2015].

cjonalne w stosunku do celu; muszą zapewniać dostawy odpowiednich towarów właściwym podmiotom, a jednocześnie zapobiegać występowaniu lub pogłębianiu się niedoborów towarów uznawanych za niezbędne. W warunkach pandemii mowa o takich towarach jak: środki ochrony indywidualnej, artykuły medyczne czy produkty lecznicze. O wszelkich planowanych działaniach krajowych ograniczających dostęp do sprzętu medycznego i środków ochrony należy powiadamiać Komisję, która informuje o tym pozostałe państwa członkowskie. Komisja traktuje te sprawy priorytetowo i wspiera państwa członkowskie w koordynowaniu stosowania takich środków. Istnieje również możliwość zastosowania m.in. środków ochronnych w eksporcie wyrobów poza UE, mimo obowiązującej zasady swobody eksportu, aby zapobiec sytuacji krytycznej, wynikającej z niedoboru określonych towarów [Ambroziak, 2021, s. 70].

13 marca 2020 r. Komisja Europejska ogłosiła *Skoordynowaną europejską reakcję na skutki gospodarcze koronawirusa* – plan działań mających na celu złagodzenie społeczno-gospodarczych skutków pandemii COVID-19, który m.in. wskazuje na możliwość udzielania przez państwa członkowskie szybkiego i skutecznego wsparcia obywatelom i przedsiębiorcom. W przypadku, gdyby wywóz do państw trzecich zagrażał zdolności UE do reagowania na epidemię COVID-19, Komisja może podjąć działania i wprowadzić system zezwoleń na wywóz niektórych produktów w ramach WPH [European Commission, 2020, s. 5].

W odpowiedzi na pandemię COVID-19 państwa członkowskie UE przyjęły również *Wytyczne dotyczące środków zarządzania granicami*, aby zapewnić płynny przepływ towarów, w szczególności żywności oraz środków medycznych, przez granice państw członkowskich UE [COVID-19 Guidelines, 2020]. W dokumencie stwierdzono, że jeśli chodzi o środki związane z zarządzaniem granicami, kluczowe znaczenie ma koordynacja na szczeblu UE. Szczególnie ważne jest zapewnienie ciągłego przepływu towarów na rynku wewnętrznym, aby zapobiec niedoborom żywności i sprzętu medycznego. Wytyczne określają zasady zintegrowanego podejścia do skutecznego zarządzania granicami w celu ochrony zdrowia przy zachowaniu integralności jednolitego rynku. Wskazują, że poszczególne państwa członkowskie mogą podejmować środki ochronne przeciwko COVID-19. Wszelkie tego rodzaju środki muszą być jednak przejrzyste, proporcjonalne, należycie umotywowane, adekwatne i właściwe dla danego rodzaju transportu, a także niedyskryminujące. Ponadto powinny one zapewniać niezakłócony transport podstawowych towarów, takich jak żywność i niezbędne środki medyczne. Państwa członkowskie UE powinny zachować swobodny obrót w ramach rynku wewnętrznego wszystkich towarów, w szczególności produktów podstawowych, takich jak leki, sprzęt medyczny i artykuły spożywcze. Nie należy wymagać żadnych dodatkowych certyfikatów na towary

legalnie znajdujące się w obrocie na jednolitym rynku UE. Państwa członkowskie UE powinny także wyznaczyć na swoich granicach priorytetowe „zielone pasy” dla transportu towarowego. Należy umożliwić podróże zawodowe w celu zapewnienia transportu towarów i usług. Dotyczy to ułatwienia bezpiecznego przemieszczania się pracowników transportu, w tym kierowców ciężarówek i pociągów, pilotów i załóg samolotów, przez granice wewnętrzne i zewnętrzne. Wszelkie planowane ograniczenia związane z transportem należy zgłaszać Komisji i innym państwom członkowskim. W związku z tym 23 marca 2020 r. Komisja opublikowała *Komunikat w sprawie wdrażania zielonych pasów zgodnie z wytycznymi dotyczącymi środków zarządzania granicami w celu ochrony zdrowia i zapewnienia dostępności towarów i podstawowych usług* [European Commision, 2020a]. Państwa członkowskie zostały poproszone o niezwłoczne oznaczenie wszystkich wewnętrznych przejść granicznych w ramach transeuropejskiej sieci transportowej (TEN-T)⁶ jako „zielonych korytarzy”, oraz dodatkowych przejść granicznych – „zielonych pasów”, dla transportu lądowego (drogowego i kolejowego), morskiego i lotniczego, aby zapewnić nieprzerwane funkcjonowanie łańcuchów dostaw. Przekraczanie granicy, w tym wszelkie kontrole i badania przesiewowe, nie powinny trwać dłużej niż 15 minut. Ponadto państwa członkowskie powinny na całym swoim terytorium tymczasowo zawiesić wszystkie obowiązujące ograniczenia w ruchu w zakresie transportu towarowego (zakazy przemieszczania w weekendy, w nocy itp.).

W marcu 2020 r. Komisja wydała ponadto komunikat zawierający wytyczne dla ułatwienia przewozów ładunków lotniczych podczas epidemii COVID-19. Wytyczne te mają na celu zapewnienie niezbędnych przepływów transportowych drogą lotniczą. Państwa członkowskie są proszone o ułatwienie przewozu ładunków lotniczych podczas epidemii COVID-19 [European Commission, 2020b].

9.3. Wymiana handlowa Unii Europejskiej artykułami związanymi z COVID-19

Podczas gdy całkowity światowy handel spadł o 14% w pierwszej połowie 2020 r. (w porównaniu z tym samym okresem w 2019 r.), import i eksport wyrobów medycznych wzrósł o 16%, osiągając wartość 1139 mld USD. Całkowity import

⁶ TEN-T to projektowana sieć kluczowych połączeń europejskich. Powstała platforma online, gdzie gromadzone są informacje o środkach kontrolnych wprowadzanych przez poszczególne państwa członkowskie, a każde państwo ma wyznaczyć osobę do kontaktu z Komisją w tej sprawie. Na początku dużym problemem był bowiem brak informacji i fakt, że niektóre państwa zaskakiwały wprowadzanymi kontrolami.

środków ochrony twarzy w pierwszej połowie 2020 r. wzrósł o 90% w porównaniu z tym samym okresem w 2019 r. [WTO, 2020].

Tabela 9.1. Import UE-27 wybranych artykułów medycznych związanych z COVID-19 (w mld EUR)

	2018	2019	Tempo wzrostu (w%)	2020	Tempo wzrostu (w%)	I 2021	II 2021	Tempo wzrostu (w%)	III 2021	Tempo wzrostu (w%)
Zestawy testowe COVID-19; przyrządy i aparatura stosowana w badaniach diagnostycznych	25,874	27,629	6	32,999	16	2,818	2,828	0,4	4,176	32
Odzież ochronna	14,260	15,161	6	21,276	29	1,704	1,812	6	1,854	2
Środki dezynfekujące i produkty do sterylizacji	2,213	2,399	8	2,867	16	0,202	0,209	1	0,211	3
Sprzęt do terapii tlenowej	3,776	4,361	13	6,052	28	0,540	0,569	5	0,649	12
Urządzenia i sprzęt medyczny	20,869	22,986	9	24,360	6	1,832	1,968	7	2,482	21
Maseczki	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	0,417	0,541	23%	0,364	-48
Maseczki filtrujące (FFP) zgodnie z EN149	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	0,112	0,084	-33%	0,069	-22

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

Tendencje wzrostowe były widoczne również w imporcie i eksporcie artykułów medycznych w Unii Europejskiej. Pomimo spowolnienia gospodarczego i spadku obrotów handlowych UE w 2020 r. import i eksport wszystkich produktów związanych z COVID-19 wzrósł odpowiednio o 10,4% i 5,5% w porównaniu z 2019 r. Najwyższe tempo wzrostu w 2020 r. (w stosunku do roku poprzedniego) odnotowano w imporcie odzieży ochronnej i sprzętu tlenowego (odpowiednio o 40,3% i 38,7% w porównaniu z 2019 r.), następnie w przywozie sprzętu diagnostycznego (19,2%) i produktów do sterylizacji i dezynfekcji (19,1%). Najwyższe tempo wzrostu w eksporcie UE odnotowano w przypadku produktów do sterylizacji i dezynfekcji (16,0%) i sprzętu do badań diagnostycznych (14,9%) (tabele 9.1 i 9.2). W marcu 2021 r. najwyższe tempo wzrostu (w stosunku do lutego 2021 r.) odnotowano w imporcie zestawów testowych COVID-19, przyrządów i aparatury stosowanej w badaniach diagnostycznych, natomiast znaczący spadek w tym samym okresie nastąpił

w imporcie maseczek. Ważną przyczyną tych zmian była, jak się wydaje, aktualna sytuacja pandemiczna, a nie wyłącznie środki wprowadzane w ramach WPH⁷.

Tabela 9.2. Eksport UE-27 wybranych artykułów medycznych związanych z COVID-19 (w mld EUR)

	2018	2019	Tempo wzrostu (w %)	2020	Tempo wzrostu (w %)	I 2021	II 2021	Tempo wzrostu (w %)	III 2021	Tempo wzrostu (w %)
Zestawy testowe COVID-19; przyrządy i aparatura stosowana w badaniach diagnostycznych	40,762	47,986	15	55,426	13	6,267	4,700	-33	5,514	15
Odzież ochronna	11,801	12,460	5	12,139	-3	0,367	0,396	7	0,470	16
Środki dezynfekujące i produkty do sterylizacji	1,840	2,399	23	2,867	16	0,202	0,205	1	0,211	3
Sprzęt do terapii tlenowej	4,292	5,728	25	5,997	4	0,603	0,645	6	0,675	4
Urządzenia i sprzęt medyczny	29,983	32,794	9	31,020	-6	2,383	2,600	8	3,325	22
Maseczki	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	0,014	0,020	30	0,022	9
Maseczki filtrujące (FFP) zgodnie z EN149	bd.	bd.	bd.	bd.	bd.	0,011	0,017	35	0,018	7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

Tabela 9.3. Import UE-27 towarów powiązanych z COVID-19 według głównych partnerów handlowych w 2019 r.

Partner	Leki		Artykuły medyczne		Wyposażenie medyczne		Środki ochrony osobistej		Ogółem	
	import (w mld EUR)	udział (w %)	import (w mld EUR)	udział (w %)	import (w mld EUR)	udział (w %)	import (w mld EUR)	udział (w %)	import (w mld EUR)	udział (w %)
Extra UE-27	71	100	25	100	18	100	13	100	127	100
USA	19	27	11	44	7	36	2	15	39	30
Szwajcaria	25	36	2	8	2	9	1	6	30	23

⁷ Będzie o nich mowa w dalszej części opracowania.

Partner	Leki		Artykuły medyczne		Wyposażenie medyczne		Środki ochrony osobistej		Ogółem	
	import (w mld EUR)	udział (w %)	import (w mld EUR)	udział (w %)	import (w mld EUR)	udział (w %)	import (w mld EUR)	udział (w %)	import (w mld EUR)	udział (w %)
Wlk. Brytania	9	13	2	10	2	9	2	16	16	12
Chiny	1	1	2	8	2	12	5	36	10	8
Japonia	1	1	1	3	1	6	0*	3	3	3
Korea Płd.	1	3	0	1	0	2	0	3	3	3
Kanada	1	2	0	1	0	1	0	1	2	2
Meksyk	0	0	1	4	1	7	0	1	2	2
Indie	1	2	0	1	0	1	0	1	2	1
Intra UE-27	143	100	37	100	20	100	31	100	231	100

* Wartości „0” oznaczają import poniżej 1 mld EUR.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

W 2019 r. Unia Europejska importowała z krajów trzecich produkty związane z COVID-19 o wartości 127 mld EUR, a handel wewnątrzunijny takimi towarami wyniósł 231 mld EUR, co wskazuje na pewien stopień samowystarczalności UE w zakresie ich dostępności. Największy udział w imporcie do UE mają USA, Szwajcaria i Wielka Brytania. Łącznie na te państwa przypadało ponad 66% zewnętrznego importu UE produktów związanych z COVID-19. Jeśli chodzi o grupy towarowe, to Stany Zjednoczone były największym dostawcą we wszystkich wymienionych kategoriach, z wyjątkiem środków ochrony osobistej, W tym ostatnim przypadku największy udział miały Chiny (36%), zwłaszcza jeśli chodzi o maseczki (tabela 9.3).

Cła na niektóre artykuły medyczne pozostają w niektórych państwach na świecie wysokie (tabela 9.4). Środki ochronne wykorzystywane w walce z COVID-19 są objęte średnią stawką celną KNU – 11,5%, a w niektórych krajach nawet 27% (tabela 9.4). W Unii Europejskiej cła w tej grupie produktów są relatywnie niskie – średnia stawka KNU wynosi 1,5%, znacznie poniżej średniej we wszystkich krajach WTO; stawka celna KNU dla farmaceutyków wynosi 0%; dla środków do dezynfekcji (HS 3808 94) – 6%, ale preferencyjna – 0%; dla mydła (HS 3401) od 0% do 4%, preferencyjna 0%; dla wyposażenia medycznego (HS 9018) – 0%. Zaznaczyć należy, że stawki konwencyjne mają zastosowanie w imporcie m.in. z USA, w przypadku innych znaczących importerów (np. Szwajcaria) są to zwykle stawki preferencyjne, często są one zerowe. Cło na maski higieniczne importowane z Chin (główny eksporter na świecie) wynosi 6,3% [TARIC, 2021].

Tabela 9.4. Średnie stosowane stawki KNU w państwach WTO dla produktów medycznych (w %)

Państwo WTO	Wszystkie produkty	Leki	Materiały medyczne	Sprzęt medyczny	Środki ochrony osobistej
Wszystkie państwa WTO	4,8	2,1	6,2	3,5	11,5
Chiny	4,5	2,1	7,4	2,5	7,2
Unia Europejska	1,5	0,0	3,2	0,2	3,9
Indie	11,6	10,0	15,0	9,0	12,0
Japonia	0,4	0,0	0,8	0,0	1,8
Korea Płd.	5,9	6,9	8,1	1,5	7,1
Szwajcaria	0,7	0,0	0,8	0,0	5,2
USA	0,9	0,0	2,0	0,1	2,1

Źródło: WTO [2020].

9.4. Działania o charakterze restrykcyjnym i liberalizacyjnym w ramach wspólnej polityki handlowej spowodowane pandemią

Podstawowe działania, jakie mogą być podejmowane w ramach wspólnej polityki handlowej mają na celu:

- ułatwienie dostępu do podstawowych towarów i materiałów medycznych (np. przez obniżenie cel w imporcie),
- wspieranie eksporterów w utrzymaniu miejsc pracy i utrzymaniu wpływów z eksportu,
- ochrona gospodarki przed kryzysem COVID-19,
- usprawnienie procedur regulacyjnych i granicznych w celu ułatwienia dostępu do towarów medycznych i podstawowych produktów spożywczych związanych z COVID-19 (była o tym mowa wyżej).

Handel międzynarodowy ma kluczowe znaczenie dla zapewnienia dostępu do leków i innych produktów medycznych – żaden kraj nie jest całkowicie samowystarczalny w zakresie produktów i sprzętu, których potrzebuje w swoim systemie zdrowia publicznego. Produkcja artykułów medycznych i leków jest zinternacjonalizowana – podobnie jak sieci transportowe potrzebne do dostarczania produktów do odbiorców; w większości przypadków istnieje duża liczba państw, które są ich eksporterami. Mówiąc dokładniej, w 80 kategoriach produktów medycznych zidentyfikowanych przez WTO, tylko w 14 przypadkach występuje mniej niż pięć krajów eksportujących, które eksportują towary o wartości przekraczającej 10 milionów USD rocznie. W przypadku 54 rodzajów artykułów medycznych istnieje 10 lub wię-

cej krajów – znaczących eksporterów, zgodnie z obliczeniami wykonanymi przez Global Trade Alert Team [2021]. W praktyce oznacza to, że liberalny system handlu światowego daje ministerstwom zdrowia, szpitalom i innym dostawcom usług medycznych szeroką gamę dostawców do wyboru. Fakt, że pandemia COVID-19 dotknęła różne kraje w różnym czasie, oznaczał, że kupujący mogli wybierać dostawców, a tym samym zmniejszać ryzyko uzależnienia od jednego z nich [Baldwin, Evenett, 2020].

Choć UE jest jednym z największych producentów i eksporterów wyrobów medycznych i wysokiej jakości produktów leczniczych, to w wielu krajach Europy zauważalny był brak wystarczającej podaży tych artykułów. UE jest uzależniona od importu leków, sprzętu ochronnego oraz półproduktów i komponentów wykorzystywanych do dalszego przetwarzania w UE [Mazur, 2021, s.48].

Chociaż UE pozostaje jednym z najbardziej zintegrowanych rynków na świecie, państwa członkowskie UE – jak wcześniej wskazano – zachowują prawo do nakładania ograniczeń ilościowych na wywóz do innych państw członkowskich UE w celu ochrony zdrowia i życia ludzi. Prawo to wiąże się z pewnymi warunkami. Wprowadzane ograniczenia muszą służyć ochronie zdrowia publicznego; instrumenty muszą być proporcjonalne, dobrze uzasadnione i nie powinny stanowić środka arbitralnej dyskryminacji lub ukrytego ograniczenia w handlu między państwami członkowskimi. Ciężar dowodu w uzasadnieniu ograniczeń eksportowych ze względów zdrowotnych spoczywa na państwach członkowskich UE. Instytucje UE mają z kolei uprawnienia do nakładania autonomicznych wymogów dotyczących zezwoleń na eksport poza UE. Komisja Europejska może nałożyć ograniczenia eksportowe w celu zapobiegania sytuacji krytycznej spowodowanej brakiem podstawowych produktów lub w celu zaradzenia takiej sytuacji. Środki mogą być ograniczone do wywozu do niektórych krajów lub do wywozu z niektórych regionów Unii. Poszczególne państwa członkowskie UE zachowują również prawo do ograniczenia eksportu do krajów trzecich ze względu na ochronę zdrowia i życia ludzi [Pauwelyn, 2021, s. 64].

Pod koniec lutego 2020 r. Włochy były pierwszym państwem członkowskim UE, które pogrążyło się w kryzysie związanym z koronawirusem i zostały zmuszone do racjonowania leczenia szpitalnego. Francja i Niemcy, dwaj główni europejscy dostawcy sprzętu medycznego, wprowadziły restrykcje, stawiając na pierwszym miejscu ochronę własnych obywateli. 3 marca 2020 r. Francja zarekwirowała krajową produkcję respiratorów dla francuskich pracowników służby zdrowia, a 4 marca Niemcy nałożyły własne krajowe ograniczenia eksportowe na maski, osłony twarzy i inne środki ochrony osobistej, w sytuacji, gdy inne państwa borykały się z niedoborami [Bown, 2020b, s. 33]. Od lutego do początku kwietnia 2020 r. Belgia, Wielka

Brytania, Węgry, Bułgaria i Czechy wprowadziły zakazy eksportu niektórych leków farmaceutycznych obawiając się niedoborów krajowych; Bułgaria wprowadziła wymóg licencji eksportowej na środki dezynfekujące, a Niemcy uczyniły to w odniesieniu do niektórych środków ochrony osobistej. Z kolei Bułgaria wprowadziła zakaz wywozu niektórych urządzeń medycznych, a Czechy i Francja wprowadziły zakaz eksportu maseczek ochronnych [Pirker, 2020, s. 574]. Należy zauważyć, że w UE produkcja środków ochrony indywidualnej koncentruje się w Czechach, Francji, Niemczech i Polsce. Biorąc pod uwagę fakt, że trzy z czterech głównych krajów w pewnym momencie ograniczały eksport tych produktów, rynek UE stanął w obliczu zakłóceń w handlu i dostawach zarówno ze strony dostawców globalnych, jak i unijnych [Bown, 2020a].

W przypadku eksportu (oraz handlu wewnątrzunijnego) zakazy zostały wprowadzone przez państwa członkowskie ze względu na duże niedobory nie tylko środków ochrony indywidualnej (ŚOI) i wyrobów medycznych, ale także leków związanych z COVID-19. Należy przypomnieć, że cła, i inne bariery w handlu wewnątrzunijnym zostały zniesione w ramach swobodnego przepływu towarów, zatem środki ograniczające handel zostały dopuszczone jako tzw. przepisy techniczne wprowadzane, gdy służą interesowi publicznemu [Directive (EU) 2015/1535 of the European Parliament and the Council of 9 September 2015]. Ustanowiono procedurę notyfikacji, której należy przestrzegać przed wejściem w życie takich przepisów, aby móc ocenić ich zgodność z prawodawstwem UE.

Procedura notyfikacji przewiduje odroczenie przyjęcia projektu przepisów technicznych o trzy miesiące, począwszy od daty jego otrzymania przez Komisję. W tym okresie Komisja powinna ocenić nowy środek prawny i, jeśli ocena będzie negatywna, nawiązać dialog z zainteresowanym państwem członkowskim w celu wyeliminowania potencjalnej niezgodności. Podczas epidemii COVID-19 wiosną 2020 r. państwa członkowskie nie miały szczególnie długiego czasu na działanie, dlatego zdecydowały się na natychmiastowe przyjęcie i wdrożenie nowych rozwiązań prawnych bez konsultacji, powołując się na „pilne przyczyny wywołane poważnymi i nieprzewidywalnymi okolicznościami dotyczącymi ochrony zdrowia lub bezpieczeństwa publicznego” [Ambroziak, 2021, s. 65–66].

Tabela 9.5. Lista środków przyjętych przez UE w ramach wspólnej polityki handlowej w związku z pandemią COVID-19 i zgłoszonych do WTO, od lutego 2020 r. do czerwca 2021 r.

Rodzaj środka	Towary objęte środkiem	Środek	Wpływ na handel	Kraje	Data wprowadzenia środka	Data wygaśnięcia środka
W imporcie						
Zwolnienie z cel i podatku VAT w imporcie	Wypożyczenie medyczne* (aktywne)	3 kwietnia 2020 r.: Komisja Europejska zatwierdziła wnioski krajów UE i Wielkiej Brytanii o tymczasowe zniesienie cel i podatku VAT na importowane wyroby medyczne i sprzęt ochronny, aby pomóc w walce z epidemią koronawirusa. Decyzja weszła w życie z mocą wsteczną od 30 stycznia i obowiązywała do 31 lipca 2020 r. 23 lipca 2020 r.: przedłużono okres obowiązywania o 3 miesiące (do 31 października 2020 r.). 29 października 2020 r.: Komisja przedłużyła (do 30 kwietnia 2021 r.) tymczasowe zwolnienie z cel i podatku VAT dla importu artykułów medycznych i środków ochrony indywidualnej z krajów trzecich (w przypadku Wielkiej Brytanii termin przedłużono tylko do 31 grudnia 2020 r.). 19 kwietnia 2021 r.: Komisja Europejska przedłużyła zwolnienie z cel i VAT do 31 grudnia 2021 r.	Liberalizacyjny	Wszystkie spoza EOG	30.01.2020	31.12.2021
Redukcja cel i obniżona stawka VAT	Szczepionki, urządzenia medyczne do diagnostyki <i>in vitro</i> ** (aktywne)	Możliwość zastosowania obniżonej stawki VAT na dostawy szczepionek COVID-19 oraz urządzeń medycznych do diagnostyki <i>in vitro</i> .	Liberalizacyjny	Wszystkie, poza EOG	11.12.2020	31.12.2022
W eksporcie						

cd. tabeli 9.5

Rodzaj środka	Towary objęte środkiem	Środek	Wpływ na handel	Kraje	Data wprowadzenia środka	Data wygaśnięcia środka
Licencje lub zezwolenia na eksport	Środki ochrony indywidualnej (pięć kategorii produktów) Maski i odzież ochronna, okulary ochronne (trzy kategorie produktów) *** (zakofczone)	15 marca 2020 r.: Komisja podjęła kroki w celu ochrony dostępności dostaw środków ochrony indywidualnej (ŚOI), wymagając, aby eksport poza Unię Europejską podlegał zezwoleniu na wywóz; czas obowiązywania (6 tygodni) – do 25 kwietnia 2020 r. 20 marca 2020 r.: wyłączenie niektórych państw i terytoriów z obowiązku licencjonowania 25 kwietnia 2020 r.: Komisja dostosowuje system zezwoleń na eksport środków ochrony indywidualnej do aktualnych potrzeb. Środki zostały przedłużone o dodatkowe 30 dni: od 26 kwietnia 2020 r. do 26 maja 2020 r.; zakres geograficzny nie uległ zmianie	Restrykcyjny	Wszystkie poza EOG Wszystkie, poza kilkunastoma państwami	15.03.2020	26.05.2020
Licencje lub zezwolenia na eksport	Szczepionki przeciwko COVID-19 oraz substancje czynne**** (aktywny)	30 stycznia 2021: Unia Europejska wprowadziła kontrolę eksportu szczepionek, przez 6 tygodni – do 12 marca 2021 r. 12 marca 2021: przedłużono stosowanie środka o 6 tygodni: od 26.03.2021 do 6 maja 2021 25 marca 2021: Unia Europejska rozszerza kontrolę eksportu szczepionek wprowadzając jako dodatkowy element do rozpatrzenia przy udzieleniu pozwolenia na wywóz, konieczność uwzględnienia czy takie pozwolenie nie zagraża bezpieczeństwu dostaw towarów w UE 6 maja 2021: przedłużono stosowanie środka o 6 tygodni: od 7 maja 2021 r. do 30 czerwca 2021 r. 30 czerwca 2021: przedłużono stosowanie środka do 30 września 2021 r.	Restrykcyjny	Wszystkie, poza kilkunastoma państwami	30.01.2021	30.09.2021

* WTO document G/TPA/W/24; Commission Decision 2020/491 of 3 April 2020; Commission Decision (EU) 2020/1101 of 23 July 2020; Commission Decision (EU) 2020/1573 of 28 October 2020; Commission Decision (EU) 2021/660 of 19 April 2021.

** Council Directive (EU) 2020/2020 of 7 December 2020.

*** WTO document G/MA/QR/N/EU/4/Add.1; WTO document G/MA/QR/N/EU/4/Add.2; WTO document G/MA/QR/N/EU/4/Add.3; Commission Implementing Regulation (EU) 2020/402 of 14 March 2020 (uchylone rozporządzeniem 2020/568).

**** Commission Implementing Regulation (EU) 2021/111 of 29 January 2021; Commission Implementing Regulation (EU) 2021/734 of 5 May 2021; Commission Implementing Regulation (EU) 2021/1071 of 29 June 2021.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wymienionych dokumentów.

Decyzje podejmowane przez poszczególne państwa członkowskie mogły prowadzić nie tylko do dalszych problemów z dostępem do artykułów medycznych i środków ochronnych dla innych państw UE, większej niestabilności rynku i wzrostu średnich cen produktów potrzebnych do walki z pandemią, ale także takie natychmiastowe i autonomiczne decyzje mogły również naruszyć podstawowe zasady jednolitego rynku UE i wspólnej polityki handlowej. Dlatego też Komisja wprowadziła 15 marca 2020 r. ograniczenia w eksporcie wyrobów medycznych na poziomie Unii Europejskiej⁸, a tym samym stosowane wcześniej środki krajowe zostały zniesione wraz z wejściem w życie rozporządzenia 2020/402. Na mocy tego rozporządzenia w obliczu niedoborów w czasie kryzysu spowodowanego pandemią Unia Europejska nałożyła wymóg uzyskania zezwolenia na wywóz niektórych środków ochrony indywidualnej (okulary i przyłbice ochronne, osłony twarzy, sprzęt do ochrony ust i nosa, odzież ochronna, rękawice) przez okres sześciu tygodni, niezależnie od tego, czy pochodzą one z Unii, czy z państw trzecich (tabela 9.5). Pozwolenia takiego udzielały właściwe organy państwa członkowskiego, w którym eksporter ma siedzibę. 20 marca 2020 r. Komisja zniosła wymóg czasowego zezwolenia na eksport do czterech krajów EFTA; podobnie było w przypadku krajów i terytoriów zamorskich, które utrzymują szczególne stosunki z Danią, Francją, Holandią i Wielką Brytanią, jak również Wysp Owczych, Andory, San Marino i Watykanu [Commission Implementing Regulation (EU) 2020/426 of 19 March 2020]. Państwa te i terytoria są szczególnie uzależnione od łańcuchów dostaw państw członkowskich. W związku z tym uzależnienie wywozu niektórych środków ochrony indywidualnej do tych państw od wydania pozwolenia przyniosłoby efekty odwrotne do zamierzonych, biorąc pod uwagę ścisłą integrację łańcuchów wartości produkcji i sieci dystrybucji, w przypadku, gdy taki sprzęt jest podstawowym produktem niezbędnym do zapobiegania dalszemu rozprzestrzenianiu się choroby oraz ochrony zdrowia personelu medycznego [Commission Implementing Regulation (EU) 2020/426 of 19 March 2020, s. 1–2]. Szacuje się, że wprowadzone środki w eksporcie ograniczały sprzedaż sprzętu medycznego do krajów trzecich o wartości ok. 12,1 mld USD. Produkty objęte ochroną były eksportowane głównie do Stanów Zjednoczonych, Szwajcarii, Norwegii, Chin i Rosji [Bown, 2020a].

⁸ Istnieją jednak koszty przejścia z krajowych ograniczeń eksportowych na ogólnounijne. Europejskie łańcuchy dostaw sprzętu medycznego wymagają dostępu do komponentów do produkcji, które często muszą przekraczać zewnętrzną granicę UE. Ograniczenie eksportu podstawowych wyrobów medycznych produkowanych w Europie może ograniczać handel surowcami niezbędnymi do wytworzenia tych produktów, co i tak spowoduje wstrzymanie dostaw. Ograniczenie eksportu UE może zagrażać importowi produktów, które są również potrzebne do walki z COVID-19.

W rozporządzeniu wykonawczym 2020/568 z 23 kwietnia 2020 r. Komisja zawęziła wymogi dotyczące zezwoleń na wywóz do trzech kategorii: odzieży ochronnej, okularów i przyłbic ochronnych, sprzętu do ochrony ust i nosa) zamiast pięciu w pierwotnym systemie zezwoleń na wywóz. Ponadto rozszerzyła wyłączenia geograficzne również na Bałkany Zachodnie (Albania, Bośnia i Hercegowina, Kosowo, Czarnogóra, Macedonia Północna i Serbia) jako kraje kandydujące do członkostwa w UE i/lub objęte specjalnymi ustaleniami o partnerstwie; Gibraltar, a także terytoria państw członkowskich nienależące do obszaru celnego UE (Büdingen, wyspa Helgoland, Livigno, Ceuta i Melilla). Ponadto Wielka Brytania w okresie przejściowym musiała być traktowana jako państwo członkowskie, a nie jako państwo trzecie [Commission Implementing Regulation (EU) 2020/568 of 23 April 2020]. Nowe rozporządzenie obowiązywało od 26 kwietnia 2020 r. i było ograniczone do 30 dni. System pozwoleń wywozowych obowiązywał do 26 maja 2020 r.

W świetle krytycznej sytuacji związanej ze szczepionkami przeciwko COVID-19 w Unii, a w szczególności mając na uwadze ryzyko wywozu szczepionek wyprodukowanych lub pakowanych w Unii, zwłaszcza do państw, które nie są szczególnie zagrożone, wprowadzono z końcem stycznia 2021 r. środki ochronne w postaci wymogu uzyskania pozwolenia na wywóz, aby zapobiec niedoborom i opóźnieniom dostaw takich szczepionek. Zezwolenia udzielane są w przypadku, gdy wywóz nie stanowi zagrożenia dla bezpieczeństwa dostaw na terenie Unii Europejskiej. Pozwolenia na wywóz powinny być udzielane przez państwa członkowskie, w których wytwarzane są produkty objęte rozporządzeniem. Decyzja w sprawie wywozu szczepionek powinna być podjęta nie później niż w ciągu dwóch dni roboczych od momentu złożenia wymaganych dokumentów. Pozwolenia odnoszą się do wywozu towarów unijnych wywożonych z obszaru celnego Unii. Państwa członkowskie niezwłocznie przesyłają Komisji powiadomienie o udzielonych pozwoleniach na wywóz oraz o tych, których udzielenia odmówiono⁹. Obowiązek uzyskania pozwolenia na wywóz został przedłużony do 30 września 2021 r.

Przedstawionym wyżej działaniom (w ramach WPH) o charakterze protekcjonistycznym towarzyszą instrumenty o charakterze liberalizacyjnym. Komisja podjęła decyzję nr 2020/491 o czasowym zawieszeniu cel i podatku VAT na przywóz ŚOI, zestawów testowych (związanych z COVID-19) oraz sprzętu medycznego (tabela 9.5). Decyzja ta obejmuje wyłącznie import, a nie dostawy wewnątrzunijne czy

⁹ Zwolnienia z obowiązku uzyskania pozwolenia na eksport obejmują wywóz do państw EFTA, Bałkanów Zachodnich, Andory, Wysp Owczych, San Marino, Watykanu, terytoriów zamorskich, wymienionych w załączniku II Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, państw basenu Morza Śródziemnego oraz do: Büdingen, wyspy Helgoland, Livigno, Ceuty i Melilli, Armenii, Azerbejdżanu, Białorusi, Gruzji, Mołdawii i Ukrainy.

krajowe. Zwolnienia mają zastosowanie do importu dokonywanego przez organy publiczne oraz inne podmioty prawa publicznego lub w ich imieniu, ew. przez organizacje charytatywne zatwierdzone przez właściwe organy publiczne państw członkowskich i dotyczą towarów przeznaczonych do nieodpłatnej dystrybucji na rzecz osób dotkniętych lub zagrożonych epidemią COVID-19 lub zaangażowanych w jej zwalczanie albo nieodpłatnego udostępniania takim osobom (jeżeli towary pozostają własnością wyżej wskazanych organów lub organizacji). Dwudziestego ósmego października 2020 r. zawieszenia te przedłużono do 30 kwietnia 2021 r. W notyfikacji C(2020) 2146 udostępniono indykatywny wykaz produktów przeznaczonych do importu „wolne od cła – VAT”. Wykaz obejmuje 45 kategorii produktów zdefiniowanych na poziomie 8-cyfrowego kodu CN [COVID-19 – Indicative List of Products Eligible to Be Imported Duty-VAT free]. Mniej więcej połowa tych kategorii jest już wolna od cła (ale oczywiście zwykle nie jest wolna od podatku VAT). Towary o niezerowej stawce celnej KNU to m.in.: środki dezynfekujące/do sterylizacji: roztwory alkoholowe, w zależności przede wszystkim od zawartości alkoholu – od 19,2 EUR/hl do 1 EUR/% vol/hl + 6,40 EUR/hl; monitory – 14%, maseczki – 6,3%, ale niektóre rodzaje – 12%, osłony twarzy – 6,5%; odzież ochronna – 5–12%; okulary ochronne – 2,9% [TARIC, 2021; COVID-19 – Indicative List of Products Eligible to Be Imported Duty-VAT free].

Przywóz dokonywany przez państwa członkowskie na podstawie decyzji (UE) 2020/491 miał korzystny wpływ na zapewnienie przez właściwe organy w państwach członkowskich dostępu do potrzebnych leków, sprzętu medycznego i środków ochrony indywidualnej, w których występują niedobory. W państwach członkowskich nadal jednak zgłasza się niedobór towarów potrzebnych do walki z pandemią COVID-19, dlatego przedłużony został okres stosowania zwolnienia z należności celnych przywozowych i zwolnienia z VAT do 31 grudnia 2021 r. [Commission Decision (EU) 2021/660 of 19 April 2021].

Dwudziestego ósmego października 2020 r. Komisja zaproponowała zmianę dyrektywy Rady 2006/112/WE (dyrektywa VAT) w celu dostosowania różnych zwolnień dotyczących szczepionek i wyrobów medycznych do diagnostyki *in vitro*, tak aby uprościć i ułatwić częściowe lub całkowite tymczasowe zwolnienia z VAT. W wyniku zmiany dyrektywy 2006/112/WE w odniesieniu do środków tymczasowych w odniesieniu do podatku od wartości dodanej mającego zastosowanie do szczepionek przeciw COVID-19 i wyrobów medycznych do diagnostyki *in vitro* w odpowiedzi na pandemię COVID-19 państwa członkowskie mogą podjąć jeden z następujących środków: zastosować obniżoną stawkę do dostaw wyrobów medycznych do diagnostyki *in vitro* i usług związanych z COVID-19; przyznać zwolnienie z odliczeniem podatku VAT zapłaconego na poprzednim etapie w odniesieniu do

dostaw wyrobów medycznych do diagnostyki *in vitro* i usług związanych z COVID-19. Państwa członkowskie mogą też przyznać zwolnienie z odliczeniem podatku VAT zapłaconego na poprzednim etapie w odniesieniu do dostaw szczepionek przeciw COVID-19 i usług ściśle związanych z tymi szczepionkami. Do zwolnienia kwalifikują się wyłącznie szczepionki przeciw COVID-19 dopuszczone przez Komisję lub państwa członkowskie¹⁰.

9.5. Główne działania/decyzje podjęte w ramach WPH w czasie trwania pandemii i ich charakter

Działania/decyzje z obszaru WPH w czasie trwania pandemii (luty 2020 r. – czerwiec 2021 r.) zestawiono chronologicznie wraz ze wskazaniem, czy decyzja ma charakter protekcyjnistyczny, liberalizacyjny czy neutralny, oraz, czy jej wdrożenie było bezpośrednio spowodowane pandemią COVID-19 (tabela 9.6).

Tabela 9.6. Główne decyzje/działania z zakresu WPH podjęte od początku lutego 2020 r. do końca czerwca 2021 r.

Decyzja/działanie	Charakter	Spowodowane przez pandemię COVID-19
1. Wdrażanie postanowień umowy o wolnym handlu z Wietnamem i Japonią	liberalizacyjny	nie
2. Restrykcje w eksporcie (zezwolenia) środków ochrony indywidualnej	protekcjonistyczny	tak
3. Opóźnienia w negocjacjach nowych porozumień handlowych UE (w pierwszym okresie pandemii): m.in. z Wielką Brytanią, Australią, Indonezją	protekcjonistyczny	tak
4. Wdrożenie zielonych pasów na granicach w celu zapewnienia dostępności towarów i podstawowych usług oraz ułatwienie operacji w transporcie lotniczym	liberalizacyjny	tak
5. Zwolnienie z ceł i podatku VAT w imporcie wyposażenia medycznego	liberalizacyjny	tak
6. Współtworzenie wielostronnego tymczasowego porozumienia odwoławczego (w ramach systemu rozstrzygania sporów WTO)	neutralny	nie
7. Zniesienie restrykcji w zakresie eksportu środków ochrony indywidualnej	liberalizacyjny	tak

¹⁰ Zgodnie z obowiązującymi przepisami dotyczącymi VAT państwa członkowskie mogą zastosować obniżoną (tj. nie niższą niż 5%) stawkę podatku VAT do produktów farmaceutycznych stosowanych dla ochrony zdrowia, zapobiegania chorobom oraz do celów medycznych.

Decyzja/działanie	Charakter	Spowodowane przez pandemię COVID-19
8. Decyzja w sprawie stosowania środków ochronnych (kontyngenty taryfowe) w celu obrony europejskiego przemysłu stalowego w czasach kryzysu (przywóz 26 kategorii produktów ze stali)	protekcjonistyczny	częściowo (pośrednio), ze względu na wpływ pandemii na rynek stali i system zarządzania kontyngentami taryfowymi
9. Powołanie pierwszego głównego urzędnika ds. egzekwowania przepisów handlowych	neutralny	nie
10. Decyzja o pełnej zgodności z orzeczeniem WTO w sprawie Airbusa (rządy Francji i Hiszpanii uzgodniły z Airbus SE zmianę warunków przyznanej przez subwencji na rozwój samolotu A350). Usuwa to wszelkie podstawy do utrzymania przez USA środków odwetowych wobec eksportu z UE i stanowi argument za szybkim rozstrzygnięciem sporu na forum WTO	liberalizacyjny	nie
11. Częściowe wycofanie preferencji celnych przyznanych Kambodży w ramach EBA w związku z obawami dotyczącymi nieprzestrzegania praw człowieka	protekcjonistyczny	nie
12. Umowa o redukcji ceł z USA (na wybrane towary)	liberalizacyjny	nie
13. Zniesienie ceł i podatku VAT na szczepionki	liberalizacyjny	tak
14. Zakończenie negocjacji kompleksowej umowy inwestycyjnej z Chinami	liberalizacyjny	nie
15. Wprowadzenie systemu zezwoleń w eksporcie szczepionek	protekcjonistyczny	tak
16. Kontynuowanie negocjacji umów handlowych kolejno z Indonezją (umowa o wolnym handlu); Chile (modernizacja części handlowej umowy stowarzyszeniowej); Australią; Nową Zelandią; z pięcioma państwami ESA (Eastern and Southern Africa; pogłębienie wdrażanej umowy o partnerstwie gospodarczym)	liberalizacyjny	nie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission [2021]; European Commission [2021a]; European Commission [2021b]; European Commission [2021c]; European Commission [2021d]; Commission Implementing Regulation (EU) 2020/894 of 29 June 2020.

Jak wynika z tabeli 9.6, większość decyzji dotyczących polityki handlowej UE (9) podjętych od lutego 2020 r. do czerwca 2021 r. nie była spowodowana pandemią COVID-19, tylko sześć przypadków miało taką przyczynę; jeśli chodzi o środki ochronne w przemyśle stalowym to ten wpływ miał pośredni charakter (dotyczył rynku stali jako takiego, a nie bezpośrednio wprowadzanych środków). W badanym okresie większość decyzji w ramach WPH miała charakter liberalizacyjny (9), pięć miało charakter protekcjonistyczny a dwie neutralny, gdyż nie przyczyniły się

bezpośrednio ani do wzrostu, ani wyeliminowania barier handlowych. Współtworzenie wielostronnego tymczasowego porozumienia odwoławczego (w ramach systemu rozstrzygania sporów WTO) można też ocenić jako działanie o charakterze liberalizacyjnym, ponieważ przyczyniło się do zachowania wielostronnego systemu handlu opartego na liberalizmie gospodarczym.

W tabeli 9.6. zidentyfikowano dziewięć głównych decyzji z zakresu WPH (1, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 17), będących kontynuacją procesów, które rozpoczęły się jeszcze przed wybuchem pandemii, a zatem i tak zostałyby sfinalizowane. Decyzje/działania protekcyjnistyczne podjęte w związku z ograniczeniem eksportu ŚOI przez COVID-19 i opóźnieniem negocjacji handlowych UE, a w drugiej fali pandemii dotyczące szczepionek, były spowodowane przede wszystkim względami zdrowotnymi i niepewnością co do rozprzestrzeniania się wirusa. Po zakończeniu pierwszego szczytu pandemii, ograniczenia (poza szczepionkami) zostały zniesione, a negocjacje handlowe UE powróciły do pierwotnego tempa (tabela 9.6, 2021 r.). Wycofanie niektórych preferencji celnych wobec Kambodży było reakcją na nieprzestrzeganie praw człowieka w tym państwie; zatem jedynie decyzja o stosowaniu środków ochronnych w imporcie 26 kategorii wyrobów stalowych miała na celu ochronę europejskiego przemysłu/rynku stali, a zatem miała charakter czysto protekcyjnistyczny.

9.6. Podsumowanie

Unia Europejska w ciągu 1,5 roku trwania pandemii COVID-19 prowadziła w dalszym ciągu politykę handlową opartą na neoliberalnym paradygmacie wolnego handlu, gdyż liczba instrumentów i decyzji mających charakter liberalizacyjny, zarówno jeśli chodzi o działania bezpośrednio związane z pandemią jak i o wszystkie decyzje z zakresu WPH, przeważa nad tymi mającymi charakter protekcyjnistyczny. Oczywiście znaczenie ma nie tylko sama liczba podjętych decyzji, ale ich ranga i znaczenie dla wymiany międzynarodowej. Widać to także w działaniach Komisji podejmowanych przeciwko inicjatywom protekcyjnistycznym podejmowanym przez państwa członkowskie. Stosunkowo szybko (w marcu 2020 r.) Komisja wprowadziła środki restrykcyjne na poziomie całej Unii Europejskiej. Stanowiły one odpowiedź na działania poszczególnych państw członkowskich UE, które mogły doprowadzić do zakłóceń w zarówno w funkcjonowaniu jednolitego rynku europejskiego jak i „wspólnego charakteru” unijnej polityki handlowej. Działania restrykcyjne miały charakter wyjątkowy, czasowy i uwarunkowany. Nie były one zatem sprzeczne z zasadami WPH. Ograniczenia wprowadzane w ramach WPH

obejmowały obowiązek uzyskania pozwolenia na wywóz (relatywnie mało restrykcyjny instrument autonomicznej polityki handlowej UE) wybranych kategorii produktów medycznych i szczepionek. Zaznaczyć należy, że większość tych ograniczeń, z wyjątkiem pozwoleń na eksport szczepionek, już nie obowiązuje (stan na czerwiec 2021 r.), zostały one zniesione po pierwszej fali pandemii, w 2020 r. Wyniki badań potwierdzają zatem, że w okresie pandemii COVID-19 nie nastąpił radykalny zwrot WPH w kierunku protekcjonizmu. Ponadto pandemia nie miała znaczącego wpływu na decyzje i działania podejmowane w czasie jej trwania, gdyż większość z nich była wynikiem już trwających procesów (negocjacje umów handlowych i inwestycyjnych, powołanie głównego urzędnika ds. egzekwowania przepisów handlowych, kwestie subwencji dla Airbusa, tymczasowe porozumienie odwoławcze w ramach systemu rozstrzygania sporów WTO) – a zatem i tak zostałyby one wdrożone.

Wydaje się, bazując na dotychczasowych doświadczeniach, że wskazane byłyby skoordynowane w skali międzynarodowej działania, w tym w ramach WTO, czy innych organizacji międzynarodowych, na rzecz podjęcia wspólnych inicjatyw w sytuacjach nadzwyczajnych. Tylko wspólne działania w skali międzynarodowej pozwolą bowiem uniknąć trudności w zakresie zaopatrzenia w towary „krytyczne” – zresztą Unia Europejska wystąpiła z taką inicjatywą już pod koniec 2020 r. Działania Unii Europejskiej mają charakter regionalny, co w warunkach globalizacji, w szczególności międzynarodowych łańcuchów dostaw, z jakimi obecnie mamy do czynienia, nie stanowi rozwiązania pojawiających się tego typu problemów w przyszłości.

Literatura

Ambroziak, A. (2021). Does the European Single Market Exist in the Era of a Coronavirus Pandemic? The Case of Intra and Extra-EU Trade in COVID-19-related Products, *Studia Europejskie*, 1, s. 63–83.

Baldwin, R., Evenett, S.J. (2020). Introduction. W: *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work* (s. 1–19), R. Baldwin, S.J. Evenett (eds.). Londyn: Centre for Economic Policy Research.

Bown, Ch.P. (2020a). COVID-19: Demand spikes, export restrictions, and quality concerns imperil poor country access to medical supplies. W: *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work* (s. 31–48), R. Baldwin, S.J. Evenett (eds.). Londyn: Centre for Economic Policy Research.

Bown, Ch. P. (2020b). *EU limits on medical gear exports put poor countries and Europeans at risk*, <https://www.pii.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/eu-limits-medical-gear-exports-put-poor-countries-and> (dostęp: 12.06.2021).

COVID-19 Guidelines (2020). *COVID-19 Guidelines for border management measures to protect health and ensure the availability of goods and essential services*, OJ C 86, 16.03.2020.

Deloitte (2020). *EU overview on COVID-19 customs and trade measures*, <https://www2.deloitte.com/ro/en/pages/business-continuity/articles/EU-overview-on-COVID-19-customs-and-trade-measures.html> (dostęp: 10.06.2021).

Directive (EU) 2015/1535 of the European Parliament and the Council of 9 September 2015 laying down a procedure for the provision of information in the field of technical regulations and of rules on Information Society services (codification), OJ L 241, 17.09.2015.

Dugiel, W., Mikołajek-Gocejna, M. (2020). The European Union's Trade and COVID-19, *Studia Europejskie*, 4, s. 75–90.

European Commission (2021). *Negotiations and agreements*, <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/> (dostęp: 20.07.2021).

European Commission (2021a). *Agreements*, <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1395> (dostęp: 20.07.2021).

European Commission (2021b). *Chief Trade Enforcement Officer*, <https://ec.europa.eu/trade/trade-policy-and-you/contacts/chief-trade-enforcement-officer/> (dostęp: 20.07.2021).

European Commission (2021c). *EU triggers procedure to temporarily suspend trade preferences for Cambodia*, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_19_988 (dostęp: 20.07.2021).

European Commission (2021d). *Joint Statement of the United States and the European Union on a Tariff Agreement*, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/statement_20_1512 (dostęp: 20.07.2021).

Eurostat (2021). *EU trade since 2015 of COVID-19 medical supplies*, <https://data.europa.eu/data/data-sets/> (dostęp: 10.06.2021).

Federation of German Industries (2020). *Export controls and export bans over the course of the COVID-19 pandemic. Position – Foreign Trade Policy, Document Number: D 1169*, https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/bdi_covid19_e.pdf (dostęp: 12.06.2021).

Global Trade Alert (2021). *Tackling COVID-19 together*, <https://www.globaltradealert.org/reports/5> (dostęp: 15.06.2021).

Komisja Europejska (2020). Wniosek, Rozporządzenie Rady zmieniające rozporządzenie (UE) 2017/2454 w odniesieniu do dat rozpoczęcia stosowania ze względu na kryzys związany z COVID-19, Bruksela, dnia 8.05.2020 r., COM (2020) 201 final, 2020/0084.

Mazur, G. (2021). The European Union's Common Commercial Policy and the COVID-19 pandemic: Reactions and challenges. W: *Toward the „new normal” after COVID-19 – a post-transition economy perspective* (s. 44–53), E. Mińska-Struzik, B. Jankowska (red.). Poznań: Poznań University of Economics and Business.

Orbie, J., de Ville, F. (2020). *Impact of the COVID-19 Crisis on EU Trade Policy: Our Five Cents to the Debate*. Bruges: Institute on Comparative Regional Integration.

Pauwelyn, J. (2020). Export restrictions in times of pandemic: Options and limits under international trade agreements. W: *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work* (s. 1–17), R.E. Baldwin, S.J. Evenett (eds.). Londyn: CEPR Press.

Pirker, B. (2020). Rethinking solidarity in view of the wanting internal and external EU law framework concerning trade measures in the context of the COVID-19 crisis, *European Papers*, 5(1), s. 573–585.

Płowiec, U. (2002). *Unia Europejska a Polska*. Warszawa: Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości.

Synowiec, E. (2004). Wspólna polityka handlowa. W: *Unia Europejska*, t. 1 (s. 239–290), E. Kaweczka-Wyrzykowska, E. Synowiec (red.). Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.

TARIC, (2021). TARIC Consultation, https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en (dostęp: 12.06.2021).

WTO (2020). *Trade in Medical Goods in the Context of Tackling COVID-19: Developments in the First Half of 2020, Information Note, 22 December 2020*, https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/medical_goods_update_e.pdf (dostęp: 10.06.2021).

Dokumenty

Commission Decision 2020/491 of 3 April 2020 on relief from import duties and VAT exemption on importation granted for goods needed to combat the effects of the COVID-19 outbreak during 2020, OJ L 103, 3.04.2020.

Commission Decision (EU) 2020/1101 of 23 July 2020 amending Decision (EU) 2020/491 on relief from import duties and VAT exemption on importation granted for goods needed to combat the effects of the COVID-19 outbreak during 2020/1101, OJ L 241, 27.07.2020.

Commission Decision (EU) 2020/1573 of 28 October 2020 amending Decision (EU) 2020/491 on relief from import duties and VAT exemption on importation granted for goods needed to combat the effects of the COVID-19 outbreak during 2020, OJ L 359, 29.10.2020.

Commission Decision (EU) 2021/660 of 19 April 2021 amending Decision (EU) 2020/491 on relief from import duties and VAT exemption on importation granted for goods needed to combat the effects of the COVID-19 outbreak during 2020 (notified under document C (2021) 2693); OJ L 140, 23.04.2021.

Commission Implementing Regulation (EU) 2020/402 of 14 March 2020 making the exportation of certain products subject to the production of an export authorization, OJ L 77, 15.03.2020.

Commission Implementing Regulation (EU) 2020/426 of 19 March 2020 amending Implementing Regulation (EU) 2020/402 making the exportation of certain products subject to the production of an export authorization, OJ L 84I, 20.03.2020.

Commission Implementing Regulation (EU) 2020/568 of 23 April 2020 making the exportation of certain products subject to the production of an export authorization, OJ L 129, 4.04.2020.

Commission Implementing Regulation (EU) 2020/894 of 29 June 2020 amending Implementing Regulation (EU) 2019/159 imposing definitive safeguard measures against imports of certain steel products, OJ L206, 30.06. 2020.

Commission Implementing Regulation (EU) 2021/111 of 29 January 2021 making the exportation of certain products subject to the production of an export authorization, OJ L 31I, 30.1.2021.

Commission Implementing Regulation (EU) 2021/442 of 11 March 2021 making the exportation of certain products subject to the production of an export authorization, OJ L 85/190, 12.03.2021.

Commission Implementing Regulation (EU) 2021/521 of 24 March 2021 making specific arrangements to the mechanism making the exportation of certain products subject to the production of an export authorization, OJ L 104, 25.03.2021.

Commission Implementing Regulation (EU) 2021/734 of 5 May 2021 amending Implementing Regulation (EU) 2021/521 making specific arrangements to the mechanism making certain products subject to the production of an export authorization, OJ L 158, 6.05.2021.

Commission Implementing Regulation (EU) 2020/894 of 29 June 2020 amending Implementing Regulation (EU) 2019/159 imposing definitive safeguard measures against imports of certain steel products, OJ L206, 30.06. 2020.

Commission Implementing Regulation (EU) 2021/1071 of 29 June 2021 amending Implementing Regulation (EU) 2021/442 and Implementing Regulation (EU) 2021/521 related to the mechanism making certain products subject to the production of an export authorization, OJ L 230, 30.06.2021.

Council Directive (EU) 2020/2020 of 7 December 2020 amending Directive 2006/112/EC as regards temporary measures in relation to value added tax applicable to COVID-19 vaccines and in vitro diagnostic medical devices in response to the COVID-19 pandemic, OJ L 419, 11.12.2020.

COVID-19 – Indicative List of Products Eligible to Be Imported Duty-VAT free, Reference: Commission Decision (EU) 2020/491 of 3 April 2020 on relief from import duties and VAT exemption on importation granted for goods needed to combat the effects of the COVID-19 outbreak during 2020 (notified under document C (2020) 2146).

Directive (EU) 2015/1535 of the European Parliament and the Council of 9 September 2015 laying down a procedure for the provision of information in the field of technical regulations and of rules on Information Society services (codification), OJ L 241, 17.09.2015.

European Commission (2020). Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Central Bank, the European Investment Bank and the Eurogroup, Coordinated economic response to the COVID-19 Outbreak, Brussels, 13.03.2020, COM (2020) 112 final.

European Commission (2020a). Communication from the Commission the implementation of the Green Lanes under the Guidelines for border management measures to protect health and ensure the availability of goods and essential services, Brussels, C(2020) 1897 final, OJ C 96, 24.03.2020.

European Commission (2020b). Guidelines: Facilitating Air Cargo Operations during COVID-19 outbreak, C (2020) 2010 final, 26. 03. 2020.

Opinion of the Court of 11 November 1975 given pursuant to Article 228 of the EEC Treaty – Avis 1/75, European Court Reports 1975.

Regulation of the European Parliament and of the Council No 2015/479 of 11 March 2015 on common rules for exports, OJ L 83/34, 27.03.2015.

Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, Dz. Urz. UE C 306, 17. 12. 2007.

WTO document G/TFA/W/24, 29 September 2020.

WTO document G/MA/QR/N/EU/4/Add.1, 8 April 2020.

WTO document G/MA/QR/N/EU/4/Add.2, 7 May 2020.

WTO document G/MA/QR/N/EU/4/Add.3, 16 June 2020.

HANDEL ZAGRANICZNY POLSKI NA TLE HANDLU UNII EUROPEJSKIEJ W OBLICZU PANDEMII COVID-19

Ewa Dziawgo

Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy
Instytut Prawa i Ekonomii
Email: edziawgo@ukw.edu.pl

Streszczenie: Handel międzynarodowy jest ważnym elementem procesów internacjonalizacji i globalizacji, a tym samym jest istotnym czynnikiem wpływającym na rozwój gospodarczy. Pandemia COVID-19 zakłóciła międzynarodowe powiązania w gospodarce światowej. Celem opracowania jest prezentacja i porównanie wyników badań oraz ocena zmian w handlu zagranicznym Polski na tle handlu Unii Europejskiej. Analiza obejmuje lata 2019–2020.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, handel wewnątrzunijny, import, eksport

Klasyfikacja JEL: F14, F15

10.1. Wstęp

W procesach internacjonalizacji oraz globalizacji istotnym ogniwem jest handel międzynarodowy. Jest on ważnym czynnikiem – stymulatorem mającym znaczny wpływ na rozwój gospodarczy danego kraju oraz regionu.

Pandemia COVID-19 zakłóciła zakres i głębokość współczesnych międzynarodowych powiązań w gospodarce światowej. Wprowadzenie wielu radykalnych ograniczeń aktywności społecznej i gospodarczej, zakłócenia w transporcie

międzynarodowym a także załamanie produkcji w ramach poszczególnych państw znalazło odzwierciedlenie w spadku wolumenu światowego handlu. Według raportu World Trade Organization (WTO) w 2020 r. wolumen światowego handlu towarami zmniejszył się o 5,3% wobec roku poprzedniego. Najgorsza sytuacja wystąpiła w drugim kwartale 2020 r., kiedy to zanotowano spadek o 15% w porównaniu z analogicznym okresem w 2019 r. Stało się to w konsekwencji wprowadzanych przez państwa na całym świecie obostrzeń, blokad i ograniczeń, m.in. w podróżowaniu. Celem podjętych przedsięwzięć było wpłynięcie na ograniczenie rozprzestrzeniania się pandemii COVID-19.

Unia Europejska należy do liderów światowego handlu towarami (tabela 10.1). W 2019 r. jej udział w eksporcie światowym wynosił 15,9% (drugie miejsce po Chinach), natomiast import stanowił 14% wartości światowego importu towarami. W 2019 r. (wobec 2018 r.) obroty towarowe w eksporcie wzrosły o 3,48%, a w imporcie o 1,5%. Także w stosunku do pozostałych liderów światowego handlu wzrost obrotów w eksporcie uplasował UE na trzecim miejscu, a w imporcie na miejscu czwartym. Bilans handlowy UE w 2019 r. był dodatni i wynosił 191,3 mld EUR.

Tabela 10.1. Udział UE-27 w światowym handlu towarami, dynamika obrotów towarowych oraz bilans handlowy w 2019 r. (w %)

Wyszczególnienie	Eksport	Import	Dynamika obrotów towarowych (rok 2018 = 100)		Bilans handlowy (w mld EUR)
			eksport	import	
UE-27	15,90	14,00	103,48	101,50	191,30
USA	11,00	16,50	104,16	103,70	-824,70
Chiny	16,70	13,30	105,68	102,20	383,80
Japonia	4,70	4,60	100,84	101,60	-13,60
Korea Południowa	3,60	3,10	94,57	99,20	34,80

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

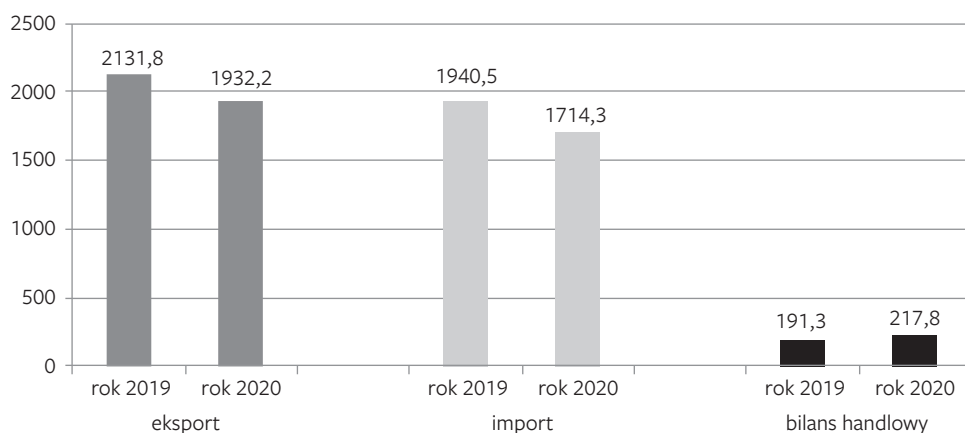
W 2020 r. skutki pandemii COVID-19 znalazły odbicie również w spadku obrotów handlowych w eksporcie i imporcie UE (rysunek 10.1).

W 2019 r. wartość eksportu towarów UE wynosiła 2131,8 mld EUR. W 2020 r. zaznaczył się jego spadek o 9,4% do poziomu 1932,2 mld EUR. Z kolei w 2019 r. wartość importu równa była 1940,5 mld EUR, a w następnym roku odnotowano spadek o 11,7% do wielkości 1714,3 mld EUR. Bilans handlowy w 2020 r. był dodatni i wynosił 217,8 mld EUR.

Na tle światowego handlu towarami w 2020 r. udział Polski w eksporcie wynosił 1,54% i był większy o 0,14 p.p. od udziału w 2019 r. Z kolei w imporcie światowym

nasz udział ukształtował się na poziomie 1,44% i w stosunku do 2019 r. był większy o 0,06 p.p. Celem opracowania jest prezentacja, porównanie wyników i ocena zmian w handlu zagranicznym Polski na tle zmian handlu zagranicznego Unii Europejskiej. Badania przeprowadzono dla lat 2019–2020 i dotyczą one handlu towarami. Obliczenia, analiza wyników oraz ilustracja graficzna została przeprowadzona na podstawie danych WTO, Eurostatu oraz GUS.

Rysunek 10.1. Obroty w handlu zagranicznym oraz bilans handlowy UE-27 w latach 2019–2020 (w mld EUR)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

10.2. Ogólna charakterystyka zmian wartości obrotów światowego i unijnego handlu towarami pod wpływem pandemii

Ważne miejsce dla rozwoju gospodarki danego kraju zajmuje handel zagraniczny, który poprzez oddziaływanie na efektywność gospodarowania w znacznym stopniu wpływa na rozmiar i strukturę PKB. Międzynarodowa wymiana handlowa przyczynia się m.in. do [Rymarczyk, 2012; Budnikowski, 2003; Rynarzewski, 2005; Misala, 2011; Bożyk, 2004]:

- międzynarodowego podziału pracy i możliwości specjalizacji danego kraju w określonej produkcji,
- zwiększania zakresu postępu technologicznego poprzez import nowoczesnych technologii oraz zaawansowanych technologicznie produktów,
- rozszerzania rynków zbytu,
- wzrostu konkurencyjności, a tym samym do motywowania przedsiębiorstw do poszukiwania i wdrażania rozwiązań zwiększających wydajność pracy,

przyczyniających się do redukcji kosztów oraz podwyższających jakość wytwarzanych wyrobów,

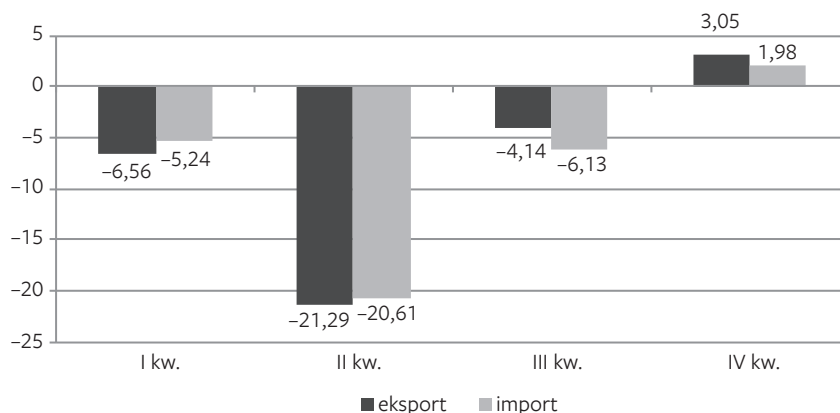
- e) podejmowania działań w zakresie podnoszenia kwalifikacji pracowników, rozwoju badań, wprowadzania innowacyjności i doskonalenia procesów technologicznych.

Jedenastego marca 2020 r. Światowa Organizacja Zdrowia (World Health Organization, WHO) uznała chorobę COVID-19 (wywołowaną przez koronawirus SARS-CoV-2) za pandemię. Wprowadzanie radykalnych obostrzeń zarówno w działalności gospodarczej, jak i społecznej negatywnie wpłynęło na światową gospodarkę. Ograniczenia transportowe związane z zamknięciem granic dodatkowo niekorzystnie dotknęły światowy handel oraz siatkę międzynarodowych zależności produkcyjnych w ramach globalnych łańcuchów dostaw.

W całym 2020 r. odnotowano spadek wolumenu światowego obrotu towarami o 5,3% w stosunku do roku poprzedniego. Wartość światowego eksportu w 2020 r. spadła o 7,5% i wynosiła 17,58 bln USD. Z kolei w przypadku importu towarów odnotowano spadek jego wartości o 7,6% do poziomu 17,81 bln USD [WTO, 2021]. Skutki pandemii w globalnym handlu towarami były szczególnie widoczne w drugim kwartale 2020 r., kiedy to wolumen światowego handlu towarami obniżył się o 15% w porównaniu z drugim kwartałem 2019 r.

Na rysunku 10.2 przedstawiono kształtowanie się zmian wartości eksportu i importu światowego handlu towarami w poszczególnych kwartałach 2020 r. w stosunku do odpowiednich kwartałów roku poprzedniego.

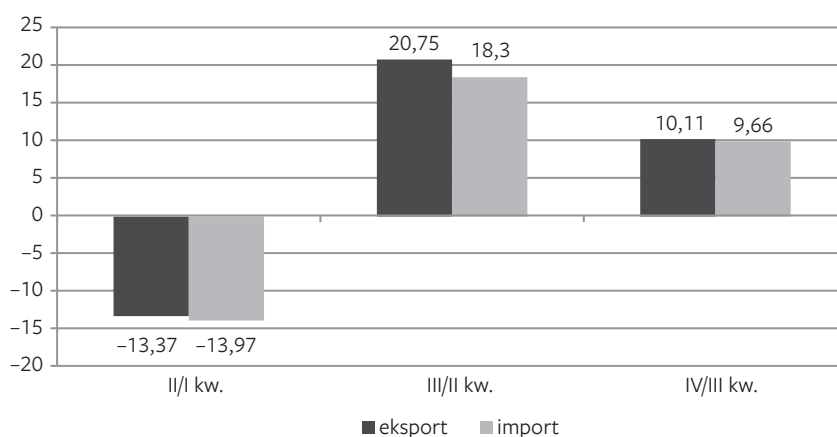
Rysunek 10.2. Dynamika światowego handlu towarami w 2020 r. w ujęciu kwartalnym (zmiana względem roku poprzedniego w %)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych WTO [2021].

W stosunku do drugiego kwartału 2019 r. w analogicznym okresie 2020 r. wartość eksportu zmniejszyła się o 21,29% a importu o 20,61%. W drugiej połowie 2020 r. na skutek spadku zakażeń koronawirusem SARS-CoV-2 nastąpiło poluzowanie nałożonych ograniczeń i blokad, co znalazło odzwierciedlenie m.in. we wzroście wartości eksportu i importu w trzecim i czwartym kwartale 2020 r. (rysunek 10.3). Szybszy wzrost handlu i produkcji był wspierany przez wdrażane programy pomocowe rządów wielu państw. W trzecim kwartale 2020 r. wartość eksportu wzrosła o 20,75% w stosunku do kwartału drugiego i ukształtowała się na poziomie 4,49 bln USD. W tym czasie import wzrósł o 18,3% do wielkości 4,52 bln USD. W czwartym kwartale 2020 r. odnotowano kolejny wzrost wartości obrotów w handlu światowym towarami w stosunku do kwartału poprzedniego, przy czym eksport wzrósł o 10,11% do wielkości 4,94 bln USD, a import o 9,66% do poziomu 4,96 bln USD.

Rysunek 10.3. Dynamika światowego handlu towarami w 2020 r. w ujęciu kwartalnym (zmiana względem poprzedzającego kwartału w %)

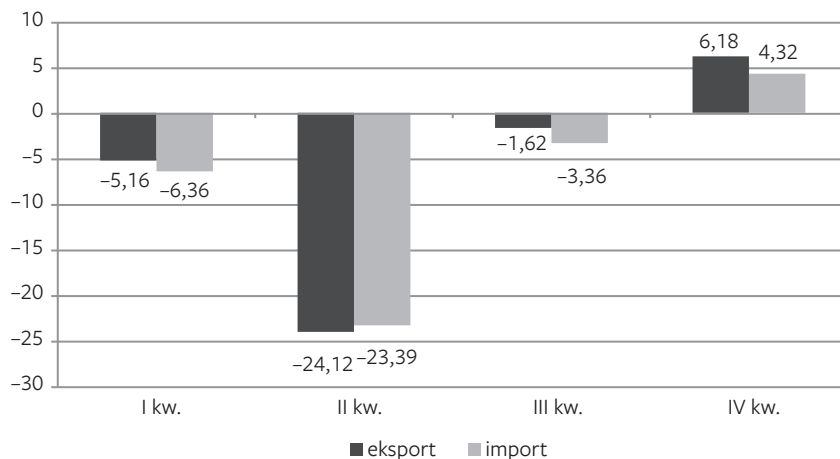


Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych WTO [2021].

Również w przypadku w przypadku Unii Europejskiej szczególnie niekorzystne skutki pandemii zostały odnotowane w drugim kwartale 2020 r. Wówczas w stosunku do drugiego kwartału 2019 r. nastąpił spadek wartości eksportu towarami o 24,12% a importu o 23,39% (rysunek 10.4).

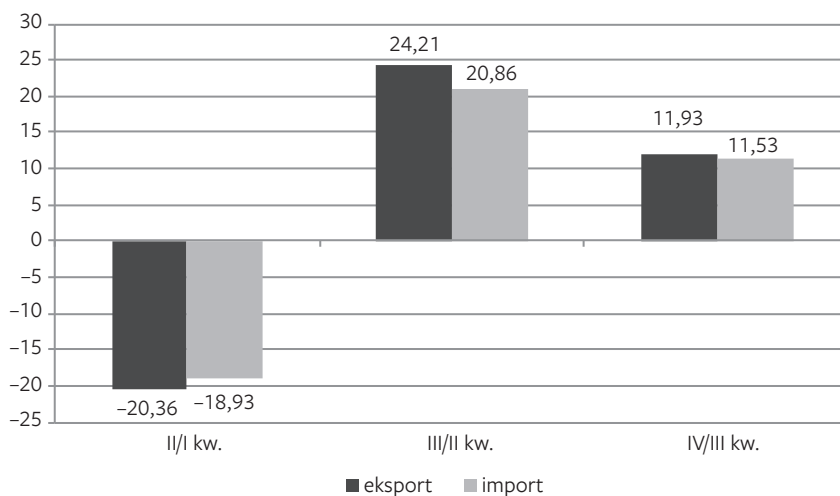
W drugim półroczu 2020 r. w handlu towarami odnotowano pewną poprawę sytuacji (rysunek 10.5). W porównaniu z drugim kwartałem w trzecim wystąpił wzrost wartości eksportu o 24,21% a importu o 20,86%. Wartość eksportu ukształtowała się na poziomie 1,39 bln USD, a wartość importu osiągnęła poziom 1,29 bln USD.

Rysunek 10.4. Dynamika zewnętrznego handlu towarami UE w 2020 r. w ujęciu kwartalnym (zmiana względem roku poprzedniego w %)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych WTO [2021].

Rysunek 10.5. Dynamika zewnętrznego handlu towarami UE w 2020 r. w ujęciu kwartalnym (zmiana względem poprzedzającego kwartału w %)



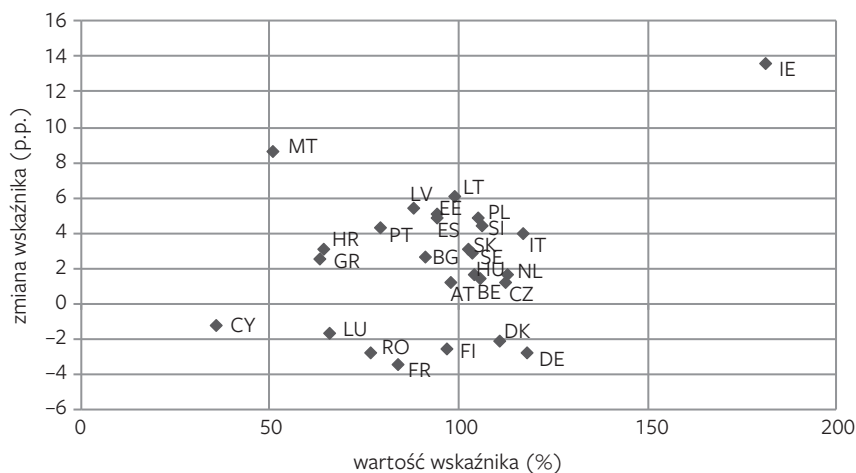
Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych WTO [2021].

W kolejnym, czwartym kwartale zaznaczył się ponowny wzrost obrotów w handlu UE w stosunku do kwartału poprzedniego, przy czym eksport wzrósł o 11,93% do wielkości 1,55 bln USD, a import o 11,53% do poziomu 1,45 bln USD. Ponadto w czwartym kwartale 2020 r. odnotowano wzrost eksportu (o 6,18%) i importu (o 4,32%) rok do roku.

Na poprawę sytuacji UE w eksporcie i imporcie towarami w znaczny sposób wpłynęło otwieranie granic, zmniejszanie ograniczeń w zakresie przekraczania granic, uruchomienie przez Komisję Europejską, Europejski Fundusz Inwestycyjny oraz Europejski Bank Centralny w ramach łagodzenia wstrząsów gospodarczych środków finansowych, instrumentów finansowych w formie programów ramowych UE, przeznaczanych m.in. dla małych i średnich przedsiębiorstw. Wprowadzono również mechanizmy ułatwiające stymulację gospodarki m.in. czasowe poluzowanie reguł fiskalnych. Rządy państw wprowadziły pakiety i programy pomocowe kompleksowych rozwiązań dla firm w ramach wsparcia przedsiębiorstw i przeciwdziałania gospodarczemu skutkom pandemii COVID-19¹.

Wskaźnik pokrycia eksportu importem (*Trade Coverage, TC*) określa, jaki udział wydatków na import pokrywają wpływy z eksportu, a także bezpośrednio informuje o skali nadwyżki handlowej. Na rysunku 10.6 przedstawiono kształtowanie się wskaźnika pokrycia importu eksportem w krajach członkowskich UE oraz zmiany wartości tego wskaźnika w stosunku do roku 2019. Wskaźnik dotyczy całkowitego eksportu i importu tych państw w zakresie obrotu towarami ogółem.

Rysunek 10.6. Wartości wskaźnika pokrycia importu eksportem w r. 2020 oraz zmiany tego wskaźnika w stosunku do 2019 r. w krajach członkowskich UE



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

W 2020 r. dwanaście państw UE miało analizowany wskaźnik TC powyżej 100%. W tej grupie znalazło się dziesięć państw, których wartość wskaźnika wzrosła w stosunku do roku poprzedniego. Grupę tą tworzą: Belgia, Czechy, Irlandia,

¹ W Polsce Tarcza Antykryzysowa i Tarcza Finansowa.

Włochy, Węgry, Holandia, Polska, Słowacja, Słowenia i Szwecja. W przypadku Polski wskaźnik pokrycia importu eksportem wynosił 105,35% (w stosunku do 2019 wzrósł o 4,85 p.p.), jednakże liderem w tej grupie państw jest Irlandia, której wartość wskaźnika wzrosła o 13,66 p.p. i wynosiła 181,4%. Dwa państwa miały wskaźnik pokrycia importu eksportem powyżej 100% pomimo spadku jego wartości w stosunku do roku poprzedniego. Dotyczy to Danii (TC = 111,12%) oraz Niemiec (TC = 117,88%).

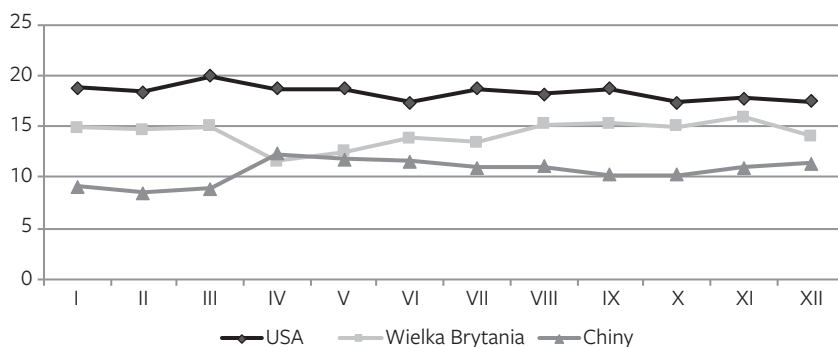
Piętnaście państw Unii w 2020 r. miało współczynnik TC poniżej 100%, z czego w przypadku pięciu krajów dodatkowo zaznaczył się spadek wartości tego wskaźnika w stosunku do roku poprzedniego. W grupie tych państw znalazły się: Cypr, Luksemburg, Rumunia, Finlandia i Francja.

10.3. Zagraniczny handel towarami Unii Europejskiej

W 2020 r. w unijnym handlu zagranicznym towarami odnotowano nadwyżkę handlową, która wynosiła 217,8 mld EUR. W czołówce partnerów handlowych UE zarówno w eksporcie, jak i imporcie towarów znalazły się takie państwa jak: USA, Chiny, Wielka Brytania, Szwajcaria, Rosja, Turcja, Japonia i Norwegia. Udział w eksporcie tych państw z UE był następujący: USA – 18,3%, Wielka Brytania – 14,4%, Chiny – 10,5%, Szwajcaria – 7,4%, Rosja – 4,1%, Turcja – 3,6%, Japonia – 2,9%, Norwegia – 2,5%.

Na rysunku 10.7 przedstawiono kształtowanie się udziału trzech wiodących partnerów handlowych w eksporcie towarami z UE, czyli USA, Wielkiej Brytanii i Chin w 2020 r.

Rysunek 10.7. Udział trzech wiodących państw w eksporcie z UE (od stycznia do grudnia 2020 r., w %)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

W pierwszym kwartale 2020 r. analizowany udział w eksporcie z UE tych trzech państw zachowuje podobny trend. W kwietniu zaznaczył się spadek udziału Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii w eksporcie z Unią, natomiast w przypadku Chin odnotowano jego zwiększenie. W kwietniu Chiny stały się drugim wiodącym państwem w eksporcie z UE. W kolejnych miesiącach spadek udziału w eksporcie z UE występuje w przypadku:

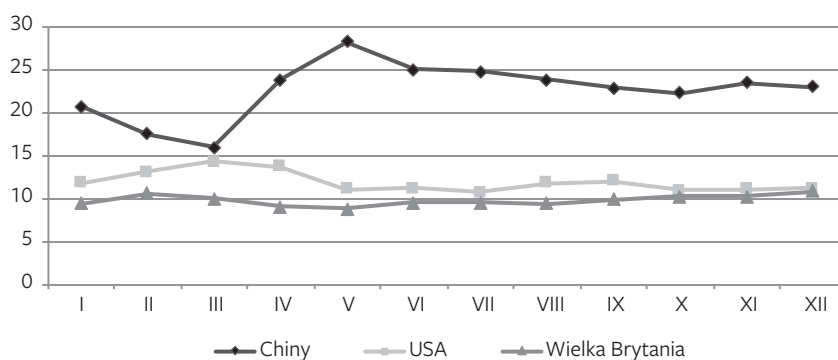
- a) USA: w czerwcu i październiku,
- b) Wielkiej Brytanii: lipcu, październiku i grudniu,
- c) Chin: we wrześniu.

W porównaniu ze styczniem, w grudniu udział Chin w eksporcie z UE zwiększył się, natomiast w przypadku Wielkiej Brytanii i USA zaznaczył się nieznaczny jego spadek.

Jeśli idzie o import towarów do UE, to udział głównych partnerów handlowych Unii kształtował się następująco: Chiny – 22,4%, USA – 11,8%, Wielka Brytania – 9,8%, Szwajcaria – 6,3%, Rosja – 5,5%, Turcja – 3,6%, Japonia – 3,2%, Norwegia – 2,5%.

Rysunek 10.8 jest ilustracją zmian miesięcznego udziału w imporcie towarów do UE trzech liderów handlowych: Chin, USA i Wielkiej Brytanii w 2020 r.

Rysunek 10.8. Udział trzech wiodących państw w imporcie towarów do UE (od stycznia do grudnia 2020 r., w %)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

W przypadku Chin ich udział w imporcie z UE kształtował się następująco:

- a) w pierwszym kwartale zaznaczył się spadek importu z Chin, w wyniku którego w marcu udział Chin był tylko o 1,7 p.p. większy od udziału drugiego wiodącego państwa w analizowanym handlu z UE – Stanów Zjednoczonych,
- b) w kwietniu i maju odnotowano znaczny wzrost analizowanego udziału (o ponad 12 p.p.) i w maju udział Chin był już ponad 2,5-krotnie większy od udziału Stanów Zjednoczonych,

- c) od czerwca do października występował spadek importu Chin do Unii i w październiku udział Chin w imporcie był już tylko 2-krotnie większy od udziału USA,
- d) w listopadzie odnotowano niewielki wzrost, a w grudniu nieznaczny spadek importu Chin do UE.

W kształtowaniu się udziału Stanów Zjednoczonych w imporcie z UE występuje niemal odwrotna sytuacja, niż miało to miejsce w przypadku Chin. Z kolei, Wielka Brytania charakteryzuje się najmniejszymi wahaniami udziału w imporcie z UE, gdyż zmieniał się on w granicach 8,74% – 10,22%.

W eksporcie zagranicznym Unii największy udział w 2020 r. (podobnie jak w 2019 r.) miały Niemcy (29,6%), a w dalszej kolejności Włochy (11,0%) i Francja (10,3%). Polska w tej strukturze zajęła 9. miejsce z udziałem 3,2%. Również w zagranicznym imporcie unijnym największy udział przypadł Niemcom – 22,0%. Kolejni liderzy w tym zakresie to Holandia (17,8%) oraz Francja (10,1%). Polska w tym rankingu zajęła 6. miejsce z 4,3%. W tabeli 10.2 przedstawiono udział poszczególnych państw UE w handlu zagranicznym.

Tabela 10.2. Zmiany udział poszczególnych państw UE w handlu zagranicznym Unii oraz zmiany wartości eksportu i importu w 2020 r. w stosunku do 2019 r. (w %)

Wyszczególnienie	Udział w handlu zagranicznym				Dynamika obrotów towarowych w handlu zagranicznym UE (rok 2019 = 100)	
	eksport		import			
	2019	2020	2019	2020	eksport	import
UE-27	100	100	100	100	90,6	88,34
Belgia	6,50	6,80	7,90	7,90	93,97	87,99
Bułgaria	0,50	0,50	0,70	0,70	89,99	91,42
Czechy	1,70	1,80	2,10	2,40	92,98	97,33
Dania	2,20	2,40	1,50	1,60	97,76	91,37
Niemcy	29,60	29,60	21,00	22,00	90,59	92,67
Estonia	0,20	0,30	0,20	0,20	106,91	96,55
Irlandia	4,50	4,90	2,90	3,10	98,22	96,19
Grecja	0,80	0,70	1,40	1,20	81,20	76,90
Hiszpania	5,60	5,40	7,80	7,20	87,03	81,18
Francja	11,60	10,30	10,90	10,10	79,92	81,56
Chorwacja	0,20	0,30	0,30	0,30	94,47	100,59
Włochy	11,00	11,00	9,40	9,00	90,21	84,75
Cypr	0,10	0,10	0,20	0,20	97,53	94,64
Łotwa	0,20	0,30	0,20	0,20	100,6	90,65
Litwa	0,60	0,70	0,60	0,50	94,59	79,34

Wyszczególnienie	Udział w handlu zagranicznym				Dynamika obrotów towarowych w handlu zagranicznym UE (rok 2019 = 100)	
	eksport		import			
	2019	2020	2019	2020	eksport	import
Luksemburg	0,10	0,10	0,20	0,10	80,59	56,64
Węgry	1,10	1,20	1,60	1,70	95,86	97,12
Malta	0,10	0,10	0,20	0,10	95,89	64,69
Holandia	10,30	10,50	17,50	17,80	92,08	89,91
Austria	2,40	2,40	2,00	2,00	90,41	88,78
Polska	2,90	3,20	4,10	4,30	99,99	92,53
Portugalia	0,80	0,80	1,10	1,00	87,78	81,95
Rumunia	0,90	0,80	1,20	1,20	86,94	90,34
Słowenia	0,50	0,70	0,80	0,90	114,06	102,47
Słowacja	0,80	0,80	0,90	0,80	98,99	85,38
Finlandia	1,40	1,40	1,10	1,00	89,21	82,78
Szwecja	3,20	3,40	2,50	2,50	95,47	86,12

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

W porównaniu z 2019 r. w przypadku trzynastu państw, wśród których znajduje się również Polska, w 2020 r. odnotowano nieznaczny wzrost ich udziału w zagranicznym eksporcie unijnym. W państwach tych wartość analizowanego wzrostu kształtowała się następująco:

- a) Irlandia: 0,4 p.p.,
- b) Belgia i Polska: 0,3 p.p.,
- c) Dania, Holandia, Słowenia i Szwecja: 0,2 p.p.,
- d) Czechy, Estonia, Chorwacja, Łotwa, Litwa, Węgry: 0,1 p.p.

W stosunku do czterech państw (Francji, Hiszpanii, Rumunii i Grecji) odnotowano nieznaczne zmniejszenie się ich udziału w strukturze zagranicznego eksportu unijnego, przy czym największy spadek wystąpił w przypadku Francji (o 1,3 p.p.).

W pozostałych krajach członkowskich, ich udział w eksporcie zagranicznym Unii w 2020 r. nie zmienił się.

Z analizy dynamiki zmian wartości zagranicznego eksportu w 2020 r. wobec 2019 r. wynika, że jego wzrost charakteryzował tylko trzy kraje: Słowenię (14,06%), Estonię (6,91%) oraz Łotwę (0,6%). W pozostałych państwach Unii wartość obrotów związanych z eksportem zagranicznym zmniejszyła, przy czym największe spadki wartości odnotowano w Luksemburgu (19,41%), Grecji (18,8%) oraz Rumunii (13,06%).

W Polsce zaznaczył się niewielki spadek (o 0,01%) wartości eksportu towarów poza Unię. Wartość naszego eksportu wynosiła 62 mld EUR.

Z porównania struktury udziału poszczególnych państw UE w zagranicznym imporcie unijnym wynika, że w 2020 r. nieznacznie zwiększył się on (wobec roku 2019) w ośmiu państwach, wśród których znajduje się Polska. Państwa te charakteryzowały się następującym wzrostem rozpatrywanego importu:

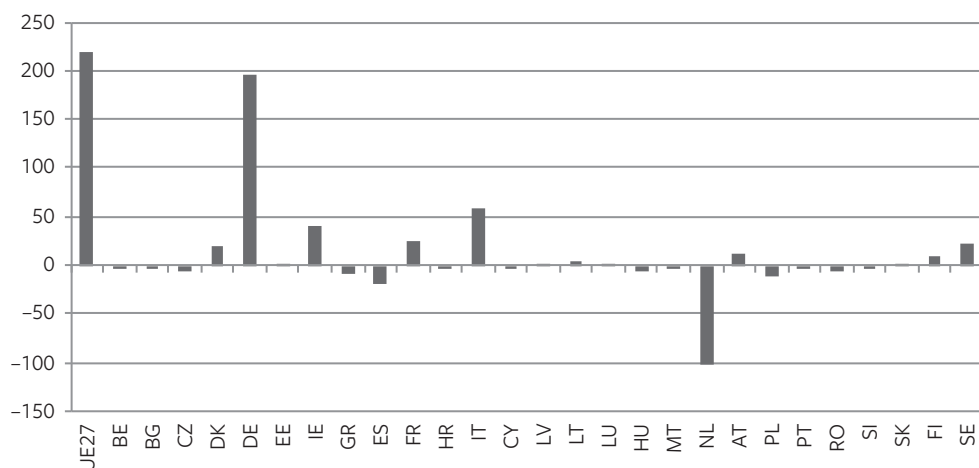
- a) Czechy i Holandia: 0,3 p.p.,
- b) Irlandia i Polska: 0,2 p.p.,
- c) Dania, Niemcy, Węgry i Słowenia: 0,1 p.p.

W przypadku dziesięciu krajów Unii odnotowano mniejszy ich udział w strukturze zagranicznego importu, przy czym największym spadek dotyczył Francji (o 0,8 p.p.). Pozostałymi państwami w tej grupie są: Hiszpania, Włochy, Grecja, Litwa, Malta, Portugalia, Luksemburg, Finlandia i Słowacja. Dziewięć państw Unii nie wyróżniło się zmianami w strukturze swojego udziału w zagranicznym imporcie unijnym.

Analiza dynamiki zmian wartości importu zagranicznego Unii w 2020 r. pozwala zauważyć, że w stosunku do 2019 r. tylko w Chorwacji (0,59%) i Słowenii (2,47%) wystąpił jego wzrost. W pozostałych państwach zaznaczył się spadek wartości, przy czym znaczne jego zmniejszenie charakteryzowało Luksemburg (43,36%), Malte (35,31%), a w dalszej kolejności Grecję (23,1%), Litwę (20,66%), Hiszpanię (18,82%), Francję (18,44%) i Portugalię (18,05%). W Polsce w roku 2020 wartość poza unijnego importu wynosiła 73,5 mld EUR i była o 7,47% mniejsza wobec importu z roku poprzedniego.

Na rysunku 10.9 przedstawiono bilans handlowy poszczególnych państw UE osiągnięty w 2020 r. w handlu towarami poza EU.

Rysunek 10.9. Bilans handlowy UE z krajami poza Unią w 2020 r. (w mld EUR)



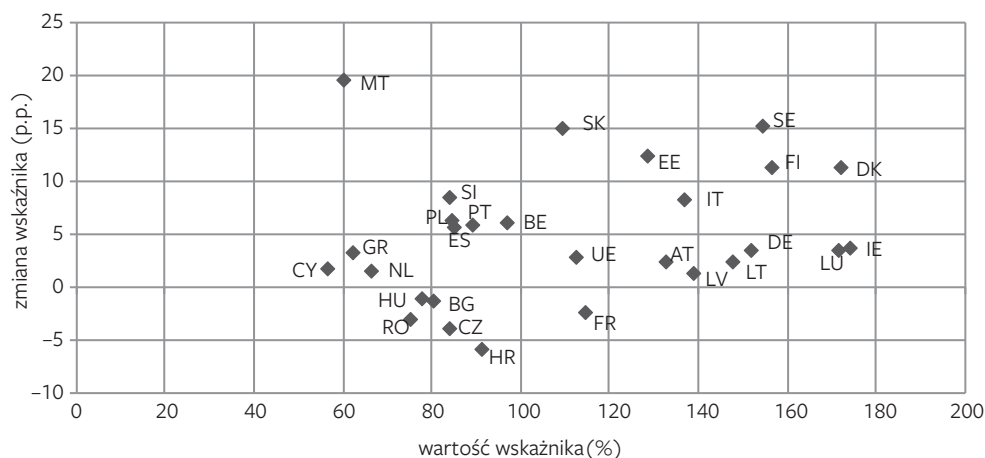
Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

W zagranicznym handlu Unii nadwyżka handlowa charakteryzowała trzynaście krajów członkowskich. Liderem w tym zakresie były Niemcy, których saldo handlowe wynosiło 195,3 mld EUR, a w dalszej kolejności Włochy (57,2 mld EUR) i Irlandia (39,9 mld EUR). W pozostałych dziesięciu państwach odnotowano następujące nadwyżki handlowe: Francja – 25,1 mld EUR, Szwecja – 22,9 mld EUR, Dania – 19,2 mld EUR, Austria – 11,5 mld EUR, Finlandia – 9,6 mld EUR, Litwa – 4,1 mld EUR, Łotwa – 1,5 mld EUR, Słowacja – 1,4 mld EUR, Estonia – 1,1 mld EUR i Luksemburg 0,3 mld EUR.

W 2020 r. czternaście państw Unii wykazało ujemny bilans handlowy. Największy deficyt handlowy odnotowano w Holandii (102,6 mld EUR), a następnie w Hiszpanii (18,2 mld EUR) i w Polsce, gdzie ukształtował się on na poziomie 11,5 mld EUR.

Unia Europejska w 2020 r. w handlu zagranicznym osiągnęła nadwyżkę handlową o 12,8% większą od tej z 2019 r., wynoszącą 217,8 mld EUR.

Rysunek 10.10. Wskaźnik pokrycia importu zagranicznego krajów UE ich eksportem zagranicznym w 2020 r. oraz zmiany wartości tego wskaźnika wobec 2019 r.



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

Z analizy wskaźnika pokrycia importu zagranicznego krajów UE ich eksportem zagranicznym, wynika, że:

- 13 państw UE miało analizowany wskaźnik TC powyżej 100%. W tej grupie znalazło się 12 państw, dla których jego wartość wzrosła w stosunku do roku poprzedniego. Grupę tą tworzą: Dania, Niemcy, Estonia, Irlandia, Włochy, Łotwa, Litwa, Luksemburg, Austria, Finlandia i Szwecja. Francja miała wskaź-

nik pokrycia importu eksportem powyżej 100% pomimo spadku jego wartości w stosunku do roku poprzedniego (TC = 114,52%);

- b) 14 państw Unii w 2020 r. miało współczynnik TC poniżej 100%, z czego w przypadku pięciu państw dodatkowo zaznaczył się spadek wartości jego w stosunku do roku poprzedniego. W grupie tych państw znalazły się: Bułgaria, Czechy, Chorwacja, Węgry i Rumunia;

Polska charakteryzowała się współczynnikiem TC równym 84,3% (jego wartość wzrosła o 6,29 p.p. w stosunku do 2019 r.).

10.4. Wewnętrzny handel towarami

W 2020 r. wewnętrzny handel towarami wykazał nadwyżkę handlową w wysokości 60,9 mld EUR. W stosunku do 2019 r., eksport wewnętrzny zmniejszył się o 7,39% i osiągnął wartość 2,84 bln EUR. Z kolei obroty w imporcie zmniejszyły się o 7,55% i ukształtowały się na poziomie 2,78 bln EUR.

W tabeli 10.3 przedstawiono udział poszczególnych państw UE w handlu wewnętrznym oraz zmiany wartości ich eksportu i importu w stosunku do 2019 r.

Tabela 10.3. Zmiany udział poszczególnych państw UE w handlu wewnętrznym oraz zmiany wartości eksportu i importu w stosunku do 2019 r. (w %)

Wyszczególnienie	Udział w handlu wewnętrznym				Dynamika obrotów towarowych w handlu wewnętrznym (rok 2019 = 100)	
	eksport		import			
	2019	2020	2019	2020	eksport	import
UE-27	100	100	100	100	92,61	92,45
Belgia	8,50	8,30	7,60	7,60	91,06	92,68
Bułgaria	0,60	0,60	0,70	0,70	95,85	90,80
Czechy	4,60	4,70	3,90	3,90	94,59	91,85
Dania	1,70	1,70	1,90	2,10	94,14	100,86
Niemcy	22,70	22,30	23,10	23,30	90,92	93,09
Estonia	0,30	0,30	0,40	0,40	96,00	93,27
Irlandia	1,80	2,20	1,10	1,20	114,00	96,27
Grecja	0,60	0,60	0,90	1,00	99,64	97,19
Hiszpania	5,80	5,80	6,00	5,80	91,96	88,83
Francja	8,50	8,00	12,40	12,10	87,34	90,35
Chorwacja	0,30	0,40	0,70	0,60	99,39	90,91
Włochy	8,00	7,80	8,00	7,70	90,31	89,06

Wyszczególnienie	Udział w handlu wewnątrzunijnym				Dynamika obrotów towarowych w handlu wewnątrzunijnym (rok 2019 = 100)	
	eksport		import			
	2019	2020	2019	2020	eksport	import
Cypr	0,00	0,00	0,20	0,20	72,61	90,6
Łotwa	0,30	0,30	0,40	0,40	101,21	96,17
Litwa	0,50	0,60	0,70	0,70	98,23	96,42
Luksemburg	0,40	0,30	0,60	0,60	82,78	90,02
Węgry	2,80	2,90	2,60	2,60	94,86	92,26
Malta	0,10	0,00	0,10	0,10	74,38	73,93
Holandia	13,50	13,60	7,60	7,80	93,86	94,79
Austria	3,50	3,60	4,20	4,20	93,41	92,14
Polska	5,70	6,10	5,20	5,40	99,24	96,03
Portugalia	1,40	1,30	2,00	1,80	90,62	85,96
Rumunia	1,60	1,60	2,10	2,10	91,08	94,41
Słowenia	0,90	0,90	0,80	0,80	91,31	88,29
Słowacja	2,10	2,10	2,10	2,10	93,66	93,61
Finlandia	1,20	1,10	1,50	1,50	87,39	94,12
Szwecja	2,40	2,50	3,10	3,20	94,48	95,56

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

W eksporcie wewnątrzunijnym największy udział miały Niemcy (22,3%), a w dalszej kolejności Holandia (13,6%) oraz Belgia (8,3%). Polska w strukturze eksportu wewnątrzunijnego w 2020 r. zajęła 6. miejsce z udziałem 6,1%. W 2019 r. Polska znajdowała się w tym zestawieniu na 7. miejscu.

W stosunku do 2019 r. w przypadku dziewięciu państw odnotowano w 2020 r. niewielki wzrost ich udziału w eksporcie wewnątrzunijnym. Wzrost ten kształtował się następująco:

- a) Irlandia i Polska: 0,4 p.p.,
- b) Czechy, Chorwacja, Litwa Węgry, Holandia, Austria i Szwecja: 0,1 p.p.

Osiem państw charakteryzowało się nieznacznym spadkiem udziału w strukturze eksportu wewnątrzunijnego, przy czym największy spadek wystąpił w przypadku Francji (o 0,5 p.p.). W grupie tych państw znalazły się również Niemcy, Belgia, Włochy, Luksemburg, Malta, Portugalia i Finlandia. W pozostałych krajach UE ich udział w strukturze eksportu wewnątrzunijnego w 2020 r., w stosunku do 2019 r., nie zmienił się.

Z analizy dynamiki zmian wartości eksportu wewnątrzunijnego w 2020 r. (wobec 2019 r.) wynika, że wzrost wartości eksportu charakteryzował dwa kraje: Irlandię (14%) oraz Łotwę (1,21%). Reszta państw Unii odznaczyła się mniejszym eksportem

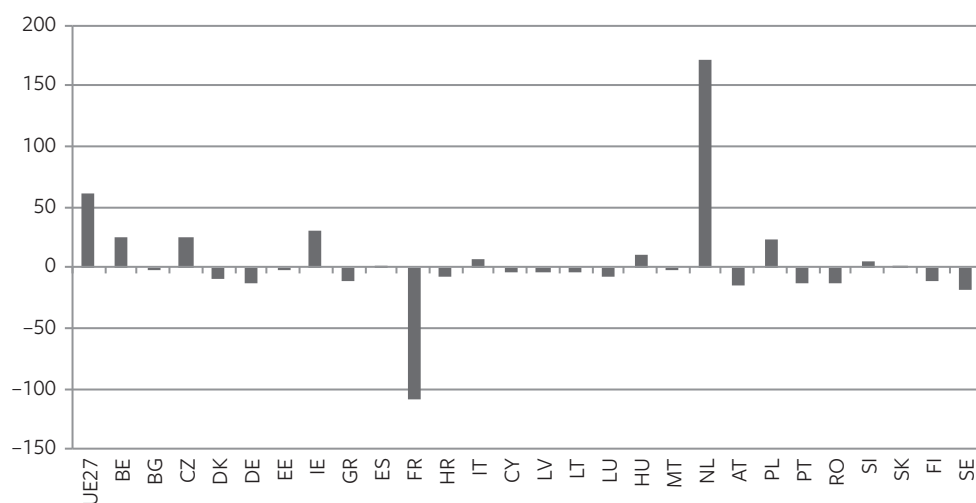
wewnątrzunijnym, przy czym największe spadki odnotowano na Cyprze (27,39%), a następnie na Malcie (25,62%), we Francji (12,66%) oraz w Finlandii (12,61%). W Polsce został odnotowany niewielki spadek wartości eksportu wewnątrzunijnego (o 0,76%), który ukształtował się na poziomie 174,8 mld EUR.

W imporcie wewnątrzunijnym, podobnie jak w eksporcie, największy udział w 2020 r. przypadł Niemcom (23,3%). Drugie miejsce zajęła Francja (12,1%), a trzecie – Holandia (7,8%). Polska w imporcie wewnątrzunijnym znalazła się na 7. miejscu z udziałem wynoszącym 5,4%.

W stosunku do 2019 r., w 2020 r. w strukturze importu wewnątrzunijnego zaznaczył się nieznaczny wzrost udziału w przypadku siedmiu państw, wśród których znajduje się również Polska ze wzrostem o 0,2 p.p. W grupie tych państw znajduje się także Holandia, Dania, Niemcy, Irlandia, Grecja i Szwecja. Pięć państw odznaczyło się spadkiem swojego udziału w wewnątrzunijnym imporcie. Należą do nich: Francja, Włochy, Hiszpania, Portugalia i Chorwacja. W pozostałych krajach ich udział w strukturze analizowanego importu w 2020 r. pozostał bez zmiany.

Z porównania dynamiki zmian wartości importu wewnątrzunijnego w 2020 r. wobec 2019 r. nieznaczny wzrost odnotowano tylko w Danii (o 0,86%). W pozostałych państwach Unii rozpatrywany import wykazał niższe wartości w stosunku do roku poprzedniego. Największe spadki charakteryzowały Maltę (23,07%), a w dalszej kolejności Portugalię (14,04%), Słowenię (11,71%), Hiszpanię (11,17%) oraz Włochy (10,94%). W Polsce osiągnął wartość 151,3 mld EUR i był mniejszy o 3,97% od importu w 2019 r.

Rysunek 10.11. Bilans handlu wewnątrzunijnego w 2020 r. (w mld EUR)

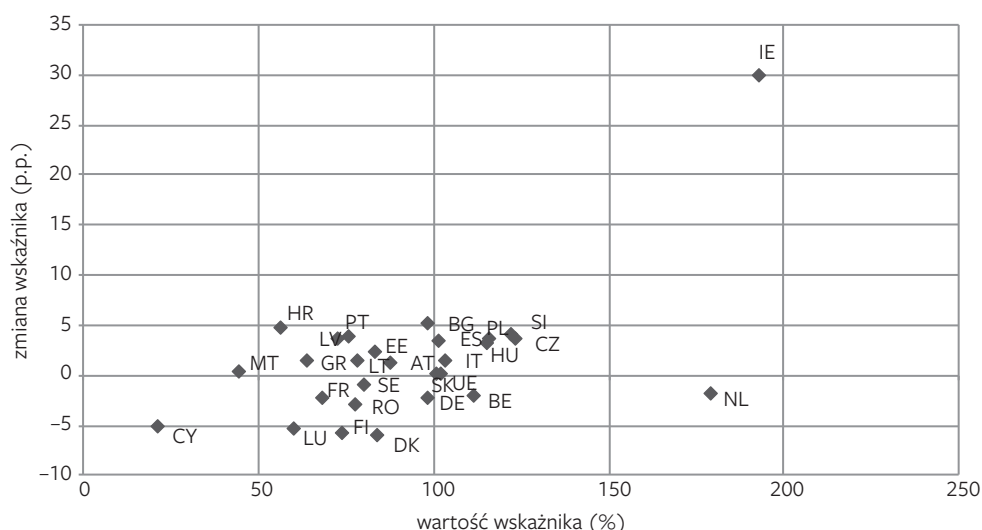


Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

W 2020 r. dodatni bilans handlowy wewnątrzunijny (rysunek 10.11) charakteryzował dziesięć państw: Belgię (24,5 mld EUR), Czechy (24,9 mld EUR), Włochy (6,4 mld EUR), Węgry (10,8 mld EUR), Polskę (23,5 mld EUR), Holandię (171,1 mld EUR), Słowenię (4,8 mld EUR), Hiszpanię (2,3 mld EUR), Irlandię (30,8 mld EUR) i Słowację (0,5 mld EUR). Polska w grupie tych państw znalazła się na 5 miejscu pod względem uzyskanej nadwyżki handlowej.

Nadwyżka handlowa Unii ukształtowała się na poziomie 60,9 mld EUR.

Rysunek 10.12. Wskaźnik pokrycia importu wewnątrzunijnego eksportem wewnątrzunijnym w 2020 r. oraz zmiany wartości tego wskaźnika wobec 2019 r.



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

Rysunek 10.12 ilustruje kształtowanie się wartości wskaźnika pokrycia importu wewnątrzunijnego eksportem wewnątrzunijnym w 2020 r. oraz jego zmiany tego wobec 2019 r. Z analizy wartości wskaźnika pokrycia importu wewnątrzunijnego eksportem wewnątrzunijnym wynika, że:

- a) z dziesięciu państw UE, które miało analizowany wskaźnik TC powyżej 100% w przypadku ośmiu wartość wskaźnika wzrosła w stosunku do roku poprzedniego. Grupę tą tworzą: Czechy, Irlandia, Estonia, Hiszpania, Włochy, Węgry, Polska i Słowenia. W przypadku Polski wskaźnik pokrycia importu eksportem wynosił 115,3% (w stosunku do 2019 r. wzrósł o 3,73 p.p.). Liderem w tej grupie państw jest Irlandia, której wartość wskaźnika wzrosła o 30 p.p. i osiągnęła 192,94%. Dwa państwa miały wskaźnik pokrycia importu eksportem powyżej

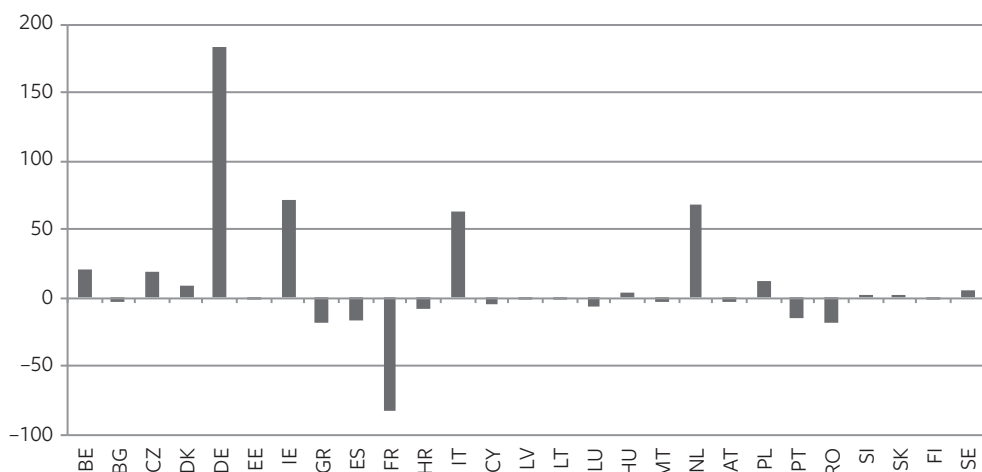
- 100% pomimo spadku jego wartości w stosunku do 2019 r. Sytuacja ta wystąpiła w przypadku Belgii (TC = 111,55%) oraz Holandii (TC = 178,76%);
- b) siedemnaście państw Unii w 2020 r. miało współczynnik TC poniżej 100%, z czego w przypadku ośmiu państw dodatkowo zaznaczył się spadek wartości tego wskaźnika w stosunku do 2019 r. W grupie tych państw znalazły się: Dania, Niemcy (TC = 98,12), Francja, Luksemburg, Rumunia, Cypr, Finlandia i Szwecja.

10.5. Wybrane (pozostałe) aspekty obrazu zagranicznego handlu Polski w 2020 r.

W okresie od stycznia do grudnia 2020 r. eksport Polski wyniósł 237,5 mld EUR z czego 73,8% (175,4 mld EUR) stanowił eksport do UE, a 57,9% (137,5 mld EUR) do krajów strefy euro. W tym samym okresie import Polski wyniósł 225,5 mld EUR, z czego 67,3% (151,9 mld EUR) przypada na kraje UE, zaś 57,1% (128,7 mld EUR) na kraje strefy euro.

Na rysunku 10.13 przedstawiono bilans handlowy Polski w 2020 r. na tle bilansów handlowych osiągniętych przez pozostałe państwa Unii Europejskiej z całkowitego handlu zagranicznego towarami.

Rysunek 10.13. Bilans handlowy państw UE osiągnięty z całkowitego handlu zagranicznego towarami ogółem w 2020 r. (w mld EUR)

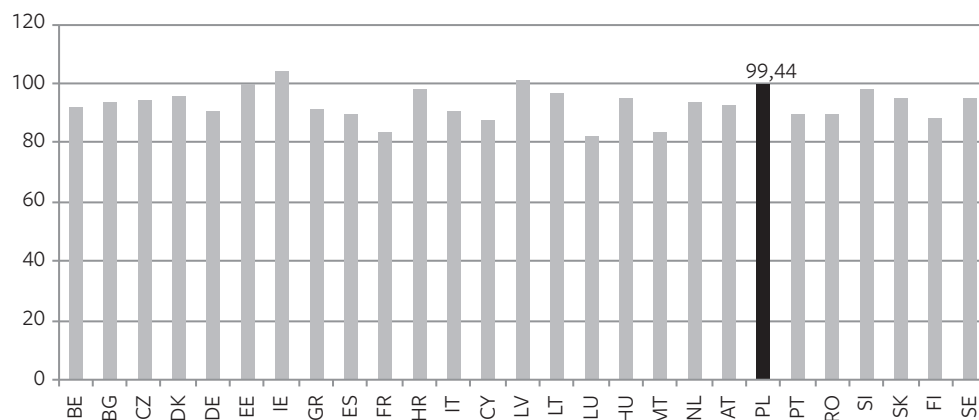


Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

W 2020 r. w całkowitym handlu zagranicznym towarami dwanaście państw UE osiągnęło dodatnie saldo handlowe. W tej grupie jest Polska, która z nadwyżką

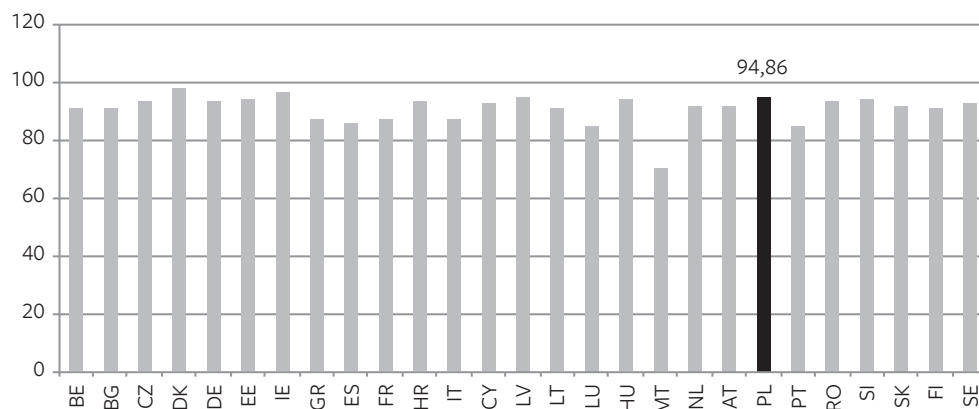
handlową w wysokości 12,07 mld EUR zajęła 7. miejsce. Liderem są Niemcy, których saldo handlowe wynosiło 183,21 mld EUR. W dalszej kolejności znalazły się: Irlandia (70,76 mld EUR), Holandia (68,5 mld EUR), Włochy (63,59 mld EUR), Belgia (20,7 mld EUR) oraz Czechy (18,5 mld EUR). Wśród pozostałych państw UE z dodatnim bilansem handlowym w 2020 r. znalazły się: Dania (9,49 mld EUR), Szwecja (5,1 mld EUR), Węgry (4,3 mld EUR), Słowenia (2,39 mld EUR) i Słowacja (1,88 mld EUR).

Rysunek 10.14. Dynamika (rok 2019 = 100) wartości całkowitego eksportu towarami państw UE (w %)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

Rysunek 10.15. Dynamika (rok 2019 = 100) wartości całkowitego importu towarami państw UE (w %)

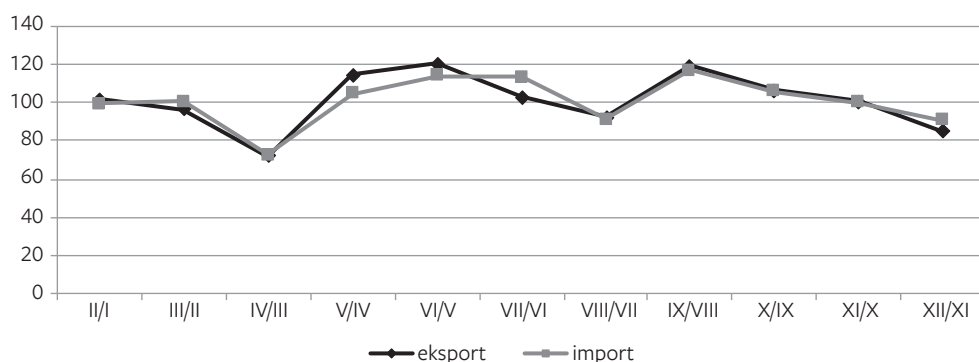


Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

Wartość całkowitego eksportu towarami, który osiągnęła Polska w 2020 r. była mniejsza o 0,56% w stosunku do jego wartości odnotowanej w 2019 r. Pod względem dynamiki wzrostu wartości tego eksportu Polska na tle państw Unii Europejskiej zajęła 3. miejsce (po Irlandii i Łotwie).

W porównaniu do 2019 r. wszystkie państwa Unii Europejskiej w 2020 r. charakteryzowały się spadkiem wartości całkowitego importu towarów. W przypadku Polski wartość rozpatrywanego importu w 2020 r. była mniejsza o 5,14% w stosunku do 2019 r. Ten wynik uplasował Polskę na tle pozostałych państw Unii Europejskiej na 3. miejscu (po Irlandii i Danii).

Rysunek 10.16. Dynamika miesięcznych zmian (miesiąc poprzedni = 100) wartości zagranicznego eksportu i importu Polski w 2020 r. (w %)

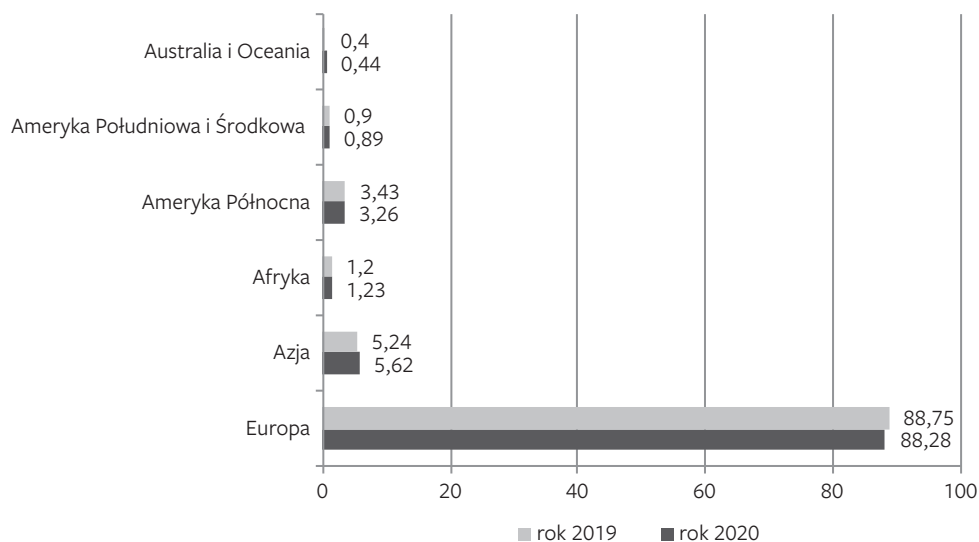


Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

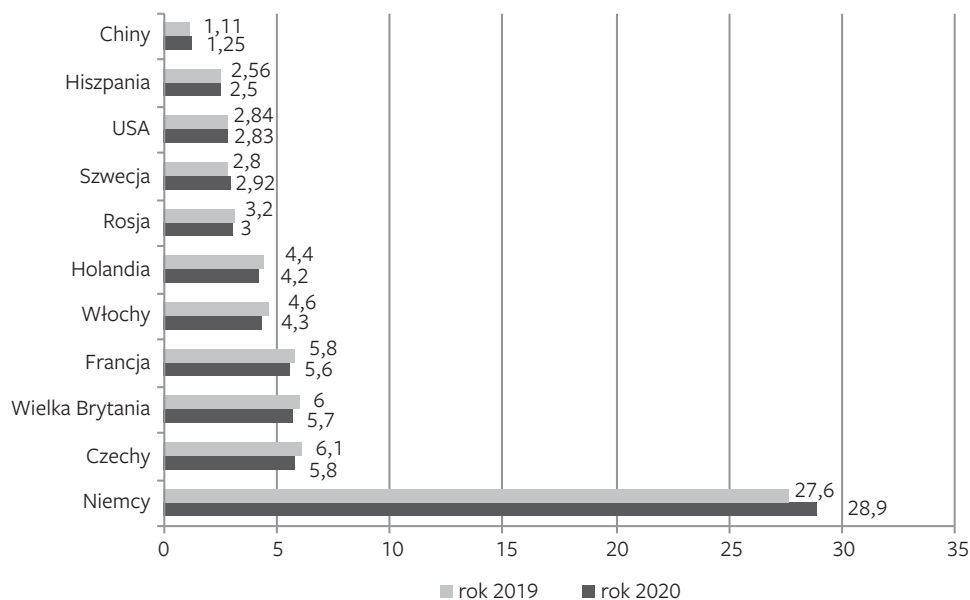
W analizowanym okresie (styczeń – grudzień 2020 r.) w kwietniu, sierpniu i grudniu zaznaczył się spadek wartości zagranicznego eksportu i importu Polski w stosunku do miesiąca poprzedniego. W ciągu roku największy spadek odnotowano w kwietniu. Wówczas wartość eksportu zmniejszyła się o 28,23% a importu o 27,25%.

Okresy od maja do czerwca oraz od września do listopada charakteryzowały się wzrostem wartości zagranicznego eksportu i importu w stosunku do miesiąca poprzedniego (wskaźniki powyżej 100%), przy czym jesienią ich dynamika były coraz mniejsza. W porównaniu z listopadem, w grudniu zaznaczył się drugi znaczniejszy spadek wartości eksportu (o 15,27%) i importu (o 9,59%), który charakteryzował handel zagraniczny Polski.

Zjawiskiem charakterystycznym naszego eksportu i importu jest znaczna koncentracja na rynku europejskim (rysunki 10.17 i 10.19).

Rysunek 10.17. Eksport Polski od stycznia 2019 do grudnia 2020 r. według kontynentów (w %)

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych MRPiT [2021] i GUS [2021].

Rysunek 10.18. Eksport Polski od stycznia 2019 do grudnia 2020 r. według głównych partnerów handlowych (w %)

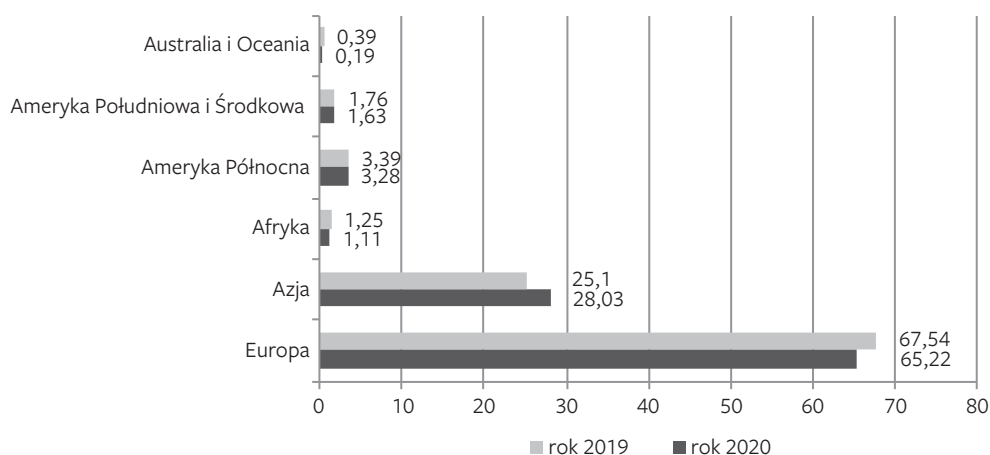
Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych MRPiT [2021] i GUS [2021].

Znaczna część, gdyż prawie 90% eksportu Polski, trafia do krajów Europy. Kolejne miejsca ze względu na jego wartość zajmują Azja i Ameryka Północna. Jednakże udział tych kontynentów w analizowanej strukturze eksportu Polski jest znacznie mniejszy i wynosi odpowiednio: 5,62% oraz 3,26%. W stosunku do 2019 r. w 2020 r. zmniejszył się udział naszego eksportu do Europy, Ameryki Północnej, Ameryki Południowej i Środkowej. Natomiast nieznaczny wzrost zaznaczył się w przypadku Azji, Australii i Oceanii oraz Afryki.

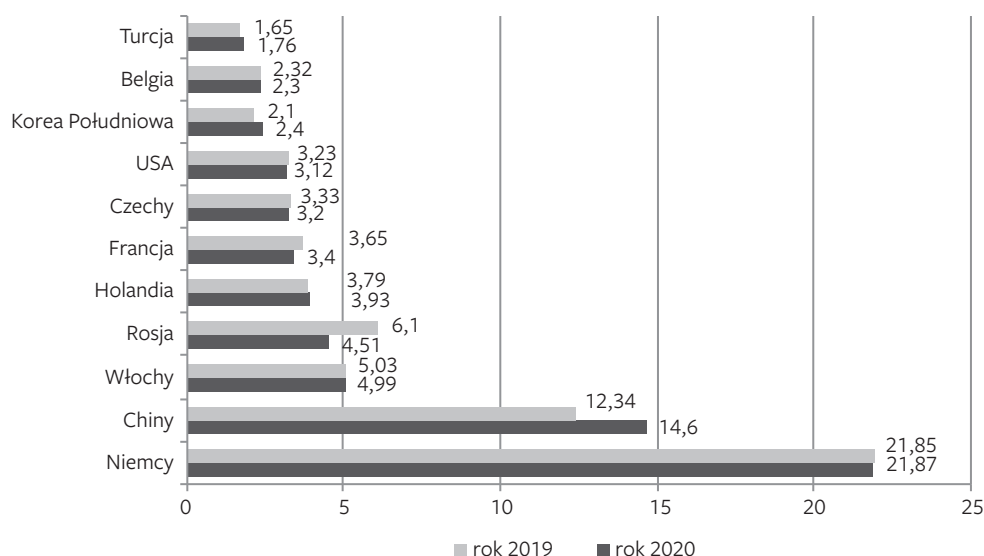
Niemcy są najważniejszym partnerem handlowym Polski w eksporcie. Ich udział w 2020 r. wynosił 28,9% i był o 1,3 p.p. większy niż w 2019 r. W porównaniu z Niemcami udział kolejnych trzech największych partnerów handlowych Polski w eksporcie – Czech, Wielkiej Brytanii i Francji jest prawie 5-krotnie mniejszy. W 2020 r. udział Stanów Zjednoczonych w eksporcie Polski wynosił 2,8% (9. miejsce) a Chin 1,25% (11. miejsce). Oprócz eksportu do Niemiec w 2020 r. zaznaczył się wzrost w stosunku do 2019 r. naszego eksportu do Chin (o 0,14 p.p.) oraz Szwecji (o 0,12 p.p.).

W przypadku importu Polski (rysunek 10.19) największa jego część (65,22%) także pochodzi z Europy. Stosunkowo duży udział analizowanego importu przypada na Azję (28,03%), a kolejne miejsce zajmuje Ameryka Północna (3,28%), której udział jest ponad 8-krotnie mniejszy od udziału Azji. W 2020 r. zwiększył się import towarów z Azji. W przypadku pozostałych kontynentów import do Polski zmniejszył się.

Rysunek 10.19. Import Polski w okresie od stycznia 2019 do grudnia 2020 r. według kontynentów (w %)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych MRPiT [2021] i GUS [2021].

Rysunek 10.20. Import Polski od stycznia 2019 do grudnia 2020 r. według głównych partnerów handlowych (w %)

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych MRPiT [2021] i GUS [2021].

Podobnie jak w eksporcie Niemcy są najważniejszym partnerem handlowym Polski także w imporcie. Ich udział w 2020 r. stanowił 21,87% całego importu Polski. Chiny są pod tym względem drugim, głównym partnerem handlowym Polski. W 2020 r. ich udział wynosił 14,6%. Na 3. miejscu znalazły się Włochy z udziałem importu do naszego kraju na poziomie 5,03% (w 2019 r. na 3. miejscu znajdowała się Rosja). Udział Stanów Zjednoczonych w analizowanej strukturze wynosił 3,1% (8. miejsce). W 2020 r. zaznaczył się wzrost udziału importu do Polski z Niemiec, Holandii, Korei Południowej, Turcji, a przede wszystkim z Chin, natomiast odnotowano spadek importu z Rosji.

W 2020 r. nie zaszły jednak istotne zmiany w udziale naszego eksportu i importu w strukturze geograficznej oraz w strukturze obrotów z głównymi partnerami Polski w handlu zagranicznym.

10.6. Zakończenie

Handel zagraniczny jest bardzo ważnym działem gospodarki narodowej, który w znacznym stopniu przyczynia się do wzrostu produktu narodowego brutto, oferuje stałe i sezonowe miejsca pracy, wpływa na wdrażanie postępu technologicznego,

umożliwia krajowym producentom oferowanie produktów na zagranicznych rynkach, a tym samym stwarza możliwość zwiększania wielkości produkcji, umożliwia dostarczenie przedsiębiorstwom surowców i pośrednich komponentów w celu stworzenia możliwości utrzymania przewagi konkurencyjnej. Rozwój współzależności gospodarek na poziomie globalnym implikuje intensyfikację handlu międzynarodowego. Zwiększająca się konkurencyjność w obszarze handlu międzynarodowego przyczynia się do wzrostu znaczenia prowadzenia odpowiedzialnej polityki handlowej w celu uzyskania większych korzyści gospodarczych.

Pandemia COVID-19 zakłóciła funkcjonowanie gospodarek i przyczyniła się do zmniejszenia aktywności gospodarczej na całym świecie. W 2020 r., a w szczególności w drugim jego kwartale, uwidoczniły się jej skutki. Działania prewencyjne, wpływające na ograniczenia działalności gospodarczej wpłynęły również na kształtowanie się wielkości światowego eksportu i importu, a tym samym bilansu handlowego. Wdrażane programy pomocowe i stymulacyjne miały na celu ograniczanie ekonomicznych skutków pandemii i były wsparciem dla szybkiego powrotu przedsiębiorstw na ścieżkę rozwoju. Stopniowe, powolne otwieranie gospodarek wpłynęło na poprawę sytuacji również w handlu zagranicznym.

W analizowanym okresie odnotowane zmiany wartości polskiego eksportu i importu nie okazały tak dotkliwe, jak w państwach najsilniej dotkniętych pandemią. Głównym partnerem handlowym Polski są Niemcy. Udział naszego eksportu do Niemiec, który już wcześniej był wysoki, w 2020 r. zwiększył o 1,2 p.p. w stosunku do 2019 r. i wyniósł 28,9%. Do Niemiec sprzedano towary o wartości 68,6 mld EUR (o 3,9% więcej niż w 2019 r.). Natomiast w 2020 r. spadł nasz import z Niemiec, którego wartość ukształtowała się na poziomie 49,3 mld EUR (o 5% mniej wobec roku poprzedniego). Towary z Niemiec stanowiły ponad jedną piątą polskiego importu. W 2020 r. zaznaczył się wzrost importu towarów z Chin. Gospodarcze skutki pandemii COVID-19 w handlu zagranicznym szczególnie były widoczne na początku II kwartału, jednakże w następnych okresach odnotowano poprawę sytuacji w handlu zagranicznym Polski. Zakłócenia w gospodarce światowej wywołane pandemią COVID-19 w 2020 r. nie wpłynęły istotnie na zmiany udziału naszego eksportu i importu w strukturze geograficznej obrotów handlu zagranicznego. Mimo trudnych warunków dynamika wzrostu eksportu towarów z naszego kraju była dużo wyższa niż w większości państw Unii Europejskiej. Polski eksport zmniejszył się tylko o 0,56% w stosunku do 2019 r., co dało nam 3. miejsce w UE. Polska – podobnie jak w 2019 r. – w 2020 r. nadal pozostała eksporterem netto. Jej nadwyżka w handlu zagranicznym wyniosła 12,07 mld EUR. W 2020 r. zwiększył się udział Polski w światowym handlu towarami.

Literatura

- Bożyk, P. (2004). *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*. Warszawa: PWE.
- Budnikowski, A. (2003). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: PWE.
- Misala, J. (2011). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*. Warszawa: PWE.
- Rymarczyk, J. (2012). *Biznes międzynarodowy*. Warszawa: PWE.
- Rynarzewski, T. (2005). *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*. Warszawa: PWE.

Internetowe źródła danych

- EUROSTAT, <https://ec.europa.eu/eurostat> (dostęp: 1.07.2021).
- GUS, <https://stat.gov.pl> (dostęp: 1.07.2021).
- MRPiT, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie> (dostęp: 2.07.2021).
- WTO (2021), <https://www.wto.org> (dostęp: 1.07.2021).

UWARUNKOWANIA ODPORNOŚCI POLSKIEGO EKSPORTU WOBEC POZOSTAŁYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ W OKRESIE PANDEMII COVID-19

Aneta Kosztowniak

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Zarządzania i Finansów
Email: aneta.kosztowniak@sgh.waw.pl

Streszczenie: Celem rozdziału jest wskazanie głównych uwarunkowań odporności polskiego eksportu towarów w porównaniu z krajami UE, w ujęciu struktury produktowej i geograficznej oraz przewag komparatywnych, w okresie pandemii COVID-19. W zakresie analizy empirycznej skoncentrowano się na diagnozie zmian dynamiki i struktury eksportu towarów według klasyfikacji BEC i SITC oraz głównych kierunków eksportu w ujęciu geograficznym, a także wkładu grup towarów do eksportu ogółem i ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) w 2020 r. wobec 2019 r. Dane statystyczne pochodzą z baz Eurostatu (Comext) oraz OECD. Sformułowano hipotezę badawczą, iż dywersyfikacja produktowa i geograficzna polskiego eksportu towarów oraz przewagi komparatywne w 2020 r. zadecydowały o jego odporności w porównaniu do pozostałych krajów UE. O odporności polskiego eksportu w okresie pandemii COVID-19 decydowały wskazane przesłanki pozwalające na pozytywną weryfikację hipotezy badawczej, tj.: 1) Zróżnicowana struktura produktowa polskiego eksportu opierająca się na trzech filarach: dóbr pośrednich, żywności i dóbr konsumpcyjnych oraz dóbr inwestycyjnych (a nie tylko jednym filarze). 2) Wzrost popytu na towary, w których Polska utrzymuje ujawnione przewagi komparatywne i spadek popytu na towary o niskich przewagach lub ich braku. 3) Sektorowe działania dostosowawcze w polskim handlu jak np. wzrost

znaczenia eksportu dóbr pośrednich (akumulatorów elektrycznych). 4) Wielokierunkowa struktura eksportu towarów, zarówno na bliższe rynki (Niemcy, kraje EŚW) jak i na dalsze rynki (USA czy Chin), reagujących różnie czasowo na zmiany popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego, która stanowiła mocną ochronę przed spadkiem.

Słowa kluczowe: COVID-19, wymiana handlowa, eksport towarów, RCA, Polska, kraje UE

Klasyfikacja JEL: A10, D24, E22, F13, F20

11.1. Wprowadzenie

Pandemia COVID-19 przyczyniła się do spadku aktywności ekonomicznej oraz załamania w handlu światowym porównywalnego do światowego kryzysu finansowego lat 2007–2008 (*Great Trade Collapse*). Niemniej, o ile spowolnienie w handlu międzynarodowym w wyniku poprzedniego kryzysu miało charakter szoku popytowego, to obecny wiąże się z jednoczesnym nałożeniem szoku podażowego i popytowego.

Obecny spadek obrotów w handlu wynikający z równoczesnego wystąpienia szoku podażowo-popytowego jest następstwem wprowadzenia obostrzeń sanitarnych po stronie producentów oraz konsumentów. W konsekwencji załamanie w handlu dotyczyło zarówno handlu towarami, jak i usługami, chociaż występują pomiędzy nimi różnice w skali spadku i możliwościach odbudowy. O ile handel towarami charakteryzował się w Europie gwałtownym spadkiem w II kw. 2020 r. (tzw. dno kryzysu), to już w kolejnych kwartałach zaczął wykazywać odbudowę. Natomiast załamanie w handlu usługami pozostaje nadal aktualne i możliwości odbudowy ograniczone, ze względu na utrzymywane działania antyepidemiczne¹.

Bank Światowy zwraca uwagę, iż względne utrzymywanie mocy produkcyjnych, przy spadku handlu usługami, odzwierciedla nietypowy charakter obecnej recesji, która najprawdopodobniej zmienia wzorce konsumpcji na rzecz wzrostu znaczenia handlu towarami [World Bank, 2021]. Zgodnie z tą hipotezą popyt na usługi jest „wypychany” przez popyt na towary. Potwierdza to niższy spadek w zakresie handlu towarami niż usługami.

Ze względu na różny poziom rozwoju gospodarczego krajów, ich wyposażenie w zasoby produkcji, kanały zaopatrzenia i eksportu, strukturę handlu czy utrzy-

¹ Dotyczy to zarówno usług rekreacyjnych, hotelowych, jak i transportu prywatnego oraz logistycznego przedsiębiorstw. Popyt na usługi transportowe obniżył się, co wynikało zarówno ze spadku popytu na towary i możliwości przemieszczania się. Ponieważ cechą charakterystyczną eksportu usług jest zlecanie ich świadczenia firmom zewnętrznym, np. w ramach outsourcingu, ograniczeniu uległy również usługi budowlane, łącznościowe oraz inne usługi biznesowe.

mywane przewagi komparatywne wpływ pandemii COVID-10 na ich wymianę był i nadal jest zróżnicowany. Jego charakter i siła zależą w dużym stopniu od stosowanych przez kraje obostrzeń – adekwatnie do sytuacji epidemiologicznej. Dlatego też zauważalne są istotne różnice w skali załamania handlu pomiędzy krajami oraz w samych krajach Unii Europejskiej (UE) zintegrowanych gospodarczo i handlowo. Część krajów unijnych, w tym Polska, wykazały niższe spadki np. eksportu towarów niż Grecja, Niemcy, Francja czy Luksemburg.

Celem rozdziału jest wskazanie głównych uwarunkowań odporności polskiego eksportu towarów w porównaniu do krajów UE w ujęciu struktury produktywnej i geograficznej oraz przewag komparatywnych w okresie pandemii COVID-19.

W zakresie analizy empirycznej skoncentrowano się na diagnozie zmian dynamiki i struktury eksportu towarów według klasyfikacji BEC i SITC² oraz głównych kierunków eksportu w ujęciu geograficznym, a także wyliczonych wkładów grup towarów do eksportu ogółem i ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) w 2020 r. wobec 2019 r. Dane statystyczne pochodzą z baz Eurostatu (Comext) oraz OECD.

Sformułowano hipotezę badawczą, iż dywersyfikacja produktowa i geograficzna polskiego eksportu towarów oraz przewagi komparatywne w 2020 r. zadecydowały o jego odporności w porównaniu do pozostałych krajów UE.

11.2. Ważniejsze uwarunkowania wymiany handlowej i ich zmiany w okresie pandemii

Wybuch pandemii COVID-19 zakłócający warunki podaży i popytu wymiany handlowej prawdopodobnie w przyszłości doczeka się uwzględnienia w modyfikacji dotychczasowych założeń, modeli i teorii handlu międzynarodowego, w tym także ze względu na możliwość ponownego wybuchu pandemii.

Jak dotąd uwarunkowania wymiany w ujęciu teorii handlu międzynarodowego, zwracające głównie uwagę na różnice w kosztach produkcji i ceny czynników produkcji pomiędzy krajami, były uwzględniane w teoriach: przedklasycznych, klasycznych i neoklasycznych oraz współczesnych teorii handlu międzynarodowego [Suranovic, 2010; Wei-Bin, 2008]. Podkreślano ewolucję stopniowego odchodzenia od handlu międzygałęziowego (*interindustry trade*) w kierunku handlu wewnątrzgałęziowego (*intraindustry trade*) [Krugman, Obstfeld 2009,

² Klasyfikacja Towarowa Handlu Zagranicznego według Głównych Kategorii Ekonomicznych (Broad Economic Categories, BEC) oraz Standardowa Klasyfikacja Handlu Międzynarodowego (*Standard International Trade Classification*, SITC) [Eurostat, 2021].

s. 131]. Warto tu wymienić m.in. teorie: Heckschera-Ohlina-Samuelsona³, model Dornbuscha-Fischera-Samuelsona⁴, czy model Helpmana-Melitza-Yeaple'a. Klasyczne i neoklasyczne teorie handlu międzynarodowego, które wyjaśniają tworzenie się struktury handlu międzynarodowego i płynących z niego korzyści, mogą doczekać się modyfikacji, w odpowiedzi na zakłócenia warunków handlu (jak np. pandemia COVID-19) dostosowujących je do coraz bardziej skomplikowanych zależności występujących w gospodarce światowej.

Rozwijane współczesnych teoriach przesłanki handlu wewnątrzgałęziowego (założenia tzw. Nowej Geografii Ekonomicznej, NGE), ujmowane w ramach teorii lokalizacji gospodarczej, również mogą zostać uzupełniane o efekty szoków podażowo-popytowych. Mowa tu o obszarach np. migracji czynników wytwórczych, przyczyn koncentracji produkcji przemysłowej w postaci układu rdzeń-peryferia (*core-periphery pattern*) jak i procesów fragmentacji i defragmentacji łańcuchów dostaw [Krugman, 1991a; 1991b].

W odniesieniu do zakłóceń warunków handlu międzynarodowego będących konsekwencją pandemii COVID-19 wydaje się, że kluczowe znaczenie mają właśnie procesy zachodzące w ramach globalnego łańcucha wartości (*global value chains*, GVC) i dostaw (transportu materiałów i produktów między lokalizacjami). Jedne łańcuchy zostały przerwane czasowo, a inne – być może – ostatecznie⁵.

³ Teoria Heckschera-Ohlina-Samuelsona zakłada, że przyczyną handlu międzynarodowego jest pieniężne zróżnicowanie w skali międzynarodowej kosztów wytwarzania i cen. Podaż i popyt wyznaczają ceny dóbr oraz czynników wytwórczych. Teoria ta umożliwia lepsze zrozumienie przyczyn handlu międzynarodowego, wskazując na różnice w kosztach produkcji między poszczególnymi krajami. Pozwoliła też na sformułowanie wniosków dotyczących wpływu handlu międzynarodowego na ceny czynników produkcji (twierdzenie Heckschera-Ohlina-Samuelsona) oraz płynące z nich dochody (twierdzenie Stolpera-Samuelsona). Według twierdzenia Heckschera-Ohlina „rozwój wolnorynkowej wymiany handlowej prowadzi do zmniejszenia się różnic cen nie tylko tych samych towarów, ale i czynników produkcji, mimo braku ich pełnej przenośności” [Soldaczuk i in., 1983, s. 33].

⁴ Model Dornbuscha-Fischera-Samuelsona (1977) wskazuje na współzależność poziomu płac i struktury obrotów handlowych w dwóch krajach uczestniczących w wymianie międzynarodowej. Model ten stanowi również punkt wyjścia do dalszego rozwijania teorii przewag komparatywnych, np. uwzględniania kosztów transportu (model strategii kompleksowej integracji Yeaple'a, (2003), zmian technologii, które podjęto w neoklasycznych modelach oraz współczesnych teoriach handlu międzynarodowego, jak chociażby w modelu Helpmana-Melitza-Yeaple'a (2004). Zob. Dornbusch i in. [1977].

⁵ Globalny łańcuch wartości (GVC) i globalny łańcuch dostaw odnoszą się do ludzi, ról i działań związanych z produkcją towarów i usług oraz ich dostawą, dystrybucją i czynnościami posprzedażowymi, gdy działania te muszą być skoordynowane w różnych lokalizacjach geograficznych. GVC jest podobny do łańcucha wartości na poziomie branżowym, ale obejmuje operacje na poziomie globalnym. Koncepcja łańcucha wartości jest wykorzystana do analizy handlu międzynarodowego i obejmuje pełny zakres działań, które są wymagane do wprowadzenia produktu: od jego koncepcji, poprzez jego konstrukcję, pozyskiwanie surowców i wkłady pośrednie, jego marketing, dystrybucję i wsparcie dla konsumenta końcowego. Natomiast koncepcja łańcucha dostaw skupia się na transporcie materiałów i produktów między lokalizacjami, często obejmując zmianę własności tych materiałów i produktów. Istnienie globalnego łańcucha wartości (tj. w którym różne etapy produkcji i konsumpcji materiałów i produktów

Współpracujące przedsiębiorstwa w ramach łańcucha GVC są wrażliwe na szoki popytowe, co opisuje tzw. efekt bicia (*bullwhip effect*). Mechanizm ten polega na tym, że w reakcji na znaczny spadek popytu finalnego przedsiębiorstwa ulokowane na kolejnych etapach jeszcze silniej redukują zamówienia na dobra pośrednie, wykorzystując w pierwszej kolejności zgromadzone zapasy. W efekcie skala spadku popytu jest amplifikowana na kolejnych etapach dostaw. W załamaniu handlu związanego z pandemią efekt ten jest dodatkowo wzmacniany przez wprowadzenie w podobnym czasie w wielu krajach (w tym na zintegrowanym obszarze UE) działań antypandemicznych, oznaczających wymuszone przestoje produkcji [Baran, 2020].

Źródłami szoków podażyowych w okresie pandemii były wstrzymania produkcji oraz opóźnienia dostaw wynikające z zaostrzonych zasad przemieszczania się i kontroli granicznych, powodujące ograniczenia w dostawach surowców i półproduktów, zakłócając funkcjonowanie globalnych łańcuchów podaży. Źródłami szoków popytowych było wstrzymanie konsumpcji/zaopatrzenia lub ich przesunięcie w czasie po stronie konsumentów jak i przedsiębiorstw.

Warto dodać, że procesy integracji gospodarczej i wymiany handlowej zachodzące od lat pomiędzy krajami UE oznaczają silne powiązania eksportu i importu. Powiązania te wynikają z intensyfikacji procesu międzynarodowej fragmentacji procesów produkcji (czyli dzielenia procesu wytwórczego na wiele etapów) i realokacji części z tych etapów do gospodarek charakteryzujących się przewagami, np. niższymi kosztami pracy, wymaganymi kwalifikacji siły roboczej, czy dostępem do surowców⁶. Dlatego też ważna jest analiza efektów spowolnienia handlu w krajach UE. Diagnoza przyczyn spowolnienia i skali efektów może w przyszłości być podstawą przyjęcia nowych strategii wymiany handlowej ze strony rządów i przedsiębiorstw.

11.3. Wyniki badań empirycznych zmiany warunków handlu międzynarodowego w następstwie pandemii COVID-19

Autorzy badający efekty wpływu pandemii COVID-19 na handel międzynarodowy stosowali różne podejścia analityczne (narzędziowe), uwzględniając różne okresy oraz zasięg terytorialny. Prezentowane wyniki dotyczą przełomu lat 2020/2021 i pozwalają na wstępne rozpoznanie zmian warunków wymiany handlowej, jak też informują o skali jej załamania.

wartościowych mają miejsce w różnych częściach świata) implikuje globalny łańcuch dostaw zaangażowany w przepływ tych materiałów i produktów w skali globalnej [Antràs, 2020].

⁶ Zob. szerzej np. Chilimoniuk-Przeździecka, Kuźnar [2018].

W jednym z pierwszych opracowań szeroko przedstawiających efekty wpływu COVID-19 i wyjaśniających mechanizmy tego wpływu pt. *Economics in the time of COVID-19* pod redakcją R. Baldwina oraz E. Tomiury [2020] wskazano na główne przyczyny załamania w handlu towarami i usługami. Autorzy zebranych w nim artykułów stwierdzają, że silniejszy wpływ COVID-19 na załamanie handlu towarami trwałego użytku (niż konsumpcyjnymi) wynika z jego wpływu na sektor produkcyjny. Po pierwsze, bezpośrednie zakłócenia w dostawach utrudniają produkcję, ponieważ pandemia skoncentrowała się najpierw w centrum produkcyjnym świata (Azja Wschodnia), a dalej rozprzestrzenia się na główne ośrodki przemysłowe tj. Stany Zjednoczone i Niemcy. Po drugie, zakłócenia w łańcuchach dostaw nasiliły bezpośrednio wstrząsy podażowe, ponieważ sektory produkcyjne w mniej dotkniętych krajach uznały za trudniejsze i/lub droższe pozyskiwanie niezbędnych importowanych środków produkcji z krajów dotkniętych kryzysem, a następnie od siebie nawzajem. Po trzecie, aktualne oraz przyszłe zakłócenia popytu nastąpią z powodu: makroekonomicznych spadków zagregowanego popytu, tj. recesji oraz opóźnień w zakupach konsumpcyjnych i inwestycyjnych.

W opracowaniu stwierdza się, iż załamanie w handlu jest wynikiem jednoczesnego szoku podażowego i popytowego wywołanego przez pandemię. Wskazuje się także, że w zakresie, w jakim COVID-19 jest szokiem podażowym, eksport spadnie najbardziej w krajach, które są najmocniej dotknięte pandemią. W zakresie, w jakim pandemia jest szokiem popytowym, import spadnie u partnerów handlowych krajów, które najbardziej ucierpiały w jej wyniku. Mechanizm „zarażenia łańcucha dostaw” będzie ważnym elementem spuścizny gospodarczej COVID-19 – ponieważ istnieje niebezpieczeństwo trwałego uszkodzenia systemu handlowego spowodowanego przez politykę i reakcje firm. Zwraca się również uwagę, że połączenie trwającej wojny handlowej pomiędzy USA i Chinami oraz zakłóceń w łańcuchu dostaw spowodowanych przez COVID-19, może prowadzić do nacisku na repatriację łańcuchów dostaw, ponieważ ich łańcuchy dostaw zostały umiędzynarodowione w celu poprawy produktywności, natomiast ich przerwanie przyniosłoby odwrotny skutek.

R. Baldwin i E. Tomiura [2020] w rozdziale *Thinking ahead about the trade impact of COVID-19* omawianego zbioru zwracają uwagę na dywersyfikację terytorialną grup dostawców i lokalizację zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) oraz wykorzystanie systemów ICT⁷ w zarządzaniu zaopatrzeniem. Piszą, że silne uzależnienie od dostawców z jednego kraju zwiększa ryzyko zakłócenia dostaw⁸. Przewidują, że

⁷ Technologie informacyjne i komunikacyjna (*Information and Communication Technology, ICT*).

⁸ Pandemia nie powinna być mylnie interpretowana jako usprawiedliwienie dla antyglobalizmu. Zaopatrzenie z wielu krajów łagodzi problem nadmiernej zależności od Chin, choć wiąże się to z dodatkowymi kosztami. Jednak w ostatnich latach część japońskich międzynarodowych koncernów już rozpoczęła

intensywniejsze wykorzystanie ICT umożliwi firmom skuteczniejszą koordynację globalnego zaopatrzenia [Baldwin, Tomiura, 2020].

K. Zajc Kejžar, A. Velić oraz J. Damijan [2021] badali rolę powiązań łańcucha dostaw w przenoszeniu wstrząsów wywołanych przez COVID-19 w krajach UE-28. Korzystali oni z modelu grawitacyjnego oraz danych miesięcznych za okres 06.2019–09.2020. Po pierwsze, wykazali, że zarówno szok podaży, jak i popytowy przyczyniają się do spadku handlu związanego z pandemią w kraju pochodzenia oraz docelowym, w zależności od wskaźnika infekcji lub wskaźnika rygorystyczności polityki. Potwierdzili tym samym wyniki uzyskane przez poprzedników [Baldwin, Tomiura, 2020]. Po drugie, wnioskują, że wstrząsy popytu na import mają bezpośredni wpływ na spadek handlu, który z upływem czasu staje się coraz bardziej wrażliwy na sytuację COVID-19 w kraju pochodzenia. Połączenia *forward* GVC działają jako kanał transmisji szoków (popytu) w handlu w łańcuchu dostaw. Ponieważ wzrost częstości występowania przypadków pandemii w kraju docelowym prowadzi do większego spadku krajowego eksportu towarów pośrednich w tych w krajach docelowych, z którymi kraj ma silniejsze powiązania „naprzód” (*further downstream*). Po trzecie, potwierdzono, tzw. efekt Chin. Efekt ten polega z jednej strony na tym, że transmisja szoku COVID-19 z kraju partnerskiego nasila się, gdy udział handlu w łańcuchu dostaw z Chinami usytuowany jest na jego wyższym etapie. Z drugiej strony, nie udało się znaleźć solidnych dowodów na przenoszenie wstrząsów pandemicznych przez powiązania wsteczne (*backward linkages*).

K. Hayakawa, H. Mukunoki [2021] badali, jak zmieniał się w czasie wpływ COVID-19 na handel międzynarodowy. W tym celu przeanalizowali eksport kierowany z 34 krajów do 173 krajów, wykorzystując dane miesięczne handlu światowego w okresie 01.2019–08.2020. W badaniach skoncentrowali się na eksporcie. Negatywne skutki handlowe pandemii zostały uwzględnione od czasu jej pierwszej fali (II kw. 2020 r.). Autorzy oszacowali równanie grawitacji⁹, używając różnych zmiennych jako zastępstwa dla szkód spowodowanych przez COVID-19. Na podstawie wyników badań sformułowali kilka wniosków. Po pierwsze, że niezależnie od środków służących do ilościowego określenia pandemii COVID-19 wystąpił znaczący i negatywny jej wpływ na handel międzynarodowy, zarówno wśród krajów eksportujących, jak i importujących. Pod drugie, skutki te w krajach importujących stały

dywersyfikację kierunków ZIB z dala od Chin, nie przewidując COVID-19, lecz pod wpływem chińskich podwyżek płac.

⁹ Zgodnie z koncepcją modeli grawitacyjnych wielkość wymiany handlowej pomiędzy dwoma krajami zależy dodatnio od wielkości obu gospodarek (PKB) oraz ujemnie od odległości między gospodarkami. Model ten pozwala wyjaśniać zróżnicowanie przepływów towarów między krajami, uwzględniając zróżnicowane zmienne objaśniające o charakterze społeczno-gospodarczym, geograficznym, kulturowym itd. [Anderson, 1979].

się nieistotne od lipca 2020 r. Wynik ten sugeruje, że szkodliwy wpływ pandemii na handel międzynarodowy został w pewnym stopniu zniwelowany po pierwszej jej fali. Po trzecie, potwierdzono niejednorodne efekty w różnych branżach handlu, tj. negatywny wpływ na produkty trwałego użytku, z tendencją ich utrzymywania przez długi czas oraz pozytywny w branżach dostarczających produkty medyczne [Hayakawa, Mukunoki, 2021].

Tabela 11.1. Wyniki badań w zakresie wpływu COVID-19 na handel międzynarodowy

Lp.	Autorzy	Zakres badań	Główne wyniki badań
1	R. Baldwin, B. Weder di Mauro (2020)	Wpływ COVID-19 na handel towarami i usługami w gospodarce światowej, ze szczególnym uwzględnieniem krajów Azji Wschodniej, USA oraz Niemiec, okres 2019–2020. Stosowano różne metody ilościowe.	Silniejszy wpływ pandemii COVID-19 na dobra trwałego użytku niż dobra konsumpcyjne. Globalny spadek wymiany handlowej w zakresie sektora usług.
2	R. Baldwin, E. Tomiura (2020)	Wpływ COVID-19 na handel towarami i usługami, z uwzględnieniem zarażenia łańcuchów dostaw Chiny, Japonia, Korea Płd., USA, Włochy, Niemcy.	Spadek w handlu światowym towarami i usługami wynikał z jednoczesnego wystąpienia szoku podażowego i popytowego. Szoki podażowe w jednym kraju lub w jednej branży stają się szokiem podażowym w innych branżach i krajach, gdy dostarczany produkt jest wkładem do produkcji innego dobra.
3	K. Zajc Kejżar, A. Velić, J. Damijan (2021)	Rola powiązań łańcucha dostaw w przenoszeniu wstrząsów wywołanych przez COVID-19 w krajach UE-28, na podstawie danych miesięcznych, okres 06.2015–09.2020. Zastosowano model grawitacyjny.	Wykazano, że zarówno szok podażowy, jak i popytowy przyczyniają się do spadku handlu związanego z COVID-19 w kraju pochodzenia i docelowym, w zależności od wskaźnika infekcji lub wskaźnika rygorystyczności polityki.
4	K. Hayakawa, H. Mukunoki (2021)	Analiza zmian wartości eksportu z 34 krajów do 173 krajów, dane miesięczne, okres 01.2019–08.2020. Zastosowano model grawitacyjny.	Potwierdzono wpływ COVID-19 na handel międzynarodowy: negatywny zarówno dla krajów eksportujących, jak i importujących, niejednorodne efekty w różnych branżach handlu: od negatywnych w zakresie dóbr twardego użytku, po pozytywne w branżach dóbr medycznych.
5	E. Bontempi, M. Coccia (2021)	Diagnoza znaczenia wymiany handlowej jako miernika rozprzestrzeniania się COVID-19, w porównaniu do danych ekonomicznych, demograficznych, środowiskowych i klimatycznych. Badanie wykonano w 107 prowincjach Włoch, na podstawie danych miesięcznych, w okresie 03.2020–02.2021.	Wskaźniki handlu międzynarodowego (importu i eksportu) należy traktować jako złożony wskaźnik dynamiki transmisji COVID-19, reprezentują one wyższą skuteczność pomiaru niż czynniki ekonomiczne, demograficzne, środowiskowe i klimatyczne. Zmiany globalnego importu i eksportu miały wysoki ponad 78% związek z potwierdzonymi przypadkami zgonów w następstwie zarażenia.

Źródło: opracowanie własne.

E. Bontempi i M. Coccia [2021] zajęli się znaczeniem wymiany handlowej jako miernikiem rozprzestrzeniania się COVID-19. Badanie wykonano w 107 prowincjach Włoch, czyli jednym z pierwszych krajów, w których nastąpił gwałtowny wzrost potwierdzonych przypadków i zgonów. Wyniki analiz statystycznych za okres 03.2020–02.2021 wskazały, że import i eksport ogółem miał wysoki związek ze skalą potwierdzonych zachorowań (średnia $r > 0,78$, wartość $p < 0,001$). Wyniki te sugerują, że dane handlu międzynarodowego można traktować jako „złożony wskaźnik dynamiki transmisji COVID-19”, którego użyteczność przewyższa inne typowe parametry wykorzystywane do uzasadnienia tej transmisji, np. wskaźniki ekonomiczne, demograficzne, środowiskowe i klimatyczne. Autorzy stwierdzili, że wyniki te mają implikacje teoretyczne i praktyczne, ukierunkowane na włączenie zmiennych wymiany handlowej do modelowania rozprzestrzeniania się pandemii COVID-19. Oznacza to, że zmienne eksportu i importu mogą być wykorzystywane do opracowania modeli epidemiologicznych w celu zarządzania kryzysowego, ukierunkowanego na ograniczenie wpływu COVID-19 na społeczeństwo i gospodarki [Bontempi, Coccia, 2021].

11.4. Skala załamania handlu w Polsce na tle krajów UE

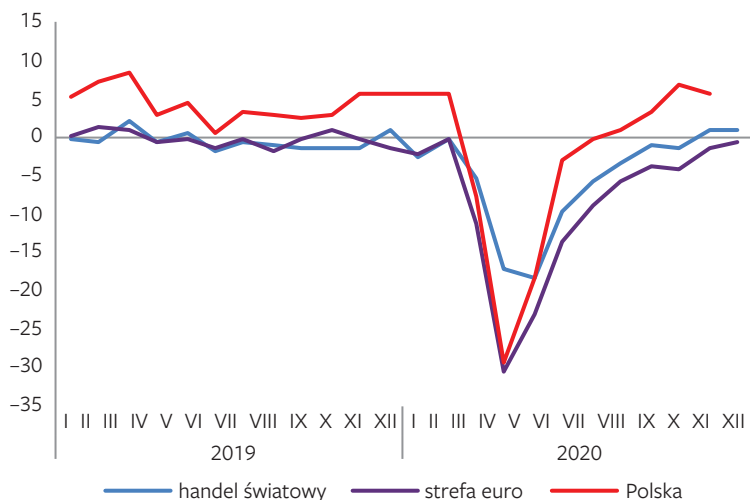
Polski eksport w porównaniu do sytuacji w gospodarce światowej, w tym w krajach strefy euro był relatywnie odporny na spadek globalnego popytu w efekcie pandemii COVID-19¹⁰. O ile skala spadku polskiego eksportu w II kw. (w tym najgłębsza w kwietniu) była porównywalna do obniżenia się eksportu strefy euro, to jednak w III kw. nastąpiła jego silniejsza odbudowa. W IV kw. 2020 r. dynamika eksportu była również wyższa niż w krajach strefy euro czy średnio w gospodarce światowej. W całym 2020 r. roczna skala spadku wolumenu eksportu towarów w Polsce (–2,7%) była blisko 3-krotnie niższa niż w strefie euro (–8,7%) oraz 2-krotnie niższa niż w handlu światowym (–5,6%) – por. rysunek 11.1.

Dynamika eksportu towarów krajów UE w 2020 r. (w %, rok do roku) była zróżnicowana. O ile w 2020 r. średni spadek eksportu towarów dla wszystkich krajów UE wyniósł blisko –7%, to dodatnie tempo wzrostu eksportu w 2020 r. utrzymało się jedynie w Irlandii oraz na Łotwie. Najniższy spadek eksportu dotyczył Polski oraz Estonii, (–1% rok do roku), wobec najgłębszego spowolnienia we Francji (–16,3% rok do roku) czy Luksemburgu (–17,7% rok do roku). Oznacza to, że spadek polskiego eksportu towarów (–0,6% rok do roku) był 10-krotnie słabszy

¹⁰ Ze względu na dostępność danych statystycznych skoncentrowano się na przedstawieniu zmian handlu w okresie 01.2019–04.2021.

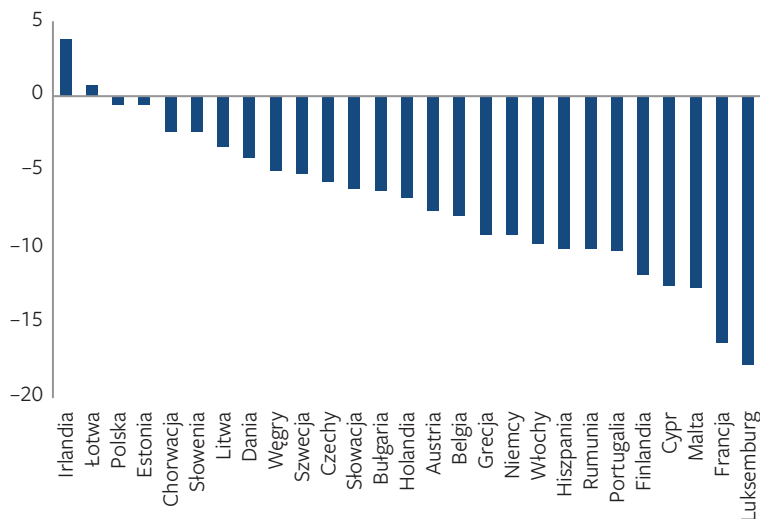
niż w krajach EŚW3¹¹ (-5,6% rok do roku) oraz 12-krotnie niż w pozostałych krajach UE (rysunek 11.2).

Rysunek 11.1. Zmiany wolumenu w handlu światowym oraz eksportu krajów strefy euro oraz w Polsce w latach 2019–2020 (w %, rok do roku)



Źródło: opracowanie na podstawie danych Eurostatu [2021].

Rysunek 11.2. Dynamika eksportu towarów krajów UE w 2020 r. (w %, rok do roku)

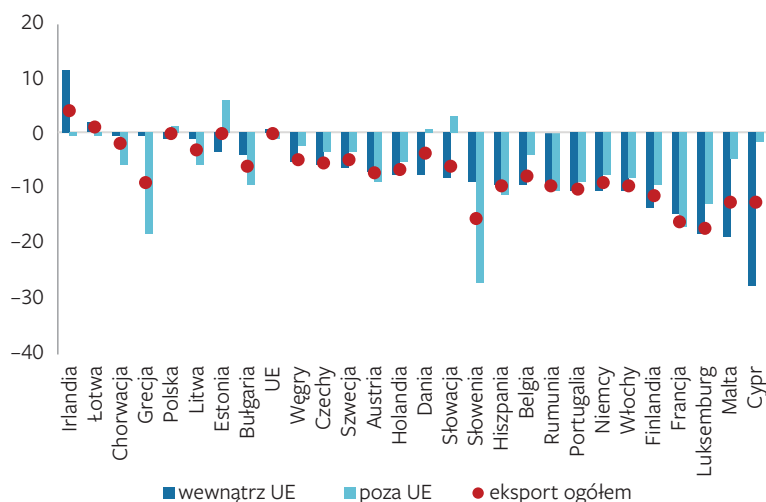


Źródło: opracowanie na podstawie danych Eurostatu [2021].

¹¹ Kraje Europy Środkowej i Wschodniej, w tym: Czechy, Słowacja i Węgry (EŚW3).

Spadek eksportu towarów wystąpił w większości gospodarek UE, które odnotowały jednocześnie spadki eksportu do krajów wewnątrz wspólnoty, jak i poza nią. Najgłębsze spadki eksportu na rynek UE (rok do roku) dotyczyły Cypru (−28,9%), Malty (−19,4%) czy Niemiec (−10,7%). Z kolei, spadki sprzedaży towarów na rynki zewnętrzne (rok do roku) odnotowały: Słowacja (−27,2%), Grecja (−18,5%) czy Francja (−17,6%). W przypadku Polski spadek eksportu do krajów UE (−1,1%) został zbilansowany wzrostem do krajów spoza UE (1,1%), stabilizując eksport towarów ogółem; w odróżnieniu od krajów EŚW3, które wykazywały w większości spadek eksportu na rynek UE jak i poza nim, tj. odpowiednio (rok do roku): Węgry (−6,2% i −2,8%), Czechy (−6,2% i −3,8%) czy Słowacja (−8,2% i +2,9%) – por. rysunek 11.3.

Rysunek 11.3. Dynamika eksportu towarów UE w podziale na eksport wewnątrz UE i poza w 2020 r. (w %, rok do roku)

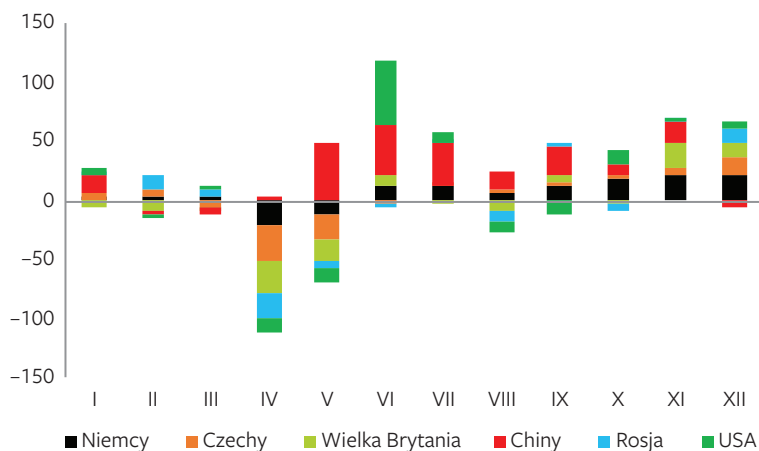


Źródło: opracowanie na podstawie danych Eurostatu [2021].

W trakcie faz pandemii w 2020 r. znaczenie poszczególnych rynków sprzedaży w kształtowaniu dynamiki polskiego eksportu ulegało zmianom, adekwatnie do zmian zapotrzebowania na dobra konsumpcyjne, zaopatrzenia i inwestycyjne. Duże znaczenie miała dywersyfikacja eksportu na bliższe i dalsze rynki zbytu. W I fazie pandemii (III–V 2020 r.) polski eksport znacząco obniżył się na głównych rynkach geograficznych, w tym najbliższych terytorialnie UE, przy wzroście sprzedaży zagranicznej na odleglejsze, jak np. do Chin (o 50% w maju 2020 r.) czy do USA (o 54% w czerwcu 2020 r.). W II fazie pandemii (VI–VIII 2020 r.), która przyniosła zmniejszenie restrykcji epidemiologicznych, nastąpiła poprawa popytu

konsumpcyjnego w krajach UE przy utrzymaniu sprzedaży do USA i Chin, co przyczyniło się do częściowej odbudowy polskiego eksportu. W III fazie pandemii (IX–XIII 2020 r.) nastąpiło już ożywienie popytu inwestycyjnego oraz zaopatrzeniowego na najbliższych rynkach geograficznych (Niemcy, Wielka Brytania, Czechy), dodatkowo przyspieszające wzrost polskiego eksportu. W tym okresie ważny był głównie eksport do Niemiec, który odpowiadał za blisko 30% (29,48%) wartości eksportu ogółem (rysunek 11.4).

Rysunek 11.4. Polski eksport towarów na rynkach głównych partnerów handlowych w 2020 r. wobec 2019 r. (w %, miesiąc do miesiąca)



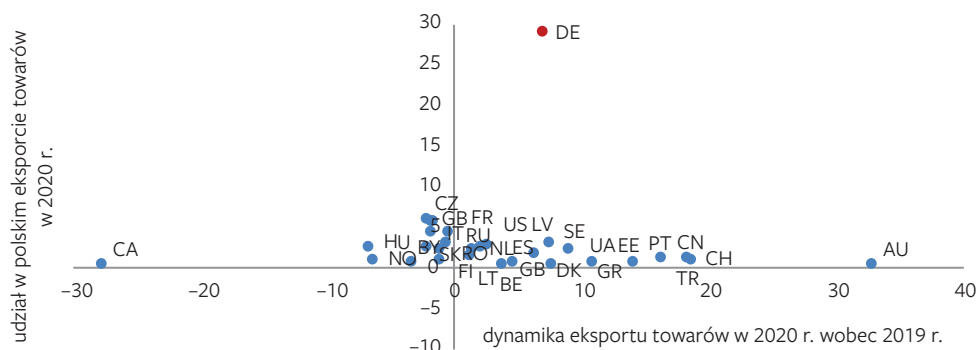
Źródło: opracowanie na podstawie danych Eurostatu [2021].

Blisko 30% udział eksportu towarów do Niemiec w polskim eksporcie ogółem w 2020 r. (oś pionowa) był istotnym czynnikiem wspierającym go, przy utrzymaniu dodatniej dynamiki (7,11%, rok do roku; oś pozioma). Udział pozostałych krajów i ich dynamika eksportu były zdecydowanie mniej korzystne. Udział powyżej 5% w polskim eksporcie, ale przy ujemnej dynamice należał odpowiednio do: Czech (5,83%, -2,2%), Wielkiej Brytanii (5,72%, -1,73%), Francji (5,60%, -1,65%) – por. rysunek 11.5.

Zmiany dynamiki eksportu według głównych grup towarowych (BEC) w krajach UE wskazują, iż spadki eksportu dotknęły głównie takich grup, jak paliwa i pozostałe towary, dobra inwestycyjne oraz środki transportu. W przypadku Polski w 2020 r. (wobec 2019 r.) dodatnią dynamikę (wkład) w eksporcie towarów utrzymała żywność i dobra konsumpcyjne oraz inwestycyjne przy ujemnym wkładzie pozostałych grup. Warto dodać, iż udział dóbr inwestycyjnych w polskim eksporcie był dość niski (ok. 70%), dlatego przy jego gwałtownym spadku w gospodarce światowej

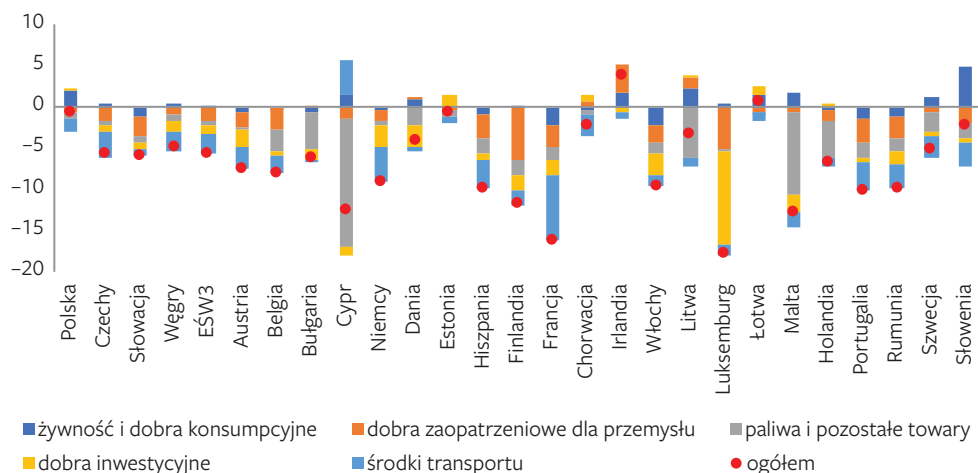
nie był on tak dotkliwy. Dynamika eksportu żywności i dóbr konsumpcyjnych była również dodatnia w przypadku Czech oraz Węgier przy spadku pozostałych grup (rysunek 11.6).

Rysunek 11.5. Kraje o największym udziale w polskim eksporcie towarów oraz ich dynamika (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

Rysunek 11.6. Dynamika eksportu towarów ze strony krajów UE według głównych grup towarów BEC w 2020 r. (w %, rok do roku)



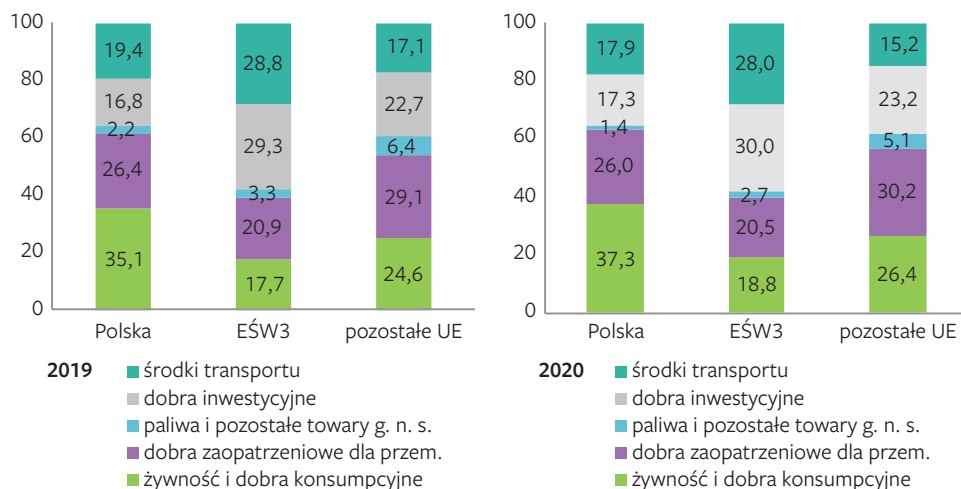
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

Gospodarki o zdywersyfikowanej strukturze eksportu, takie jak np. Polska, najmniej ucierpiały na obniżeniu popytu w efekcie pandemii COVID-19. Uwzględniając klasyfikację BEC, głównymi filarami polskiego eksportu była sprzedaż: żywności i dóbr konsumpcyjnych (35–37%), dobra zaopatrzenia dla przemysłu (ok. 26%)

oraz środki transportu i dobra inwestycyjne (łącznie ok. 35%), przy niskim udziale paliw i pozostałych towarów (ok. 2%). Kraje, w których struktura eksportu opiera się na jednej lub dwóch grupach towarowych, dotkliwiej ucierpiały na spadku eksportu, jak np. Czechy (środki transportu), Luksemburg (dobra inwestycyjne), Malta i Cypr (paliwa).

Ze względu na to, iż w 2020 r. poszczególnym fazom pandemii towarzyszyły zmiany rodzajów popytu, nie doszło w ujęciu rocznym do radykalnych zmian struktur eksportu towarów. W pierwszej fali pandemii, kiedy spadł gwałtownie popyt ogółem, w dalszych fazach stopniowo odbudowywany był popyt konsumpcyjny, zaopatrzeniowy, a później inwestycyjny. Potwierdzeniem utrzymania generalnie struktur eksportu są dane za lata 2019 i 2020. W Polsce, krajach EŚW3 i pozostałych krajach UE utrzymano dotychczasowe udziały głównych grup towarowych (rysunek 11.7).

Rysunek 11.7. Struktura eksportu towarów z Polski, EŚW3 i pozostałych krajów UE według głównych grup towarowych (BEC) w 2019 r. i 2020 r. (w %)



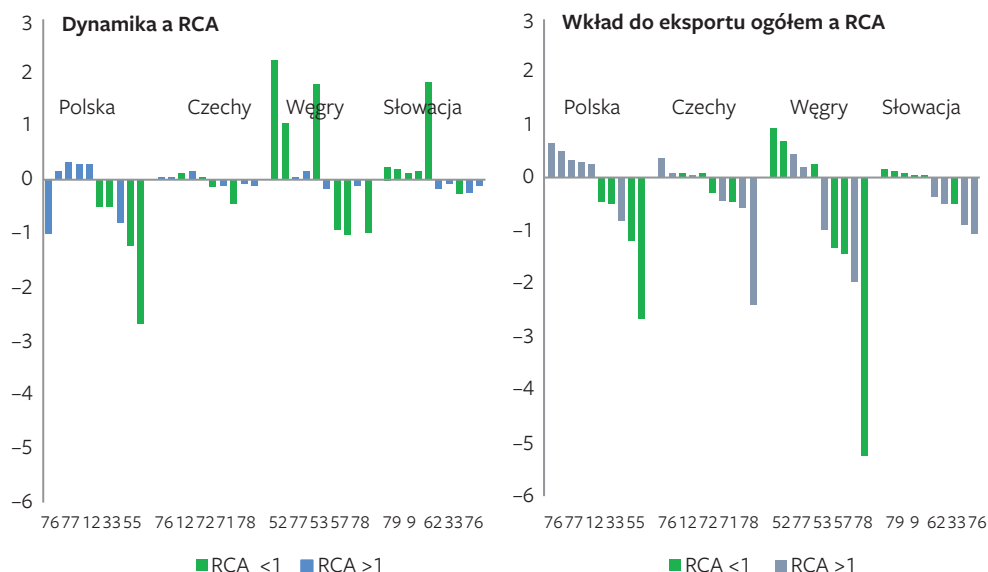
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

W utrzymaniu relatywnej odporności polskiego eksportu ważne znaczenia miała struktura produktowa eksportu i przewagi komparatywne towarów¹². W 2020 r. spa-

¹² Przewagi komparatywne eksportu, szacowane według wskaźnika RCA (*Revealed Comparative Advantage Index*) pozwalają na identyfikację tych grup towarowych, których znaczenie w eksporcie jest relatywnie małe lub duże. Wskaźnik RCA ilustruje relatywną specjalizację w eksporcie j-tego sektora, co oznacza że jeżeli udział tego sektora w kraju i-tym będzie większy niż udział tego sektora w globalnej strukturze eksportu to wtedy $RCA > 1$. Natomiast, kraj stosunkowo mniej wyspecjalizowany w produkcji eksportowej tych dóbr, będzie utrzymywał przewagę z zakresu $0 < RCA < 1$.

dek dynamiki popytu (rysunek 11.8a) i wkładu do eksportu ogółem (rysunek 11.8b) dotyczyły z reguły towarów o niskich przewagach komparatywnych, zaś wzrosty popytu i wkładu towarów odpowiednio przy utrzymywanych wyższych przewagach. RCA wyliczone dla grup towarów według standardowej klasyfikacji handlu międzynarodowego (*Standard International Trade Classification*, SITC) potwierdzają, że eksport towarów, których znaczenie w polskim eksporcie było wyższe niż w sprzedaży zagranicznej UE, pozwoliło znacząco zamortyzować efekt spadku wymiany handlowej w konsekwencji obostrzeń epidemicznych.

Rysunek 11.8. Grupy produktów o największej dynamice oraz największym wkładzie w eksporcie ogółem w 2020 r. w krajach EŚW-4 (oś pionowa), z uwzględnieniem korzyści komparatywnych RCA (oś pozioma)



Oznaczenia grup towarów wg SITC: 4. Zboża i przetwory zbożowe, 9. Różne jadalne produkty i preparaty, 12. Produkcja tytoniu i tytoniu, 33. Ropa naftowa, produkty ropopochodne i pokrewne materiały, 42. Tłuszcze i oleje roślinne, 51. Organiczne chemikalia, 52. Chemikalia nieorganiczne, 53. Materiały do barwienia, garbowania i koloryzacji, 54. Produkty lecznicze i farmaceutyczne, 55. Olejki eteryczne, rezinoidy i perfumy; toaleta, preparaty polerujące i oczyszczające, 57. Tworzywa w formach podstawowych, 58. Tworzywa sztuczne w formach nieprzewodnych, 62. Produkty gumowe, 67. Żelazo i stal, 69. Produkcja metali, 71. Maszyny i urządzenia energetyczne, 72. Maszyny specjalistyczne dla określonych branż, 74. Ogólne maszyny i urządzenia przemysłowe oraz części do maszyn, 75. Maszyny biurowe i automatyczne przetwarzanie danych, 76. Aparatura i wyposażenie telekomunikacyjne, 77. Maszyny elektryczne, aparatura i urządzenia oraz ich części elektryczne, 78. Pojazdy drogowe (w tym poduszki powietrzne), 79. Inny sprzęt transportowy, 84. Artykuły odzieży i akcesoria odzieżowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2021].

W grupie dóbr zapotrzebowania dla przemysłu oraz dóbr inwestycyjnych ważne były: aparatura i wyposażenie telekomunikacyjne, a także do rejestracji dźwięku i odtwarzania (grupa 76 wg SITC); maszyny elektryczne, aparatura i urządzenia

oraz ich części elektryczne (grupa 77). W grupach tych Polska utrzymywała przewagi komparatywne (odpowiednio 1,3 oraz 1,2), wysoką dynamikę wzrostu eksportu (18,9%, 10,3%) oraz najwyższy wkład w eksporcie (ok. 0,6–0,5). W grupie towarów żywnościowych istotne znacznie miały zboża i przetwory zbożowe (grupa 4), a wśród dóbr konsumpcyjnych np. artykuły i akcesoria odzieżowe (grupa 84), przy ich wysokich przewagach komparatywnych (1,4 i 1,2), dynamice eksportu (23,0%, 19,5%) oraz wkładzie (0,5–0,4).

W odróżnieniu od Polski, w przypadku Czech, Węgier i Słowacji grupy towarów o największej dynamice i wkładzie w eksporcie ogółem nie wykazywały jednocześnie wysokich przewag komparatywnych. Wynikać to może z faktu, że w 2020 r. ponadprzeciętnie zwiększył się popyt na określone dobra przy mniejszym znaczeniu ich ujawnionych przewag komparatywnych.

Należy dodać, że wartość polskiego eksportu w grupie 77 wzrosła do 96,3 mld w 2020 r. wobec 87,3 mld zł w 2019 r. Wzrost popytu na części elektryczne, w tym głównie na akumulatory¹³, miał miejsce ze strony Niemiec, Francji, Belgii, Austrii oraz Szwecji. Było to związane z transformacją ich branż samochodowych w kierunku produkcji pojazdów elektrycznych w odpowiedzi na zmiany przepisów klimatycznych. Z kolei wzrost eksportu w grupie 4 osiągnął 18,5 mld zł w 2020 r. wobec 14,0 mld zł w 2019 r. Rosnące ceny żywności na rynkach światowych mogły częściowo podtrzymywać zagregowany popyt na dobra żywnościowe, produkowane i przetwarzane w Polsce, wspierając ich konkurencyjność¹⁴.

Przesłanką wspierającą polski eksport w 2020 r. była również deprecjacja złotego wobec euro i dolara, o czym świadczą indeksy kursów liczone wobec stanu na 2019M12 = 1. W 2020 r. indeks średniego kursu EUR/PLN wynosił 1,040. Najwyższy poziom deprecjacji kurs ten wykazał w miesiącach: kwietniu (o 1,064), czyli w okresie największego spadku eksportu oraz w październiku 2020 r. (o 1,063), w okresie fazy wzrostu eksportu. Uwzględniając, iż blisko 74% polskiego eksportu trafia na rynki europejskie i są one w większości rozliczane w euro, deprecjacja złotego wobec tej waluty mogła wspierać konkurencyjność cenową polskiego eksportu. Z kolei zmiany kursu USD/PLN w 2020 r. były gwałtowniejsze niż EUR/PLN. Naj-

¹³ Głównymi producentami akumulatorów elektrycznych w Polsce są: gliwicka fabryka firmy Axeon, PPH Profit z Łodzi, Exide Technologies S.A. z Poznania, Jenox czy ZAP Sznajder Batteries S.A.

¹⁴ Wzrost popytu na produkty konsumpcyjne, w tym produkty żywnościowe wynikał m.in. z utrudnień logistycznych, zakłóceń na rynku pracy związanych z pandemią i podbił ich światowe ceny. Dynamiczny wzrost cen zbóż, olejów roślinnych i cukru ujawnił się od II połowy 2020 r. Według indeksu cen żywności Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (*Food and Agriculture Organization of the United Nations*, FAO), który mierzy miesięczne zmiany w koszyku zbóż, nasion oleistych, produktów mlecznych, mięsa i cukru, indeks ten wynosił 95,0 pkt. w 2019 r., rosnąc do 98,0 pkt. w 2020 r. oraz osiągając 116,0 pkt. w lutym 2021 r. [Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2021].

wyższy poziom deprecjacji złoty wykazał wobec dolara amerykańskiego w kwietniu (o 1,089 względem 2019M12 = 1) oraz w maju (o 1,081), czyli w miesiącach największego spadku eksportu towarów. W kolejnych miesiącach skala kursu wymiennego wykazywała zmienne tendencje, zarówno deprecjacji jak i aprecjacji złotego względem dolara. Średni kurs wymienny w całym 2020 r. wynosił 1,014, jednak, oprócz słabszej deprecjacji złotego względem dolara amerykańskiego, również wartość eksportu rozliczanego w tej walucie była zdecydowanie niższa niż w euro.

Z danych OECD wynika, że zmiany tempa wzrostu gospodarczego w Polsce, krajach EŚW3 czy w Niemczech zależały głównie od zmian komponentów PKB w 2020 r. Wśród tych komponentów najbardziej wrażliwym na zmiany okazała się wymiana handlowa, a najbardziej stabilnym – wydatki prywatne na finalne dobra konsumpcyjne. Największe spadki dynamiki PKB nastąpiły w II kw. 2020 r. (czyli w okresie eskalacji gospodarczych efektów pandemii) – por. tabela 11.2.

Tabela 11.2. Zmiany PKB oraz jego komponentów w krajach EŚW4 oraz w Niemczech w latach 2019 i 2020 (w %, kwartał do kwartału)

Kraj/Komponenty		2019				2020			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
Czechy	PKB	0,6	0,5	0,5	0,4	-3,1	-8,7	7,1	0,6
	Wydatki rządowe na finalne dobra konsumpcyjne	0,9	1,2	0,3	0,7	-2,5	-7,1	5,6	-4,0
	Wydatki prywatne na finalne dobra konsumpcyjne	-0,8	1,3	0,8	0,7	1,8	-1,6	-0,7	5,5
	Nakłady brutto na środki trwałe	-0,9	0,4	1,0	1,9	-8,9	0,7	-4,2	-0,3
	Eksport towarów i usług	-1,0	1,4	-0,3	-1,3	-1,9	-20,7	26,2	6,6
	Import towarów i usług	0,7	-0,7	0,3	0,4	-1,3	-17,7	16,3	6,1
Polska	PKB	1,7	0,7	1,2	0,2	-0,3	-9,0	7,9	-0,7
	Wydatki rządowe na finalne dobra konsumpcyjne	0,7	1,1	1,2	0,4	-1,7	-10,6	14,4	-4,0
	Wydatki prywatne na finalne dobra konsumpcyjne	2,1	0,9	1,2	0,7	0,7	0,9	0,9	0,8
	Nakłady brutto na środki trwałe	3,6	1,2	0,1	0,6	-2,5	-9,4	4,3	-2,6
	Eksport towarów i usług	2,1	-0,8	2,2	-0,6	1,3	-16,8	21,5	5,5
	Import towarów i usług	0,5	0,1	0,9	-1,7	1,0	-18,4	24,7	3,5

cd. tabeli 11.2

Kraj/Komponenty		2019				2020			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
Niemcy	PKB	0,6	-0,5	0,3	-0,0	-2,0	-9,7	8,5	0,3
	Wydatki rządowe na finalne dobra konsumpcyjne	0,9	-0,0	0,3	0,1	-2,3	-11,0	10,8	-3,3
	Wydatki prywatne na finalne dobra konsumpcyjne	1,3	0,3	1,4	0,3	0,6	2,1	0,6	-0,5
	Nakłady brutto na środki trwałe	1,5	-0,4	-0,1	-0,2	-0,8	-6,6	3,9	1,0
	Eksport towarów i usług	1,6	-1,6	1,3	-0,3	-3,3	-20,4	18,0	4,5
	Import towarów i usług	0,9	-0,4	-0,0	0,3	-2,0	-15,9	9,0	3,7
Słowacja	PKB	0,6	0,4	0,4	0,6	-5,1	-8,3	11,6	0,2
	Wydatki rządowe na finalne dobra konsumpcyjne	0,5	0,7	0,1	0,5	-0,2	-4,7	5,5	-3,2
	Wydatki prywatne na finalne dobra konsumpcyjne	1,8	1,2	0,7	0,8	-0,2	-12,1	11,8	2,6
	Nakłady brutto na środki trwałe	2,5	-1,1	0,7	4,7	-11,5	-9,3	8,8	-3,7
	Eksport towarów i usług	1,6	-4,2	-0,4	1,1	-1,8	-25,2	35,5	1,4
	Import towarów i usług	0,2	-1,2	-0,2	-0,7	0,6	-26,5	28,2	5,1
Węgry	PKB	1,6	0,8	0,9	0,6	-0,4	-14,5	11,0	1,4
	Wydatki rządowe na finalne dobra konsumpcyjne	1,0	1,4	1,1	1,2	-0,1	-9,6	6,1	2,2
	Wydatki prywatne na finalne dobra konsumpcyjne	3,1	1,4	0,3	1,5	-2,6	-1,1	0,9	0,7
	Nakłady brutto na środki trwałe	5,4	0,1	3,8	-6,3	-1,6	-7,7	4,0	4,4
	Eksport towarów i usług	2,0	0,0	3,4	-3,1	0,0	-23,9	29,3	3,2
	Import towarów i usług	3,1	0,4	4,9	-2,4	0,1	-17,1	18,0	3,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.Stat [2021].

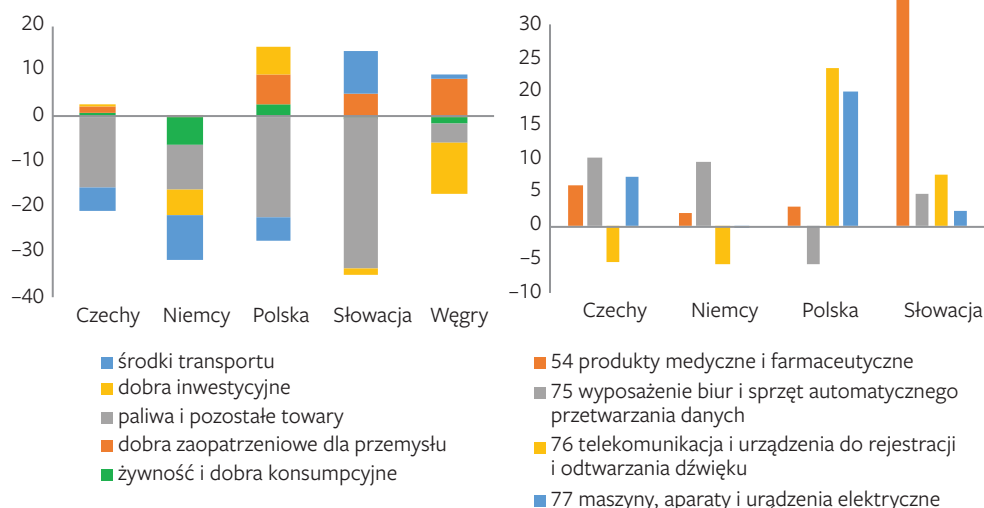
11.5. Dane w zakresie eksportu za 2021 r. oraz prognozy

Uwzględniając stopniowe łagodzenie obostrzeń epidemiologicznych, dane Eurostatu informują o wzroście popytu na dobra zaopatrzenia dla przemysłu przy utrzymaniu popytu na produkty medyczne oraz wyposażenie biur za 2021 r. (rysunek 11.9). Stopniowo w kwartałach 2021 r., przy poluzowaniu obostrzeń, następował wzrost popytu na dobra inwestycyjne oraz surowce i paliwa na większości rynków.

Dane Eurostatu dla Polski za 2021 r. w relacji do 2020 r. wskazują, że doszło do ponad dwudziestoprocentowego wzrostu eksportu surowców i paliw, dóbr konsumpcyjnych oraz dóbr pośrednich i inwestycyjnych [Eurostat, 2023]. Warto dodać, że efektem odbudowy gospodarek towarzyszył wzrost popytu na surowce

i paliwa¹⁵, który stymulował wzrost cen surowców. Według Bloomberg Commodity Spot Index – indeks cen surowców (pokazujący zmianę 23 surowców) wzrósł w 2021 r. o ponad 70% rok do roku, w tym głównie ze względu na wzrosty cen miedzi, która po raz pierwszy od 9 lat kosztuje ponad 9 tys. USD za tonę. Szacuje on, że w 2030 r. poziom zapotrzebowania na miedź będzie dwukrotnie wyższy od obecnego [Bloomberg, 2021]. Uwzględniając, że Polska jest w czołówce eksporterów miedzi elektrolitycznej na świecie można spodziewać się dalszego wzrostu eksportu w grupie surowców i paliw w przyszłości.

Rysunek 11.9. Dynamika eksportu towarów według grup BEC i SITC w I kw. 2021 r. (w %, kwartał do kwartału)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu [2023].

Jeśli chodzi o dane za 2021 r. oraz prognozy odbudowy eksportu towarów i usług na lata 2022–2023, są one według Komisji Europejskiej (KE) zróżnicowane. Za 2021 r. potwierdzono relatywnie wysoki wzrost eksportu (ze względu na efekty bazy) dla towarów (8,0%) i usług (2%), zaś szacunki na 2022 r. wskazują na możliwy wzrost eksportu towarów (ponad 3,5%) i usług (blisko 3,0%). Dalsze

¹⁵ Choć zwiększony popyt na miedź obserwowany jest od początku XX w., to dodatkowym długookresowym czynnikiem stymulującym jego wzrost jest postęp prac badawczych oraz rozwój innowacji technologicznych. Według Państwowego Instytutu Geologicznego (PIG) zapotrzebowanie na miedź jest ściśle związane z rozwojem światowej gospodarki, ze względu na jej szerokie zastosowanie w przemyśle. Ponieważ miedź ma znakomitą przewodność elektryczną oraz cieplną, dlatego ma szerokie zastosowanie w budownictwie, sektorze elektrycznym i energetycznym, telekomunikacji, przemyśle motoryzacyjnym czy w mennictwie [Państwowy Instytut Geologiczny, 2021].

prognozy dla krajów UE informują o możliwym wzroście eksportu towarów i usług na poziomie 2,5% w 2023 r. Dane KE dla poszczególnych krajów za 2021 r. oraz prognozy na lata 2022–2023 są następujące dla: Polski (1,2%, 4,2% i 2,8%), Czech (6,9%, 4,6% i 2,7%), Węgier (10,3%, 6,5% i 3,5%), Słowacji (14,5%, 7,1% i 3,3%) oraz Niemiec (9,7%, 1,4% i 0,9%) [Komisja Europejska, 2022].

11.6. Zakończenie

Chociaż załamanie w handlu międzynarodowym w okresie pandemii COVID-19 było porównywalne z tym z czasów kryzysu finansowego (*Great Trade Collapse*), to charakterystyczne dla niego było jednoczesne wystąpienie szoku podażowego i popytowego (w odróżnieniu od szoku popytowego sprzed dekady). Spadek obrotów w handlu był następstwem wprowadzenia obostrzeń sanitarnych zarówno po stronie producentów, jak i konsumentów. Potwierdzają to liczne wyniki badań m.in. R. Baldwina i E. Tomiury [2020], K. Zajc Kejżary, A. Velića i J. Damijana [2021], H. Mukunoki [2021] czy E. Bontempiego i M. Cocci [2021].

Nietypowy charakter recesji w gospodarce światowej (głównie w pierwszych fazach kryzysu, II–III kw. 2020 r.) dotyczył zmiany wzorca konsumpcji na rzecz wzrostu znaczenia handlu towarami i spadku handlu usługami. Popyt na usługi był „wypychany” przez popyt na towary, decydując o niższym załamaniu w handlu towarami, a głębszym – usługami.

W gospodarce światowej poszczególne kraje różnie zareagowały na zakłócenia podażowo-popytowe w wymianie handlowej zaistniałe w efekcie obostrzeń pandemii COVID-19. Wśród ważniejszych uwarunkowań handlu międzynarodowego w ostatnich dwóch latach należy wymienić: różny poziom wyposażenia w zasoby produkcji, struktury produktowe i geograficzne handlu, wrażliwość łańcuchów wartości i dostaw na przerwanie czy utrzymywane przewagi komparatywne.

Polski eksport w porównaniu do eksportu w gospodarce światowej (w tym w krajach UE czy strefy euro) w 2020 r. był relatywnie odporny na spadek globalnego popytu w efekcie pandemii. Spadek polskiego eksportu do krajów UE został zbilansowany wzrostem sprzedaży do krajów spoza ugrupowania, stabilizując eksport towarów ogółem.

O odporności polskiego eksportu w tym czasie decydowało kilka głównych uwarunkowań:

- a) zdywersyfikowana struktura produktowa polskiego eksportu opierająca się na trzech filarach: dóbr pośrednich, żywności i dóbr konsumpcyjnych oraz dóbr inwestycyjnych;

- b) wzrost popytu na towary, w których Polska utrzymuje ujawnione przewagi komparatywne i spadek popytu na towary o niskich przewagach lub ich braku;
- c) sektorowe działania dostosowawcze w polskim handlu, takie jak np. wzrost znaczenia eksportu dóbr pośrednich (akumulatorów elektrycznych);
- d) wielokierunkowa struktura eksportu towarów, zarówno na bliższe rynki (Niemcy, kraje EŚW) jak i na dalsze rynki (USA czy Chin), reagujących różnie czasowo na zmiany popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego.

Stanowiły one mocne filary ochrony przed spadkiem eksportu. Blisko trzydziestoprocentowy udział towarów wysyłanych do Niemiec w polskim eksporcie ogółem był istotnym czynnikiem wspierającym, przy utrzymaniu dodatniej dynamiki w całym 2020 r.

Wskazane uwarunkowania polskiego handlu w okresie pandemii COVID-19, wykazane danymi statystycznymi potwierdzają prawdziwość sformułowanej hipotezy badawczej, iż dywersyfikacja produktowa i geograficzna polskiego eksportu towarów oraz przewagi komparatywne w 2020 r. zadecydowały o jego odporności w porównaniu z pozostałymi krajami UE.

Literatura

- Anderson, J.E. (1979). A theoretical foundation of the gravity model, *American Economic Review*, 69(1), s. 106–116.
- Antràs, P. (2020). Conceptual Aspects of Global Value Chains, *World Bank Economic Review*, 34/3, s. 551–574.
- Baldwin, R., Tomiura, E. (2020). Thinking ahead about the trade impact of COVID-19. W: *Economics in the time of COVID-19* (s. 59–72), R. Baldwin, E. Tomiura (eds.). Londyn: CEPR Press.
- Baldwin, R., Weder di Mauro, B. (2020). Introduction. W: *Economics in the time of COVID-19* (s. 59–71), R. Baldwin, E. Tomiura (eds.). Londyn: CEPR Press.
- Baran J. (2020). *Załamanie handlu zagranicznego na tle kryzysu z lat 2008–2009*, <https://www.obserwatortorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/zalamanie-handlu-zagranicznego-na-tle-kryzysu-z-lat-2008-09/> (dostęp: 10.08.2021).
- Bloomberg (2023), <https://www.bloomberg.com/markets/commodities> (dostęp: 17.01.2023).
- Bontempi, E., Coccia, M. (2021). International trade as critical parameter of COVID-19 spread that outclasses demographic, economic, environmental, and pollution factors, *Environmental Research*, 201.
- Chilimoniuk-Przeździecka, E., Kuźnar, A. (2018). Czynniki wpływające na handel usługami – kierunki rozwoju branży usług biznesowych w Polsce, *Studia Oeconomica Posnaniensa*, 6(4) s. 25–48.
- Dornbusch, R., Fischer, S., Samuelson, P.A. (1977). Comparative Advantage, Trade and Payments in Ricardian Model with Continuum of Goods, *American Economic Review*, 67(5).
- Eurostat (2021), <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/openNom.do> (dostęp: 10.08.2021).

- Eurostat (2023), <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/submitresultsextraction.do> (dostęp: 17.01.2023).
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (2021). *FAO food price index*, <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/> (dostęp: 10.08.2021).
- Hayakawa, K., Mukunoki, H. (2021). The impact of COVID-19 on international trade: Evidence from the first shock, *Journal of the Japanese and International Economies*, 60, s. 1–12.
- Komisja Europejska (2022). European Economic Forecast, *Autumn, Institutional Paper*, 187, November, s. 28.
- Krugman, P.R. (1991a). *Geography and Trade*. Cambridge: MIT Press.
- Krugman, P.R. (1991b). Increasing Returns and Economic Geography, *Journal of Political Economy*, 99(1), s. 483–499.
- Krugman, P.R., Obstfeld M. (2009). *International Economies. Theory and Policy*. Pearson Education.
- OECD.Stat (2021), <https://stats.oecd.org/> (dostęp: 10.08.2021).
- Państwowy Instytut Geologiczny (2021). *Zapotrzebowanie i zastosowanie miedzi*, <https://www.pgi.gov.pl> (dostęp: 10.08.2021).
- Suranovic, S. (2010). *International Trade: Theory and Policy*. George Washington University.
- Wei-Bin, Z. (2008). *International Trade Theory*. Springer Science and Business Media.
- World Bank (2021). *Global Economic Prospects*. Washington: World Bank.
- Zajc Kejžar, K., Velić, A., Damijan, J. (2021). *COVID-19, trade collapse and GVC linkages: European experience*, http://www.growinpro.eu/wp-content/uploads/2021/03/working_paper_2020_38.pdf (dostęp: 10.08.2021).

COVID-19 STATE AID BY BENEFICIARY SIZE IN POLAND IN 2020¹

Adam A. Ambroziak

SGH Warsaw School of Economics
Collegium of World Economy
Email: adam.a.ambroziak@sgh.waw.pl

Abstract: Lockdowns imposed by governments of the EU member states produced significant consequences in the form of losses to companies which is why the member states decided to assist businesses from public funds. This paper aims to identify and initially assess the implementation of schemes under which COVID-19 related state aid was granted in Poland in 2020, focusing on different instruments and beneficiary sizes. The idea was to find out how well public intervention schemes responded to the needs of the weakest companies hit most by COVID-19 inflicted crisis. To this end, statistical analysis was deployed to learn about the share of individual groups of businesses of different sizes in support instruments granted in relation with COVID-19 in 2020 by type of aid. The study helped to demonstrate that Polish aid schemes approved by the European Commission in 2020 assisted mainly micro and small companies which usually suffered from poor liquidity. They benefited, above all, from soft instruments, such as unreturnable loans, advance payments or grants and much less frequently from credit guarantees.

Keywords: COVID-19 crisis, SMEs, COVID-19 state aid, European Union, Poland

JEL classification: G38, H25, H32, H71, L53

¹ This text was published as an empirical article in the International Journal of Management and Economics in 2022 [Ambroziak, 2022]; it was awarded with a diploma at the Conference on “Poland in the world economy – opportunities and threats”, organised by the Institute of International Economics (SGH Warsaw School of Economics).

12.1. Introduction

As a result of the COVID-19 pandemic, governments of all the EU member states put in place a number of instruments designed to contain the spreading of the virus and alleviate health problems of their respective populations. In most instances these instruments restricted or led to temporary closures of selected industries. It produced distortions in supply chains and in production, which affected the supplies of goods and services in the EU market combined, with rapid decrease in demand for some goods and significant increase in demand for some other goods. This market imbalance led to a significant decrease in investment made by businesses, governments as well as households. As a result, the EU economy suffered from the loss of liquidity felt by many companies and caused by the absence of transactions between companies, consumers, and public authorities. These effects had major consequences for European economic integration [Dimitrakopoulos, Lalis, 2021; Ferrara, Kriesi, 2021], economic governance [Ladi, Tsarouhas, 2020; Wolff, Ladi, 2020], and the previous perception of some policies, including state aid policy [Meunier, Mickus, 2020; van Druenen, Zwaan, 2021].

In order to limit economic and social tensions, the European Commission decided to partially relax state aid regime and adopted the Temporary Framework for State aid measures to support the economy during the COVID-19 pandemic (hereinafter the Temporary Framework) [European Commission, 2020k]. It was subsequently amended several times to clarify, but more importantly, to introduce new forms of admissible state aid. This allowed member states, including Poland, to develop their own aid schemes on the basis of not only Treaty provisions but also relying on the above-mentioned Temporary Framework. It should be noted that state intervention, i.e., the distribution of financial resources in the form of state aid granted to companies, was one of the instruments intended to improve liquidity. On the one hand, the instrument is effective but, on the other hand, it may seriously distort competition in the European Union.

Due to the short time that divides us from the beginning of the COVID-19 pandemic in the EU, comprehensive analyses that require longer research periods are missing. At microeconomic level, the available research analyses covered primarily issues related to the resilience of enterprises and the preparedness to face external crises [Giancotti, Mauro, 2020], identification of transformation drivers and readiness to apply digital technologies [Gregurec et al., 2021], improving the inter-linkages between SMEs and large companies (in Malaysia) [Utiti et al., 2021]. Another group of studies includes initial results of analyses focused on effects for individual companies or sectors in EU member states that in most cases rely on fragmentary

data describing the situation in the course of the pandemic and its effect on the performance of various sectors, industries or economies, including, the construction industry in Czechia [Nový, Nováková, 2022], gym and fitness clubs in Poland [Piotrowski, Piotrowska, 2021], tourism in Czechia [Vaishar, Šťastná, 2020], in the entire EU [Williams, 2021] and globally [Gössling et al., 2021], society and sports activities [Begović, 2020; Drewes, 2021], labour market in agriculture [Cortignani et al., 2020], agriculture as an individual sector of economy [Barcaccia et al., 2020; Štreimikienė et al., 2021], the position of women in the labour market of the countries of Global South [Rivera, Castro, 2021], but also fiscal policy in Slovakia [Burger, 2020], the presence of foreign investment in Poland [Umiński, Borowicz, 2021] as well as social and economic growth in European countries [Erić et al., 2021] or the economies of, for example, the Mediterranean EU member states [Urbanovics, Teleki, 2021].

The above analyses, however, failed to consider the anti-shock and anti-crisis measures applied by the member states. From the perspective of assessment of available aid schemes, it was important to identify the composition of state aid rather than its total amount. Sullivan and Wolff [2021] observed that any map of the distribution of benefits and costs during crises must include the conditions, eligibility criteria and the form of these benefits. When it comes to the ways in which the aid was granted, as observed by Dobaczewska [2021], the Commission guidelines on COVID-19 state aid identified the forms of state aid that, if appropriate conditions are met, could be approved following the fast-track procedure and these categories of aid were exploited by the Polish legislator to the fullest. Therefore, the goal of this paper is to identify and initially evaluate the implementation of schemes under which COVID-19 related state aid was granted in Poland in 2020 taking account of the type of instruments and size of beneficiaries. The point is to find out how well-fitted public intervention was to the needs of the weakest companies which could be most affected by the crisis inflicted by COVID-19. Based on earlier studies, a conclusion was reached that compared to large firms, SMEs were often more affected by the COVID-19 crisis, which exposed their greater vulnerability [OECD, 2021]. Due to the above, a research hypothesis was put forward according to which SMEs were the major beneficiaries of COVID-19 aid. That outcome can be attributed not so much to the sectoral nature of aid schemes but to the negative effects of lockdowns on this group of economic actors.

In order to validate the above hypotheses, statistical analyses were carried out based on available data on both state aid notified to the European Commission and reported by the Office of Competition and Consumer Protection (OCCP). In the first case, based on the examination of all decisions issued by the Commission in the

period covered by the study, we managed to capture the size and forms of state aid notified to the Commission by the Member States which allowed us to estimate the potential engagement of Poland in the intervention under each aid category. Next, relying on data collected by the OCCP, an in-depth analysis was conducted of the structure of granted aid from by the size of enterprises considering state aid forms. Since the time from the beginning of the pandemic was too short and, consequently, appropriate data were not available, having the research goal in mind, we made a decision not to juxtapose the results obtained for granted state aid with potential changes resulting from setting up new or closing down the existing companies, their financial performance or investment in fixed assets.

The paper starts with the literature review of the preliminary studies on legal and economic consequences of new COVID-19 state aid. Then, a position of Poland compared to other member states in the context of potential COVID-19 related state aid (hereinafter referred to as ‘coronavirus state aid’) and tools or forms included in the national aid schemes were discussed. Next, there is a presentation of results of statistical analyses that reveal the share of groups of entrepreneurs of different sizes in support instruments offered in 2020 broken down by types and forms of granted state aid with their description. Unfortunately, due to the absence of similar studies that would rely on the data concerning aid that was actually granted and not only notified to the European Commission, the presented results can be discussed in contrast to other publications only to a very limited extent. The available analyses [Urbanovics, Teleki, 2021; KPMG, 2020] rest on amounts earmarked in budgets and proposed instruments notified to the European Commission rather than on the data on aid actually granted to enterprises. In addition, this aid cannot be compared to any other aid to companies as the time of the COVID-19 pandemic seriously differs from any earlier crisis mainly because it did not emerge as a result of negligence or excessively risky behaviour exercised by business actors in the financial markets as was the case of the previous crisis 2008–2010. The COVID-19 crisis resulted from a pandemic that made governments across the world freeze a substantial proportion of economic activities to protect the health and lives of their citizens. After the presentation and discussion of the results, the paper finishes with a summary containing conclusions linked with our current situation and the identification of further research areas, which will be especially useful to evaluate the consequences of granted aid to the economy, as well as the competition in the European Single Market.

The data used in the study come from original analyses of decisions made by the European Commission concerning admissible coronavirus state aid, data from the Office of Competition and Consumer Protection as well as Statistics Poland.

12.2. Literature review

In principle, state aid in the EU is seen as incompatible with the internal market if, due to its selective nature, it distorts or threatens to distort competition in so far as it affects trade between member states. However, further paragraphs of Article 107 of the Treaty on the Functioning of The European Union provide for mandatory and voluntary exemptions from the above prohibition. The first case covers situations when specific categories of aid are considered compatible, while in the second case the Commission is competent to declare them compatible with the internal market. That is the outcome of exclusive EU competence in competition policy in the Single European Market and thus the Commission competence to assess and ex-ante decide about the admissibility of public intervention of the governments of the EU member states. The above *modus operandi* is critical as after traditional barriers to trade got eliminated with the creation of the customs union, which was followed by the elimination of more advanced non-tariff barriers, including physical, technical, and fiscal barriers, when internal market was launched, the only protectionist and interventionist instrument left in the hands of the member states is state aid. Therefore, it seems that especially during crisis periods strong supranational institutions and their indispensability for the preservation of the single market make the EU competition policy a fundamental pillar of the EU economic policy [Dierx, Ilzkovitz, 2021].

As already mentioned, there are many exemptions from this general prohibition which, however, permit a limited state intervention in the free market economy. To ensure identical interpretation and application, as well as to reduce uncertainty with regard to the feasibility of intervention, the Commission drafted a number of guidelines that specify the goals, scope, beneficiaries and maximum intensity of admissible state aid [Ambroziak, 2017]. In 2005, state aid rules were put in order and modernised following political suggestions made by the member states [European Council, 2005; Nikolaidis et al., 2005] and conceptual documents of the European Commission [2005]. They unambiguously state that the policy of state aid admissibility in the EU should focus on the reduction of the value of intervention and limits goals exclusively to those resulting from the market failure concept. In the latter case, the aspects that were stressed included externalities, public goods, imperfect information, coordination problems and market power. The Commission decided that “state aid should be the appropriate policy instrument and should be designed so that it effectively solves the market failure, by creating an incentive effect and being proportionate. In addition, state aid should not distort competition to an extent contrary to the common interest” [European Commission, 2005].

Next reforms of state aid took place in connection with the preparations to the implementation of subsequent Multiannual Financial Frameworks of the European Union and were subordinated to the idea of admissible intervention when specific market failure occurs.

Market failure can be interpreted as “the failure of a more or less idealized system of price-market institutions to sustain “desirable” or to estop “undesirable” activities (production and consumption)” [Bator, 1958]. More precisely, we speak of “a situation where a market, in the absence of intervention, fails to allocate resources efficiently” [NSW, 2017]. It seems that the actions taken by the Government are based on the principle that companies are not purely private assets but agents for a positive change [Dowling, 2021]. In order to ensure the best possible allocation of production factors, the EU allows for granting selected types of state aid specified as to the goal, scope, intensity and potential beneficiaries. To reduce the negative impact of public intervention, the EU put an end to sectoral aid in favour of horizontal aid which is available to a much wider group of entrepreneurs and focused on concrete goals, such as, regional development, environmental and social initiatives linked to the limitation of climate change, better energy efficiency, better education and employment opportunities for employees (including the disabled) [Ambroziak, 2017].

At the outset of the pandemic in Europe, the European Commission did not reflect much will to liberalise restrictive provisions on state aid. In the first communication, the Commission indicated that the then binding provisions should be fully sufficient for the pandemic as they allowed for the possibility to support SMEs, i.e. those potentially hit the strongest by the crisis, making sure at the same time that ‘subsidy races’ detrimental to competition were avoided [European Commission, 2020d]. At that time, attention was paid primarily to horizontal measures available to all economic entities as well as to support to consumers instead of selective aid to companies. Enterprises should build resilience to achieve long term sustainability and to overcome unexpected events. Giancotti and Mauro [2020] presented an extremely wide array of conceptual frameworks that could be used to guide enterprises in improving resilience; however, the shock produced by COVID-19 could have been anticipated by companies to a rather limited extent.

Yet, it quickly turned out that the Commission had to refer to the Treaty provisions that enable granting aid that would urgently meet demand for liquidity and assist companies threatened with bankruptcy (Art. 107 para. 3 subpara. C TFEU) or compensate the damage suffered by entrepreneurs caused by exceptional occurrences, such as the COVID-19 pandemic (Art. 107 para. 2 subpara. B TFEU) [far less frequently invoked – Nickolaides, 2020; Ambroziak, 2021a; Kubera, 2021].

However, one needs to bear in mind that the planned aid based on the aforementioned legal premises was not to have been mobilised as a result of an identified market failure. Hardships faced by companies were in fact the effect of a series of decisions made by the governments of the EU member states which froze specific areas of the economy. That meant *de facto* that entrepreneurs, who until that time had pursued fully legitimate business activities, could not continue to operate due to arbitrary decisions made by their governments. Setting aside the rationale of these decisions from the viewpoint of free market economy, the governments imposed restrictions or put on hold certain industries. Consequently, losses suffered by entrepreneurs were not inflicted by their bad business decisions or potential negligence. Thus, the reasons for granting coronavirus state aid did not meet the market failure criteria as it was not the market, i.e. entrepreneurs and consumers, who voluntarily changed the operating mode, but governments that arbitrarily decided about the fate of specific types of economic activities. As a result, voices could be heard about the need to even comprehensively rewrite the rules of the economy [Stiglitz, 2020], a suggestion within which further proposals of the Commission fit in to a certain degree.

The Temporary Framework drafted by the European Commission [European Commission, 2020 1] was subsequently updated and modified on many occasions in 2020 and provided for a broad range of categories of allowable state aid [European Commission, 2020a, 2020e]. Starting from the aid that was limited only with regard to its amount (first up to EUR 800 thousand, up to as much as EUR 1.8 million in 2021), aid in the form of guarantees, subsidised interest rates for loans, preferential short-term export credit insurance through aid in the form of deferrals of tax and/or of social security contributions, wage subsidies for employees to avoid lay-offs during the COVID-19 outbreak, recapitalisation measures, up to R&D aid in the area of COVID-19 tests and vaccines. The analysis of the above listed legal solutions leads to a joint conclusion saying that a completely new, unprecedented legal solutions were put in place which facilitated granting state aid to companies hit by government decisions that shut down some areas of economic activity [Buendía et. al., 2020; Honoré, 2020; Kopeć, 2021; Motta, Peitz, 2020a, 2020b]. This new approach, different from the previous one is a novelty in the EU competition policy. The policy of state aid admissibility departs from the market failure criteria and focuses on assisting entrepreneurs who face economic hardships actually not inflicted by themselves. Examples of such decisions were connected with the collapse of demand after the WTC terrorist attacks in 2001 [European Commission, 2002a, 2002b] or certain occurrences, i.e. the eruption of Eyjafjallajökull volcano [European Commission, 2010]. However, all these occurrences were short-term by

nature and they terminated within a foreseeable period. The COVID-19 pandemic is different; its nature suggests its relatively long-term persistence in the form of alternating rounds of intensification and constraints. The outcome materialised in subsequent freezing and unfreezing of the economies of the EU member states in 2020. As a result Ferri [2020] indicated that state aid control has been used by the European Commission as an important “risk management tool”.

In 2020, the European Commission issued almost 500 decisions on the COVID-19 state aid of the total available budget of EUR 3.3 trillion, representing 20.6% of the total EU GDP. As in the previous years, state aid intensity in the EU accounted for 1–1.5% of the EU GDP, the conclusion drawn by Agnolucci [2021], who confirmed that “classical policy objectives of state aid measures such as environmental protection, regional aid, and R&D and innovation, have been set aside in order to aid undertakings in difficulty”. It seems that flexible state aid rules and significant differences in the COVID-19 state aid budgets approved by the Commission may in the future distort the competition in the EU market [Ambroziak, 2021a; Von Hove, 2020].

In terms of relevance of support, the available preliminary analyses covering only the first quarters of COVID-19 indicate that the COVID-19 state aid tended to go to firms that are most in need of it [Groenewegen et. al., 2021; Luja 2020], which are overwhelmingly SMEs [Antonescu, 2020; Cowling, et al., 2020]. According to OECD studies, this was mainly the case for small and medium-sized enterprises. This was mainly due to five reasons: a) the overrepresentation of SMEs among the industries most affected by lockdowns (wholesale and retail trade, air transport, accommodation and food services, real estate, professional services, and other personal services), b) SMEs having limited financial resources as a buffer in case of crises, c) SMEs being less adaptable to value chains than big companies, d) SMEs using new digital technologies to a limited extent, and e) SMEs being less adaptable to new circumstances that call for significant changes in management [OECD, 2021]. It confirms earlier findings according to which SMEs are particularly dependent on external financing which is why they are not resistant to external shocks [Narula 2004; European Commission, 2019]. Studies conducted so far suggest the need to adjust certain elements of the SME business model in relation with the COVID-19 pandemic [Fitriasari, 2020; Lai, 2020] and introduce a different risk management method [Grondys et al., 2021]. In addition, attention was drawn to allocation effects of employment and capital in connection with COVID-19 related restrictions [Kemmeren, 2021].

At the same time, the results of recent studies point to a major problem for SMEs during the COVID-19 pandemic: maintaining liquidity [Albonico et al., 2020;

Cowling et al., 2020; McGeever, 2020; Martinez 2020]. In such a situation, some companies reduce costs to avoid excessive debt [Thorgren, Williams, 2020]. On top of that, some authors highlight that seed finance is the main type of entrepreneurial finance most acutely affected by the crisis, which typically goes to the most nascent entrepreneurial start-ups facing the greatest obstacles obtaining finance [Brown et al., 2020]. This confirms earlier findings of the pre-COVID-19 research on the impact of crises on the position of SMEs [Laufs, Schwens, 2014; European Commission, 2019]

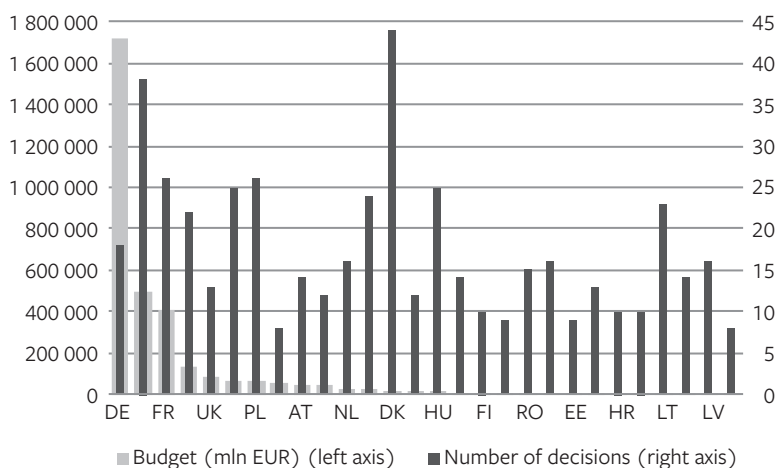
Previous research on the situation of SMEs during the COVID-19 pandemic suggests that without government support the failure rate of SMEs would have increased significantly [Gourinchas et al., 2021; Belghitar et al., 2021] and that government support limited only to threatened firms should have relatively low fiscal costs [Barrero et. al., 2020]. It can therefore be assumed that the COVID-19 shock required to rebalance entrepreneurial action looking inside (frugality) and outside (support) [Giones et al., 2020]. In the case of external financing for SMEs, many forms of assistance are mentioned worldwide, including government guarantees, as instruments that provide liquidity but also least strain on public finances [Corredera-Catalán et al., 2021], credit guarantees [Brault, Signore, 2020], reverse factoring as an option for small businesses looking for quick access to cash without going into debt [Elizundia et al., 2021], as well as direct liquidity subsidies [Dörr et al., 2021], subsidised workers remuneration designed to preserve employment [Antonescu, 2020; Dörr et al., 2021], and payment breaks [Duignan, McGeever, 2020]. Despite individual evaluations of aid programmes available in Poland in relation to COVID-19 [Łopatka, Fedorowicz, 2021; OECD, 2021; Ambroziak, 2021a], a comprehensive study of the effectiveness of targeting aid schemes to the most needy enterprises is still lacking. Indeed, the literature indicates that policy interventions need to be sensitive to different types of SMEs, rather than adopting a one-size-fits-all approach [Juergensen et al., 2020; Belghitar et al., 2021; Dörr et al., 2021], as well as targeting promising firms to reduce deadweight loss [Santarelli, Vivarelli, 2002].

12.3. Coronavirus state aid mechanisms available to entrepreneurs in Poland

At the end of March 2020, i.e. only two weeks after the announcement of the COVID-19 pandemic in Europe, Poland notified the first aid scheme under the entire series of so-called Crisis Shields. Finally, in 2020, the Commission approved

26 Polish state aid schemes against COVID-19, which provided for 45 financial instruments offered to entrepreneurs. At this same time, Denmark received 44 decisions, Italy 38 and France 26 (Figure 12.1). Many of them were amended and adapted to the needs of entrepreneurs and economic conditions, and extended for the following months of 2021.

Figure 12.1. Decisions on coronavirus state aid approved by the European Commission in 2022



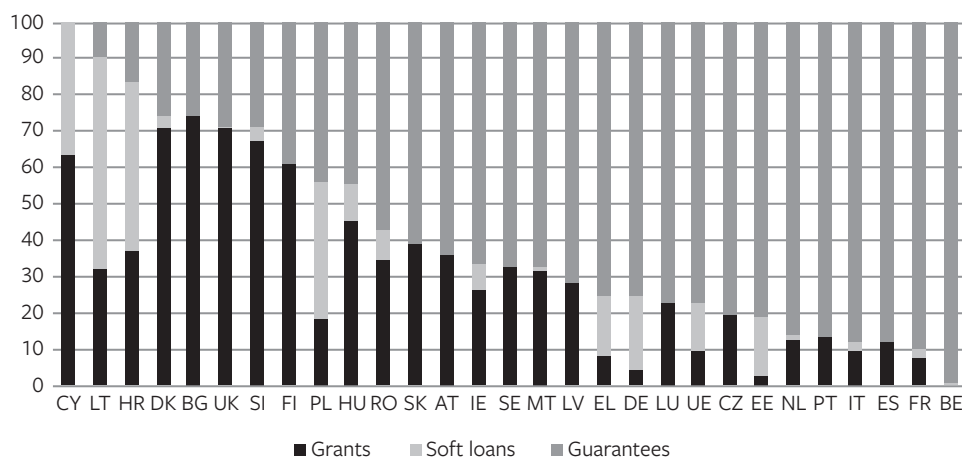
Source: Author's calculations based on the European Commission decision (https://ec.europa.eu/competition-policy/state-aid/coronavirus_en; accessed: 13.12.2021).

The total budget of Polish COVID-19 state aid schemes covered by positive decisions of the Commission amounted to EUR 61.4 billion, including aid to agriculture, as well as to PLL LOT airlines and airports in Poland (around EUR 1.3 billion). It is worth noting that the aforementioned budget was not correlated with the size or economic potential of Poland. The largest coronavirus state aid budget approved by the Commission was proposed by Germany (52.8% of the total state aid for anti-COVID measures in the EU while the share of Germany in the EU GDP in 2020 amounted to 21%) as a result of a substantial change in the country's approach to fiscal policy [Crespy, Schramm, 2021], followed by Italy (15.1% and 10.4%, respectively) and France (12.5% and 14.5%), while Poland ranked 7th (with the share of total state aid of 1.9% and 3.3% share in the EU GDP).

From the point of view of the impact on both the economy and competition in the EU market, not only is the amount important but also the form of support offered. It is crucial whether the entrepreneur could apply for support in the form of grants, loans, including non-refundable ones, or guarantees. A significant num-

ber of member states offered mainly guarantees at the beginning of the COVID-19 pandemic. These helped companies to secure liquidity, constituted state aid in the meaning of Article 107 of the Treaty, but at the same time had no immediate impact on public debt, should the beneficiaries repay the guaranteed loans. This was particularly the case of Belgium, France, Spain, Italy, Portugal and also Germany, i.e. countries that struggled with public debt problems after the 2008–2010 crisis (Figure 12.2). A separate group was the EU member states that decided to offer more public aid in the form of direct subsidies or soft loans (often non-refundable). This group of countries included the United Kingdom, Poland, Denmark, Slovakia, Finland, Hungary, Croatia, Lithuania and Bulgaria. Poland (like Slovakia) [see Burger, 2020] was therefore among those countries that offered a relatively significant proportion of non-repayable aid instruments in the form of grants and subsidies and soft loans, which depleted public resources on an ongoing basis and may significantly reduce interventions in the event of further business freezes.

Figure 12.2. Forms of COVID-19 state aid approved by the European Commission in 2020 (in %)



Source: Author's calculations based on the European Commission decision (https://ec.europa.eu/competition-policy/state-aid/coronavirus_en; accessed: 13.12.2021).

The main objective of the coronavirus aid instruments was to reduce the expected problem of maintaining financial liquidity of companies affected by implemented restrictions and the freezing of parts of economic activity. The mentioned tools can be divided into three groups, from the point of view of the forms of state aid, and into two groups, considering their relation to the budget. In the former case, these are grants and subsidies, soft loans, and collaterals and guarantees. In the

latter, a distinction can be made between instruments transferring money from public budgets (central and local) to entrepreneurs and tools reducing or completely eliminating public financial obligations of companies towards these budgets (Table 12.1) [Ambroziak, 2021a].

Table 12.1. COVID-19 state aid measures offered to entrepreneurs in Poland in 2020

Measures	Donors
Support instruments created on the basis of resources from European funds offered, both those from the previous financial perspective and the then current one for 2014–2020: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Guarantees ▪ ‘Liquidity loans’ that were written-off at later stages 	Bank Gospodarstwa Krajowego (Bank of National Economy), Polish Agency for Enterprise Development and other institutions implementing the EU funds
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Exemption from the duty to pay social security contributions ▪ ‘Work suspension’ benefits 	Social Insurance Institution (ZUS)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grants to cover the current running costs of a business to micro-enterprises and small companies ▪ Grants to protect existing jobs 	Regional and county labour offices
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Subsidising salaries and wages of disabled employees and workers ▪ Refunds of costs of the adjustment of workplaces to the needs of disabled workers ▪ Hiring employees who assists disabled workers ▪ Training disabled workers 	State Fund for Rehabilitation of Disabled People (PFRON)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Subsidies to the entertainment industry 	Ministry of Culture and National Heritage
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Subsidising running costs of a business to sole proprietorships, which do not have employees ▪ Subsidising employees’ remuneration and social security contributions to SMEs ▪ Subsidising employees’ remuneration and social security contributions to NGOs and organisations of public benefit 	Regional and local authorities (governors, starosts, mayors, heads of villages and municipal councils)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Exemption from property tax ▪ Exemption from rent and long-lease payments, and rent for use 	Local authorities
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Suspension of charges (property tax, rent for spaces that were leased from local authorities or other civil law liabilities) 	Local authorities

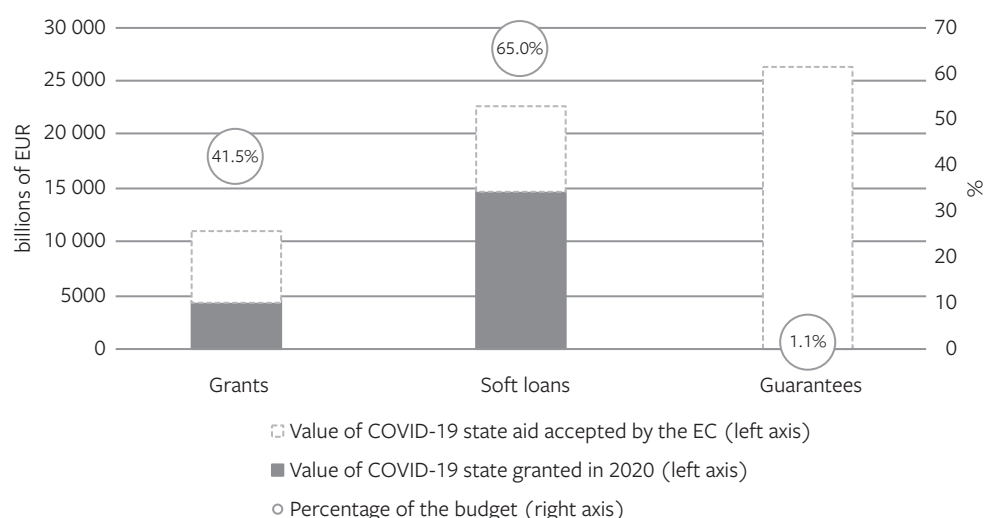
Source: European Commission [2020c, 2020f, 2020g, 2020h, 2020i, 2020j, 2020k].

12.4. Structure of coronavirus state aid in Poland

According to the OCCP data available at the end of June 2021, from this pool Polish entrepreneurs received coronavirus state aid in the total amount of about EUR 19.6 billion in 2020. It can therefore be noted that Poland did not transfer all the funding approved by the Commission to companies, and extended some schemes

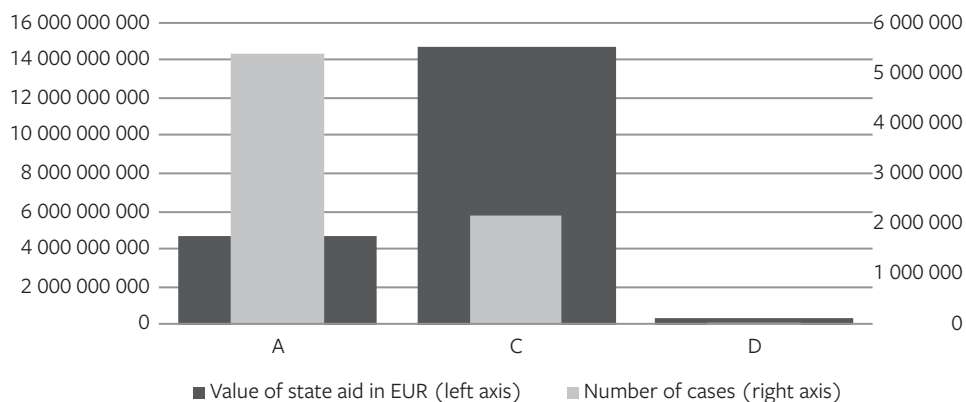
to 2021. Of the aforementioned total amount of state aid granted in 2020, 74.8% was soft loans, 23.7% grants and subsidies and only 1.5% guarantees and collaterals (Figure 12.3). This indicates a different final use of available aid funds in relation to those budgeted in aid schemes approved by the European Commission. This is because soft loans (65% of the total value of coronavirus state aid), grants and subsidies (23.7%) were significantly used, while guarantees granted in 2020 under this assistance mechanism used only 1.1% of the amount allocated for this form of assistance accepted by the Commission.

Figure 12.3. Structure of coronavirus state aid budgeted and used in Poland in 2020 (in millions of EUR and in %)



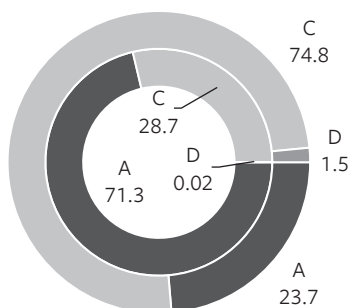
Source: Author's own calculations based on the data of the European Commission and the Office of Competition and Consumer Protection.

The aid in the form of soft loans was therefore the most important value-wise of coronavirus state aid in 2020, reaching the level of EUR 14.7 billion (which accounted for 71.3% of the total coronavirus state aid). Such a support was granted in almost 2.2 million cases, which accounted for 23.7% of all aid cases (one entrepreneur could receive aid several times). This was more than half the number of cases of grants and subsidies (almost 5.4 million). At the same time, the value of support granted in the latter form reached a level exceeding EUR 4.6 billion, i.e. 23.7% of all aid cases (see Figure 12.4 and 12.5). As far as guarantees and collaterals are concerned, 1, 600 cases generated the total aid of over EUR 300 million.

Figure 12.4. Coronavirus state aid value and number of cases in Poland in 2020

Explanatory note: A – grants and subsidies, C – soft loans, D – guarantees and collaterals.

Source: Author's own calculations based on the data of the European Commission and the Office of Competition and Consumer Protection.

Figure 12.5. Structure of state aid granted in relations with COVID-19 in Poland in 2020 by type and beneficiary size (in %)

Explanatory note: internal circle: cases of state aid; external circle: value of granted state aid; A – grants; C – soft loans; D – guarantees.

Source: Author's calculations based on the data of the OCCP.

When analysing the relevance of coronavirus state aid in the Polish economy, it is worth noting a special role played by the size of enterprises (Table 12.2). On the one hand, the number of micro and small enterprises in Poland exceeds 99% of total business population; however, when we look at their share in total employment, the rate drops below 50%, and in the generation of GDP it slightly exceeds 32%. Such a distribution of accents in the role of SMEs, and in particular the position of micro businesses, results from the fact that many people run sole proprietorships offering both specialised engineering, professional and management services, as well as basic transport or security and cleaning activities. This means, as expect-

ed, that although SMEs lie at the foundations of employment, it is the large enterprises that offer the highest value added to the economy measured by their share in the GDP generation.

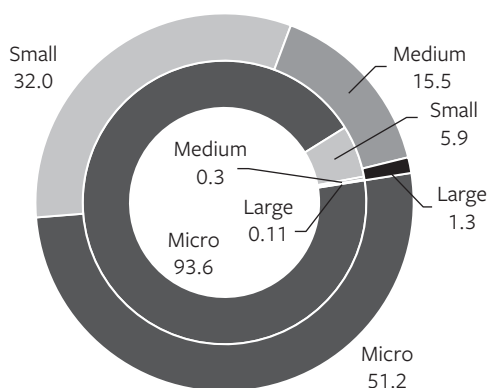
Given the above, it is worth noting that in 2020 coronavirus state aid was granted mostly to micro companies (93.7%), followed by small (5.9%), medium (0.3%) and large enterprises (0.1%), which corresponds to their share in the total population of economic entities in Poland. However, taking into account the value of granted coronavirus state aid, one would expect that the respective percentages should to some extent reflect the role in the economy measured either by the share in total employment or in the generated GDP. However, this was not the case – more than half (51.2%) of the total value of state aid went to the micro-enterprises, 32% to small, 15.5% to medium and only 0.2% to large companies (Figure 12.6).

Table 12.2. Share of economic entities by size in key economic indicators in Poland in 2020 (in %)

	Share in the total business population	Share in employment	Share in GDP generation
Total	100	100	100
Micro	96.1	38.40	19.60
Small	2.9	11.7	13.00
Medium	0.8	16.9	20.30
Large	0.2	32.9	47.10

Source: Author's calculations based on the data of Statistics Poland (<https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat/25/377>; accessed: 13.12.2021).

Figure 12.6. Structure of state aid granted in connection with COVID-19 in Poland in 2020 by beneficiary size (in %)



Explanatory note: internal circle: cases of granted state aid; external circle: value of granted state aid.

Source: Author's calculations based on the data of the Office of Competition and Consumer Protection.

12.5. Coronavirus state aid in the form of soft loans

As already mentioned, value-wise the largest share in state aid granted in Poland was reported for the so-called soft loans (71.3% of the total coronavirus state aid). Two forms dominated in this group of instruments, i.e. repayable advances (C1.5) and conditionally waived loans (C1.4). The total value and number of cases of public aid offered under this form of support amounted to over 99% of all soft loans. As far as repayable advances are concerned, they were offered as a financial shield for micro-, small and medium-sized enterprises by the Polish Development Fund (PFR) [European Commission, 2020h], while the second instrument was loans written off to cover current costs of business activity mainly for micro-enterprises [European Commission, 2020i]. Therefore, it is not surprising to see a 100% share of micro-enterprises in the latter instrument, although the share of this measure in the total amount of assistance provided under soft lending was 13.6% (and 83.7% of all cases of this form of assistance support) (Table 12.3). The situation was slightly different in the case of the PFR offer. In fact, the share of small companies in the aid granted under this measure reached 41.7%, but from the point of view of the number of cases it was far below the share in the total number of enterprises (83.6%). A better position in both rankings (value and number of cases) of coronavirus state aid was scored by small enterprises, as well as medium-sized enterprises, taking into account the number of cases.

Table 12.3. Structure of state aid granted in the form of soft loans in connection with COVID-19 in Poland in 2020 (in %)

	Micro		Small		Medium		Large		Share in a given form	
	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases
C1.5	41.7	83.6	38.5	14.3	19.8	2.1	0.0	0.0	86.01	16.15
C1.4	99.3	99.3	0.3	0.3	0.0	0.0	0.3	0.3	13.64	83.69
C1.1	17.9	68.2	12.0	24.7	4.7	4.3	65.4	2.8	0.34	0.07
C2.1	6.6	59.2	4.8	18.6	8.1	9.5	80.4	12.8	0.00222	0.05
C2.2	42.0	45.5	0.2	18.2	2.1	18.2	55.7	18.2	0.00098	0.0005
C2.4	63.5	84.7	32.1	10.9	3.9	3.6	0.5	0.7	0.00080	0.0127
C2.5	67.2	83.5	9.6	12.1	17.0	2.2	6.2	2.2	0.00073	0.0042

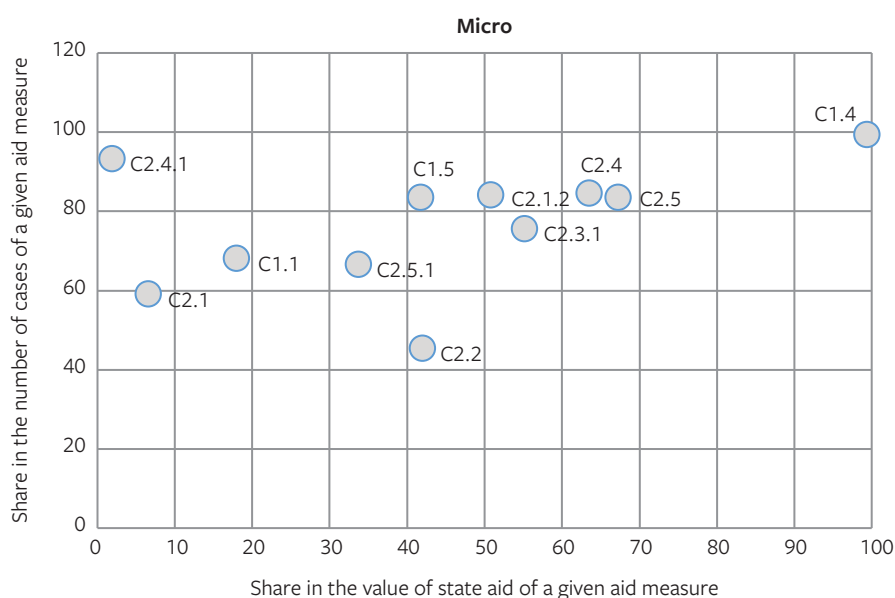
	Micro		Small		Medium		Large		Share in a given form	
	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases
C2.1.2	50.8	84.2	14.0	6.0	8.4	3.8	26.8	6.0	0.00033	0.0231
C2.4.1	1.9	93.3	0.0	0.0	98.1	6.7	0.0	0.0	0.00020	0.0007
C2.3.1	55.2	75.6	2.5	17.1	40.8	2.4	1.5	4.9	0.00011	0.0019
C2.5.1	33.7	66.7	66.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00003	0.0001
Total	49.5	96.7	33.2	2.6	17.0	0.4	0.3	0.2	100.0	100.00

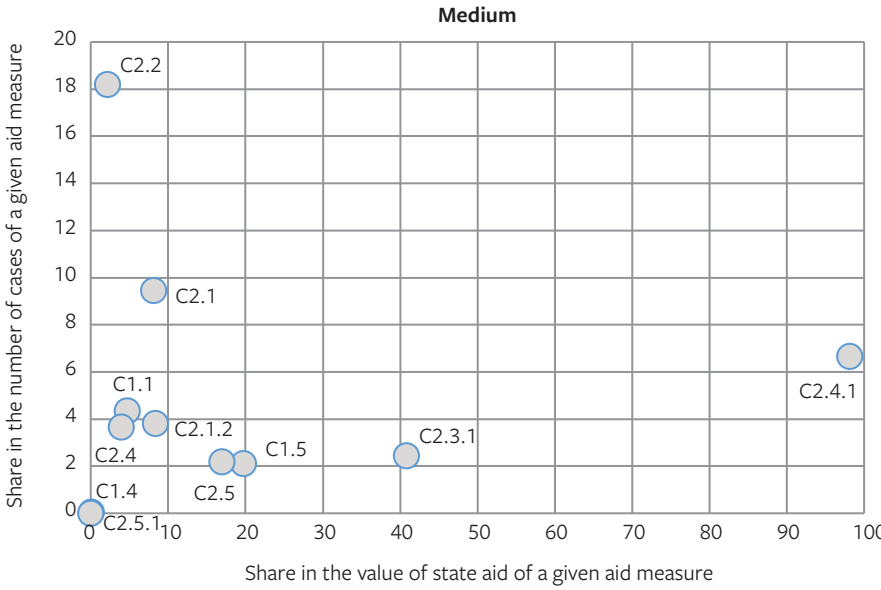
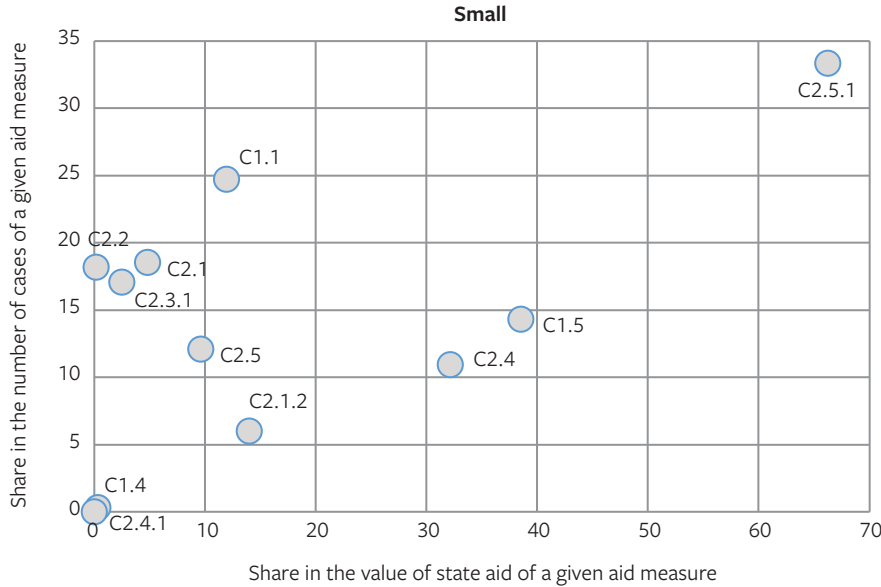
The cells marked grey indicate a bigger share of a given group of enterprises in received state aid in terms of value or number of cases compared, respectively, to the share in generation of GDP or the total population of businesses.

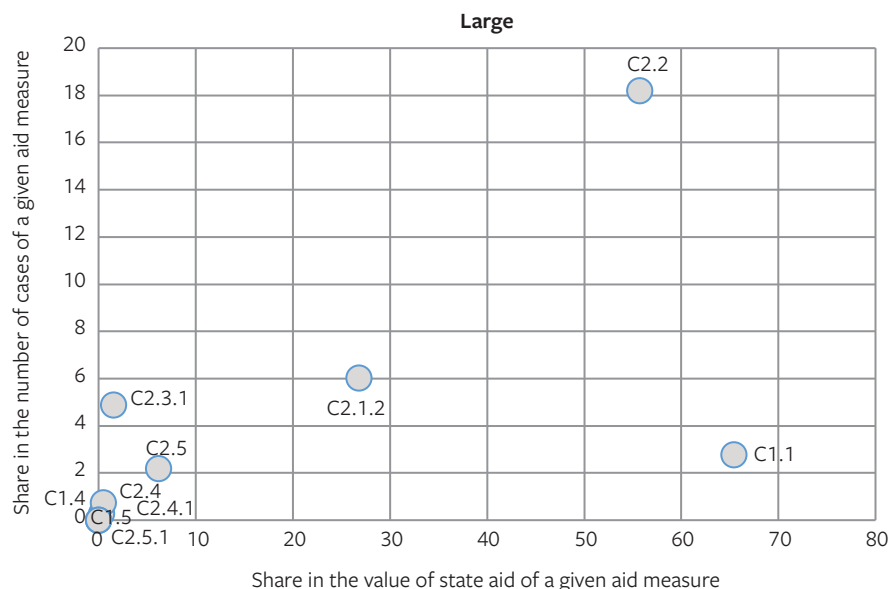
Source: Author's calculations based on the data of the Office of Competition and Consumer Protection.

Other categories of soft loan instruments included various types of payment deferrals and instalments of civil and property tax dues offered by local government units. However, they accounted for a much smaller percentage in the coronavirus state aid (Figure 12.7).

Figure 12.7. Share of beneficiaries of coronavirus state aid in different forms of soft loans in 2020 (in %)







Source: Author's calculations based on the OCCP data.

As a rule, relatively most support of this kind (in relation to the share of these entities in GDP generation) in the form of almost all forms of available aid was granted to microenterprises. On the other hand, small and medium-sized enterprises applied for this kind of support relatively most often (in relation to the share in the total business population), yet its value was not relatively lower. Therefore, it means that for the group of micro companies, allowances offered by local governments were significant value-wise, while they were much smaller for small and medium enterprises.

Support for large companies was definitely different as relatively most aid was provided in the form of liquidity loans and preferential (redeemable) loans under the so-called 'shield' for this type of enterprises. It is worth noting, however, that also in the case of this category of companies, deferrals and instalment payments of property tax granted under the tax ordinance by local government units were attractive considering the number of cases and significant in terms of value.

12.6. Coronavirus state aid in the form of subsidies and grants

Value-wise grants and subsidies ranked second (28.7%) among types of instruments offered as coronavirus state aid while they ranked first (74.8%) if we consider the number of all cases of such aid granted by Poland in 2020. This means that

entrepreneurs would have reached for them much more willingly if the budgets of relevant aid schemes were larger. Also in this group, tax exemptions (A2.10) and subsidies (A1.1) were the two dominant forms. Both the value of aid made available and the number of aid cases under the two aid schemes exceeded 99% of the total support within this group of state aid forms (Table 12.4).

Table 12.4. Structure of state aid granted in the form of grants or subsidies in connection with COVID-19 in Poland in 2020 (in %)

	Micro		Small		Medium		Large		Share in a given form	
	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases	Share in the value of aid	Share in the number of state aid cases
A2.10	63.9	92.4	34.7	7.5	1.4	0.1	0.0	0.0	61.85	90.32
A1.1	53.1	92.9	22.1	5.1	22.5	1.6	2.3	0.3	37.77	9.51
A2.1	26.4	76.0	22.2	16.7	19.7	5.0	31.6	2.3	0.27	0.12
A1.2	5.5	33.5	32.6	35.4	40.4	23.8	21.6	7.3	0.05	0.01
A2.4	32.3	80.0	23.4	10.4	12.2	6.3	32.1	3.4	0.04	0.02
A2.5	55.8	81.5	25.9	11.5	11.3	4.1	7.0	2.9	0.02	0.01
A2.7	39.8	78.6	15.3	14.3	37.8	2.4	7.1	4.8	0.0016	0.00
A1.4	76.1	88.9	23.9	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0008	0.00
A2.2	25.3	62.5	35.8	25.0	27.5	4.2	11.4	8.3	0.0004	0.00
A2.3	66.3	75.0	28.3	15.6	5.4	9.4	0.0	0.0	0.0003	0.00
A2.11	50.9	80.1	24.5	8.4	17.5	5.3	7.2	6.2	0.0002	0.00
A2.6	64.2	80.0	35.8	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0001	0.00
Total	59.7	92.4	29.9	7.3	9.4	0.3	1.0	0.0	100.00	100.00

The cells marked grey indicate a bigger share of a given group of enterprises in received state aid in terms of value or number of cases compared, respectively, to the share in generation of GDP or the total population of businesses.

Source: Author's calculations based on data from the Office of Competition and Consumer Protection.

In the first case, it is mainly exemption from the obligation to pay social insurance contributions, as well as allowances and write-offs in payments for rent, lease or use to local government units [European Commission, 2020i]. In the latter case, the largest proportion of support consisted of additional 'work suspension' benefits offered by ZUS and subsidies to cover the running costs of business to SMEs paid from the Labour Fund by Voivodeship and County Labour Offices [European Commission, 2020c, 2020i, 2020k], but also for R&D-related activities in connec-

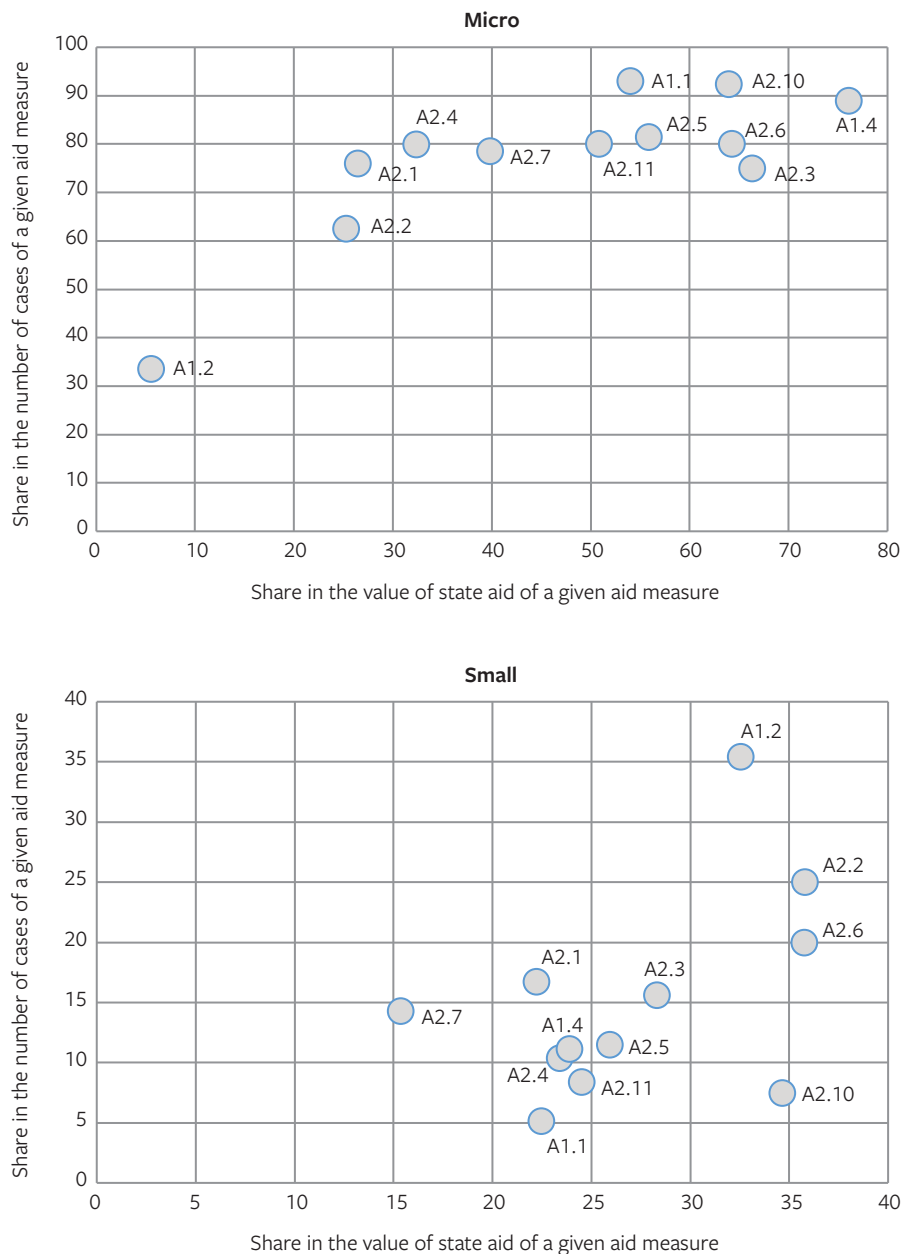
tion with COVID-19 [European Commission, 2020j]. A separate category of aid included in this group was grants offered by the Ministry of Culture and National Heritage to institutions of culture [European Commission, 2020b], as well as grants and repayable aid available from financial intermediaries using EU funds.

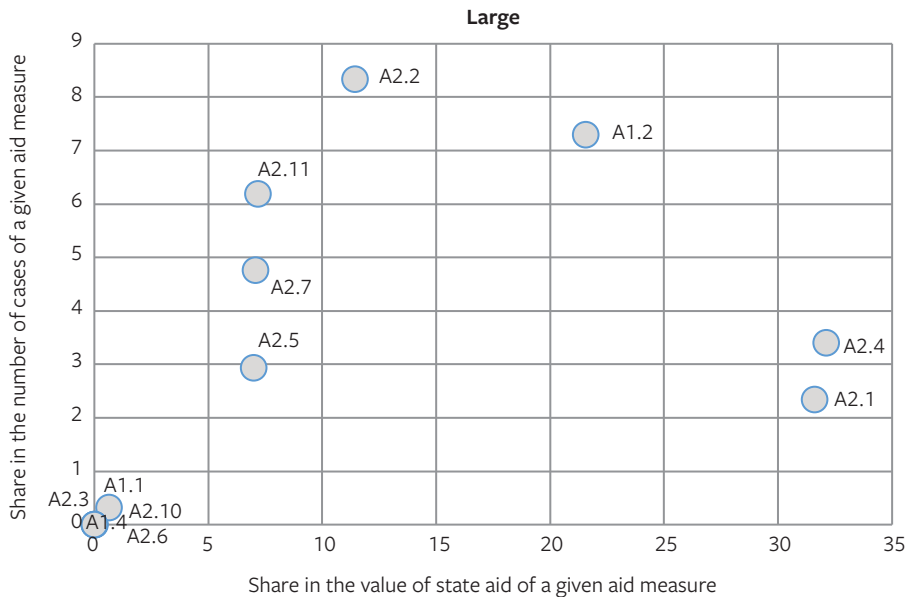
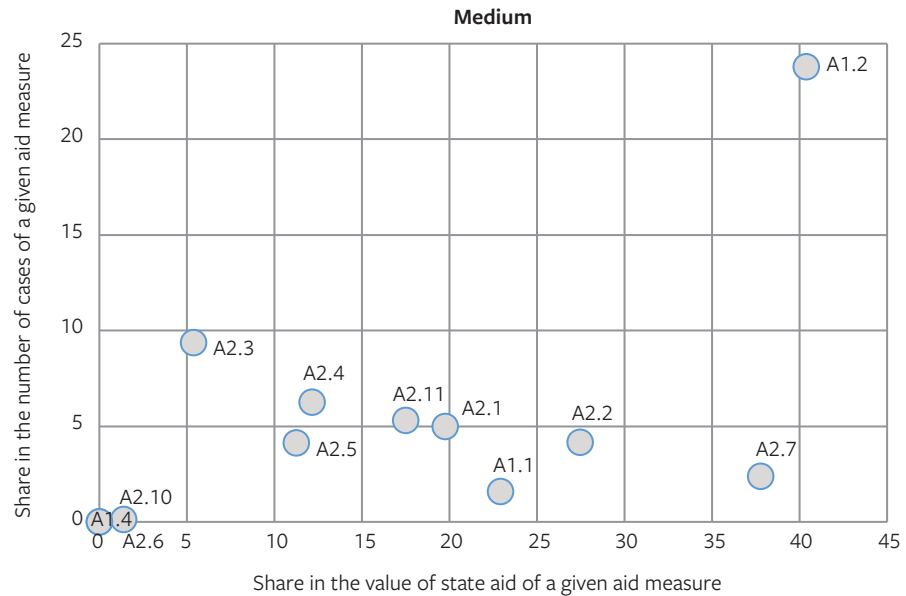
Amongst the remaining types of aid in the discussed aid category (grants and subsidies), one may distinguish those that were both common and different for enterprises of particular sizes (Figure 12.8). First of all, both micro and small enterprises received aid that was relatively highest in terms of value (in relation to their share in GDP generation) in almost all categories. In addition, the same result was achieved by small companies, i.e. their share in the number of cases of aid was relatively the highest in relation to their share in the total business population in Poland. At this point, it is worth noting the support granted by PFRON in the form of refunding the costs of adapting workplaces to the needs of disabled employees and general operating costs of businesses that employ the disabled. A relatively significant share in the aid granted to both micro and small enterprises originated from local self-government units and took the form of real estate tax waivers, allowances in civil law liabilities and those related to lease, rent and use of property. Not without significance for both groups of enterprises was also the support from the Social Insurance Institution in the form of exemption from the obligation to pay the mandatory social security contributions.

As far as small companies are concerned, in addition to the aforementioned instruments offered by the Social Insurance Institution (ZUS) and local government units, they also used interest subsidies on loans, which significantly reduced their financing costs. This instrument was also often chosen by medium-sized companies, which resulted in a relatively high share of these companies in the value of this aid. Medium-sized companies also enjoyed a significant share in the value of aid for selected instruments made available by local government units in the form of allowances or waiver of fees for rent, lease, and use of local property.

The distribution of both preferences (number of cases) and real effects (share in particular forms) of coronavirus state aid for large enterprises was slightly different. National, central government aid schemes did not provide for grants or subsidies for large companies, hence they benefited mainly from subsidy instruments offered by local governments, but the aid provided to them definitely did not reflect their relevance in the creation of GDP. It is therefore worth noting that large companies, like medium-sized ones, were oriented towards repayable instruments offered by financial institutions in the form of subsidised loans available from commercial banks.

Figure 12.8. Share of coronavirus state aid beneficiaries in different types of grants and subsidies in 2020 (in %)





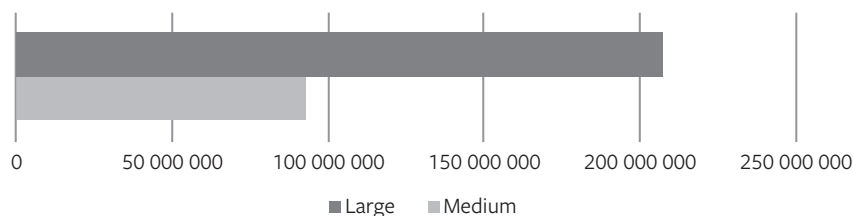
Source: Author's calculations based on OCCP data.

12.7. Coronavirus state aid in the form of guarantees and collaterals

In 2020, aid granted to Polish entrepreneurs in the form of guarantees from two aid schemes accounted for a total amount of EUR 300.8 million. The most important instrument was the loan guarantee offered by BGK [European Commission, 2020 g], although a small amount was also distributed under the factoring guarantee [European Commission, 2020f]. In the former case, the aim was to secure loans granted by banks to maintain liquidity in business entities. The instrument concerned working capital loans intended for the current financing of business activities or the financing of investment expenditures that contribute to improving financial liquidity. The maximum amount of a guaranteed loan depended on the amount of salaries paid, total turnover or a justified statement of the entrepreneurs' liquidity needs, up to PLN 250 million [BGK, 2020a].

In principle, large and medium-sized enterprises were almost the only beneficiaries of this support (respectively, 68.9% and 30.8% of the total value of this form of aid, with 719 cases among medium-sized and 900 among large companies, see Figure 12.9). Such a relatively low interest in this form of support offered under coronavirus state aid had two reasons. Firstly, the government introduced many other instruments providing faster and cheaper access to finance in the form of grants or soft loan tools. Secondly, the BGK offered in parallel the already well-known *de minimis* guarantee instrument to SMEs [BGK, 2020b]. Operating in the same way as the new tool, it provided, however, that the support granted would be treated as *de minimis* aid, i.e. limited only by the EUR 200,000 ceiling over the past three years and with no tax implications for beneficiaries.

Figure 12.9. Value of state aid granted in the form of guarantees to large and medium-sized enterprises (in EUR)



Source: Author's calculations based on the OCCP data.

12.8. Conclusion

In 2020, coronavirus-related state aid budget in Poland amounted to 11.7% of the national GDP, which was a lot compared to the previous years but not necessarily the highest if compared to other EU member states. The share of the Polish national GDP in the EU GDP was 3.3%, while the value of this aid represented only 1.9% of total national state aid. This suggests a relatively smaller value of intervention measures in the Polish economy planned in relation with COVID-19 compared to other EU member states and, above all, to: Germany, France and Italy. These countries, however, offered mainly guarantees and collaterals while Poland was one of the Member States which offered a relatively high proportion of non-repayable aid measures, such as subsidies, grants, and soft loans. Such an approach caused a current depletion of the reserves of public resources and may bear meaningful consequences on public finance and the ability to further support companies during subsequent waves of COVID-19 after 2020.

Considering support mechanisms available in Poland, one may conclude that all potential state aid donors have been engaged in the distribution of resources: central level institutions, government agencies as well as local authorities. All of them offered diverse aid instruments depending on their area of competence and available resources. Institutions at the central level, including government financial agencies (BGK), collected resources from own budgets re-allocated to COVID-19 related activities, founded them on bonds issued by the Polish Development Fund, and used EU resources from the current and previous financial perspective (PARP, BGK). ZUS decided to waive employer obligation on social security contributions and pay additional benefits for economic work stoppage. On top of that, voivodeship and county labour offices (WUP and PUP) transferred subsidies from the Labour Fund to micro- and small companies to cover the current cost of business and benefits intended to retain jobs. At the same time, territorial self-government units rather broadly offered all sorts of allowances, write-offs and deferrals in the payment of tax liabilities and payments due to them. Given the absence of compensation from the central budget, this move should be evaluated especially positively. In most instances, local entrepreneurs could pay taxes, charges and other dues in instalments or on deferred deadlines, less frequently these liabilities were reduced. That was the reflection of responsibility and farsightedness that helped companies survive the most difficult period of the pandemic.

Polish aid schemes approved by the European Commission in 2020 supported mainly micro and small companies, which in most cases suffered from poor liquidity. This finding is in line with observations made in other member states. By ensuring

the survival of SMEs and, through some schemes and instruments, also the preservation of jobs, the upward pressure on unemployment was to some extent reduced. At the same time, it was assumed that medium-sized and, above all, large companies should have enough savings to stay on the market for several months with no or relatively little support from public coffers (although in the case of the national carrier LOT and regional airports this proved impossible).

Entrepreneurs in Poland used mainly soft loan instruments, mainly liquidity loans offered by the Polish Development Fund with the possibility of their write-off if, for example, employment is maintained. Consequently, once this condition was met, the instrument became more of a grant than a repayable instrument. Also exemptions from contributions to the Social Insurance Institution (ZUS) turned out to be a wide stream of financial support. However, it seems that grants and subsidies would be the main tool Polish entrepreneurs would like to use. In terms of the value of granted coronavirus state aid, it was the second group of tools, while in terms of the number of cases – the first and most important. This may mean that entrepreneurs would have reached for them much more willingly if the budgets of relevant aid schemes were bigger.

At the same time, guarantees and collaterals, dedicated primarily to medium-sized and large enterprises, have not gained in popularity. This trend stands in contrast to the situation in more developed countries, which decided to make greater use of repayable instruments, including the aforementioned guarantees and collaterals. As a result, national budgets were protected to a greater extent, credit action was launched in commercial banks and entrepreneurs could count on relatively cheaper financing on the market. This gives more room for possible interventions during the next announced waves of COVID-19 and support for domestic entrepreneurs in the following years. It would also be interesting to determine the effects of this support over a somewhat longer period. No doubt, such analyses will be feasible as soon as data on the operations of enterprises for the first years of the pandemic are available. They will be expected with interest as initial surveys conducted with the participation of aid beneficiaries suggested that insufficient amounts were mobilised to assist businesses affected by the closure of economy [Piotrowski, Piotrowska, 2021].

References

- Agnolucci, I. (2021). Will COVID-19 Make or Break EU State Aid Control? An Analysis of Commission Decisions Authorising Pandemic State Aid Measures, *Journal of European Competition Law and Practice*. DOI: 10.1093/jeclap/lpab060.
- Albonico, M., Mladenov, Z., Sharma, R. (2020). *How the COVID-19 crisis is affecting UK small and medium-size enterprises*. McKinsey and Company.
- Ambroziak, A.A. (2017) State Aid Policy and Industrial Policy of the European Union. In: *New Industrial Policy of the European Union*, A.A. Ambroziak (Ed.) Switzerland: Springer.
- Ambroziak, A.A. (2021a). Financial Measures Adopted in Poland in the Light of COVID-19 State Aid EU Framework In: *Poland's Response to COVID-19: Government Actions and International Context* (pp. 85–107), M. Suska, J. Menkes (Eds.). London: Routledge.
- Ambroziak, A.A. (2021b). Poland towards a new approach to state aid policy after accession to the European Union. In: *Poland in the European Union*, A.A. Ambroziak (Ed.). Report 2021. Warsaw: SGH Press House.
- Ambroziak, A.A. (2022). *Forms of COVID-19 state aid by beneficiary size in Poland in 2020*, International Journal of Management and Economics, 58 (1), pp. 44–63. DOI: 10.2478/ijme-2022-0003.
- Antonescu, D. (2020). Supporting small and medium size enterprises through the COVID-19 crisis in Romania, *Central European Journal of Geography and Sustainable Development*, 2 (1), pp. 38–57.
- Barrero, J.M., Bloom, N., Davis, S.J. (2020). COVID-19 is also a reallocation shock, *NBER Working Paper Series*, No. 27137.
- Barcaccia, G., D'Agostino, V., Zotti, A., Cozzi, B. (2020). Impact of the SARS-CoV-2 on the Italian agri-food sector: An analysis of the quarter of pandemic lockdown and clues for a socio-economic and territorial restart. *Sustainability*, 12 (14), pp. 1–28. DOI: 10.3390/su12145651.
- Bator, F.M. (1958). The Anatomy of Market Failure. *The Quarterly Journal of Economics*, 72 (3), pp. 351–379. DOI: 10.2307/1882231.
- Begović, M. (2020). Effects of COVID-19 on society and sport a national response, *Managing Sport and Leisure*. DOI: 10.1080/23750472.2020.1779115.
- Belghitar, Y., Moro, A., Radić, N. (2021). When the rainy day is the worst hurricane ever: the effects of governmental policies on SMEs during COVID-19. *Small Business Economics*. DOI: 10.1007/s11187-021-00510-8.
- BGK (2020a). *Gwarancja płynnościowa*. <https://www.bgk.pl/male-i-srednie-przedsiębiorstwa/pakiet-pomocy-bgk/systemy-gwarancji/gwarancja-plynnosciowa/> (accessed: 31.07.2021).
- BGK (2020b). *Gwarancja de minimis*. <https://www.bgk.pl/male-i-srednie-przedsiębiorstwa/pakiet-pomocy-bgk/systemy-gwarancji/gwarancja-de-minimis/> (accessed: 31.07.2021).
- Brault, J., Signore, S. (2020). Credit Guarantees in the COVID-19 crisis – Relevance and Economic Impact, The European Monetary and Finance Forum, SUERF Policy Note, 176.
- Brown, R., Rocha, A., Cowling, M. (2020). Financing entrepreneurship in times of crisis: Exploring the impact of COVID-19 on the market for entrepreneurial finance in the United Kingdom, *International Small Business Journal*, 38 (5), pp. 380–390. DOI: 10.1177/0266242620937464.
- Buendía, J., Dovalo, A. (2020). State Aid Versus COVID-19, *European State Aid Law Quarterly*, 19 (1), pp. 3–7. DOI: 10.21552/estal/2020/1/4.

- Burger, A. (2020). What can Be Learnt from the Effectiveness of Slovenia's Anti-Crisis State Aid Measures During the Great Recession: Application To The Covid-19 Downturn, *Teorija in praksa*, 57(4).
- Cepel, M., Gavurova, B., Dvorsky, J., Belas, J. (2020). The impact of the COVID-19 crisis on the perception of business risk in the SME segment, *Journal of International Studies*, 13(3), pp. 248–263. DOI:10.14254/2071-8330.2020/13-3/16.
- Cortignani, R., Carulli, G., Dono, G. (2020). COVID-19 and labour in agriculture: Economic and productive impacts in an agricultural area of the Mediterranean. *Italian Journal of Agronomy*, 15(1653), pp. 172–181. DOI: <https://doi.org/10.4081/ija.2020.1653>.
- Crespy, A., Schramm, L. (2021). *Breaking the Budgetary Taboo: German Preference Formation in the EU's Response to the Covid-19 Crisis*, *German Politics*. DOI: 10.1080/09644008.2021.2020253.
- Corredera-Catalán, F., di Pietro, F., Trujillo-Ponce A. (2021). Post-COVID-19 SME financing constraints and the credit guarantee scheme solution in Spain, *Journal of Banking Regulation*, 22, pp. 250–260. DOI: 10.1057/s41261-021-00143-7.
- Cowling, M., Brown, R., Rocha, A. (2020). Did you save some cash for a rainy COVID-19 day?, The crisis and SMEs. *International Small Business Journal*, 38(7), pp. 593–604. DOI:10.1177/0266242620945102.
- Dierx, A., Ilzkovitz, F. (2021). EU competition policy: an application of the failing forward framework, *Journal of European Public Policy*, 28(10), pp. 1630–1649. DOI: 10.1080/13501763.2021.1954063.
- Dimitrakopoulos, D.G., Lalis, G. (2021). The EU's initial response to the COVID-19 pandemic: disintegration or 'failing forward?', *Journal of European Public Policy*. DOI: 10.1080/13501763.2021.1966078.
- Dobaczewska, A. (2021). Pomoc publiczna na zwalczanie ekonomicznych skutków pandemii COVID-19 w kontekście prawa Unii Europejskiej, *Prawo i Wiąż*, 36(2), pp. 72–82. DOI: 10.36128/prw.vi36.275.
- Dowling, D. (2021). The Role of the Company in the Time of Covid-19, *King's Law Journal*, 32(1), pp. 37–48. DOI: 10.1080/09615768.2021.1888446.
- Dörr, J.O., Licht, G., Murmann, S. (2021). *Small firms and the COVID-19 insolvency gap*. *Small Business Economics*. DOI: 10.1007/s11187-021-00514-4.
- van Druenen, R., Zwaan, P. (2021). Distorted promotion of undistorted competition? Commission decisions after formal investigations in the EU state aid regime, *Journal of European Public Policy*. DOI: 10.1080/13501763.2021.1898661.
- Duignan, D., McGeever, N. (2020). *Which firms took COVID-19 payment breaks?* *Financial stability Notes*, Central Bank of Ireland, 6.
- Drewes, M., Daumann, F., Follert, F. (2021). Exploring the sports economic impact of COVID-19 on professional soccer, *Soccer and Society*, 22(1–2), pp. 125–137. DOI: 10.1080/14660970.2020.1802256.
- Elizundia, G.P., Delgado Guzmán, J.A., Lampón, J.F. (2021). COVID-19 liquidity crisis: May reverse factoring be the solution to SME financing in Mexico, *Esic Market Economics and Business Journal*, 52(3), pp. 571–596.
- European Commission (2002a). *Germany – Compensation for direct damage caused by the closure of external airspace for the period 11 to 14 September 2001*, SA 269/2002.
- European Commission (2002b). *France – Sécurité aérienne – compensation des coûts à la suite des attentats du 11 septembre 2001*, SA 309/2002.
- European Commission (2005). *State Aid Action Plan. Less and better targeted state aid: a roadmap for state aid reform 2005–2009*, Brussels, COM(2005) 107 final, Brussels, 7.06.2005.

European Commission (2010). *Slovenia – Rectification of consequences of the damage caused to air carriers and airports by earthquake activity in Iceland and the resulting volcano ash in April 2010*, SA.32163.

European Commission (2019). *Annual report on European SMEs 2018/2019 Research and Development and Innovation by SMEs, Background Document*, Luxembourg.

European Commission (2020a). *4th Amendment to the Temporary Framework for State aid measures to support the economy in the current COVID-19 outbreak and amendment to the Annex to the Communication from the Commission to the Member States on the application of Articles 107 and 108 of the Treaty on the Functioning of the European Union to short-term export-credit insurance*, OJ CI 340/1, 13.10.2020.

European Commission (2020b). *Amendment to the scheme SA.56922 (2020/N) – Polish anti-crisis measures – direct grants, repayable advances, tax and payments advantages, tax deferrals and wage subsidies schemes related to COVID-19*, SA.57282 (2020/N), Brussels, C (2020) 3268, 13.05.2020.

European Commission (2020c). *COVID-19 support to tour operators and other undertakings active in tourism and culture*, SA.58102 (2020/N), Brussels, C (2020) 6582 final, 21.9.2020.

European Commission (2020d). *Coordinated economic response to the COVID-19 outbreak*, Brussels, COM (2020) 112 final, 13.03.2020.

European Commission (2020e). *Fifth Amendment to the Temporary Framework for State aid measures to support the economy in the current COVID-19 outbreak and amendment to the Annex to the Communication from the Commission to the Member States on the application of Articles 107 and 108 of the Treaty on the Functioning of the European Union to short-term export-credit insurance*, OJ C 34/6, 1.02.2021.

European Commission (2020f). *Guarantees on Factoring*, SA.57452 (2020/N), Brussels, C (2020) 5165 final, 23.07.2020.

European Commission (2020 g). *Liquidity guarantee fund*, SA.56876 (2020/N), Brussels, C (2020) 2225 final, 3.04.2020.

European Commission (2020h). *Poland COVID-19: repayable advance scheme for micro, small and medium-sized enterprises*, SA.56996 (2020/N), Brussels, C (2020) 2822 final 27.04.2020.

European Commission (2020i). *Polish anti-crisis measures – direct grants, repayable advances, tax and payments advantages, tax deferrals and wage subsidies schemes related to COVID-19*, SA.56922 (2020/N), Brussels, C (2020) 2686 final, 23.04.2020.

European Commission (2020j). *R&D aid for Covid-19 relevant research and development, investment aid for the construction and upgrade of relevant testing and upscaling infrastructures, and investment aid for investments into production facilities for the production of Covid-19 relevant products*, SA.57519 (2020/N), Brussels, C (2020) 4186 final, 18.06.2020.

European Commission (2020k). *State aid in the form of grants or repayable assistance under operational programmes for 2014–2020 to support the Polish economy in connection with the occurrence of the COVID-19 pandemic outbreak*, SA.57015 (2020/N), Brussels, C (2020) 2782 final, 24.04.2020.

European Commission (2020 l). *Temporary Framework for State aid measures to support the economy in the current COVID-19 outbreak*, 2020/C 91 I/01.

European Council, 2005, *Presidency Conclusions*, EUCO 7619/1/05, 22–23 March 2005.

Erić, O., Popović, G., Bjelić, J. (2021). *Economic Response of the European Countries to the First Wave Of Covid-19, Economy and Market Communication Review*, XI (I), pp. 63–78.

Ferrara, F.M., Kriesi, H. (2021). *Crisis pressures and European integration*, *Journal of European Public Policy*. DOI: 10.1080/13501763.2021.1966079.

- Ferri, D. (2020). The Role of EU State Aid Law as a “Risk Management Tool” in the COVID-19 Crisis, *European Journal of Risk Regulation*, (12) 1, pp. 176–195.
- Fitriasari, F. (2020). How do Small and Medium Enterprises (SMEs) survive the COVID-19 outbreak? *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 5 (2), pp. 53–62.
- Giancotti, M., Mauro, M. (2020). Building and Improving the Resilience of Enterprises in a Time of Crisis: from a Systematic Scoping Review to a new Conceptual Framework, *Economia Aziendale Online, Business and Management Sciences. International Quarterly Review*, 11 (3), pp. 307–339.
- Giones, F., Brem, A., Pollack, J.M., Michaelis, T.L., Klyver, K., Brinckmann, J. (2020). *Revising entrepreneurial action in response to exogenous shocks: Considering the COVID-19 pandemic*, *Journal of Business Venturing Insights*, 14. DOI: 10.1016/j.jbvi.2020.e00186.
- Gössling, S., Scott, D., Hall, C.M. (2021). Pandemics, tourism and global change: a rapid assessment of COVID-19, *Journal of Sustainable Tourism*, 29 (1), pp. 1–20. DOI: 10.1080/09669582.2020.1758708.
- Gourinchas, P.-O., Kalemli-Özcan, S., Penciakova, V., Sander, N. (2021). COVID-19 and SME Failures, *National Bureau of Economic Research, Working Paper*, 27877.
- Gregurec, I., Tomičić-Furjan, M., Tomičić-Pupek, K. (2021). *The Impact of COVID-19 on Sustainable Business Models in SMEs. Sustainability*, 13 (1098). DOI: 10.3390/su13031098.
- Groenewegen, J., Hardeman, S., Stam, E. (2021) Does COVID-19 state aid reach the right firms? COVID-19 state aid, turnover expectations, uncertainty and management practices, *Journal of Business Venturing Insights*, 16. DOI: 10.1016/j.jbvi.2021.e00262.
- Grondys, K., Ślusarczyk, O., Hussain, H., Androniceanu, A. (2021). Risk Assessment of the SME Sector Operations during the COVID-19 Pandemic. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18 (8:4183). DOI: 10.3390/ijerph18084183.
- Honoré, M. (2020). State Aid and COVID-19 – Hot Topics, *European State Aid Law Quarterly*, 19 (2), pp. 111–114. DOI: 10.21552/estal/2020/2/2.
- Juergensen, J., Guimón, J., Narula, R. (2020). European SMEs amidst the COVID-19 crisis: assessing impact and policy responses, *Journal of Industrial and Business Economics*, 47, pp. 499–510. DOI: 10.1007/s40812-020-00169-4.
- Kemmeren, E.C.C. M. (2021). ‘Tax Haven’ Conditions Included in COVID-19 State Aid Schemes: Can They Be Tested?, *EC Tax Review*, 30 (1), pp. 2–7.
- Kopeć, A. (2021). Pomoc publiczna w dobie pandemii COVID-19, *Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 1 (10), pp. 81–99.
- Kubera, P. (2021). The State Aid Instruments in Response to the COVID-19 Crisis, *The Journal of Organizational Management Studies*, 2021, pp. 1–11. DOI: 10.5171/2021.930488.
- KPMG (2020). *Government Response – Global landscape. An overview of government and institution measures around the world in response to COVID-19*, <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/government-response-global-landscape.html> (accessed: 16.03.2020)
- Ladi, S., Tsarouhas, D. (2020). *EU economic governance and COVID-19: policy learning and windows of opportunity*, *Journal of European Integration*, 42 (8), pp. 1041–1056. DOI: 10.1080/07036337.2020.1852231.
- Lai, H.B.J., Zainal Abidin, M.R., Hasni, M.Z., Ab Karim, M.S., Che Ishak, F.A. (2020). Key adaptations of SME restaurants in Malaysia amidst the COVID-19 Pandemic, *International Journal of Research in Business and Social Science*, 9 (6), pp. 12–23. DOI: 10.20525/ijrbs.v9i6.916.

- Laufs, K., Schwens, C. (2014). Foreign market entry mode choice of small and medium-sized enterprises: A systematic review and future research agenda, *International Business Review*, 23(6), pp. 1109–1126.
- Lopatka, A., Fedorowicz, K. (2021). Evaluation of the effectiveness of state aid offered to enterprises during the COVID-19 pandemic, *Procedia Computer Science*, 192, pp. 4828–4836. DOI: 10.1016/j.procs.2021.09.261.
- Luja, R.H.C. (2020). EU Fiscal State Aid Rules and COVID-19: Will One Survive the Other? *EC Tax Review*, 29(4), pp. 147–157.
- Martinez-Cillero, M., Lawless, M., O'Toole, C. (2020) COVID-19 Pandemic and SMEs Revenues in Ireland: what's the Gap?, *Quarterly Economic Commentary*, Economic and Social Research Institute.
- McGeever, N., McQuinn, J., Myers, S. (2020). SME liquidity needs during the COVID-19 shock, *Financial Stability Notes* 2/FS/20, Central Bank of Ireland.
- Meunier, S., Mickus, J. (2020). *Sizing up the competition: explaining reform of European Union competition policy in the COVID-19 era*, *Journal of European Integration*, 42(8), pp. 1077–1094. DOI: 10.1080/07036337.2020.1852232.
- Motta, M., Peitz, M. (2020b). *The EU recovery fund: An opportunity for change*, VOX CEPR Policy Portal, <https://voxeu.org/article/eu-recovery-fund-opportunity-change> (accessed: 31.07.2021).
- Motta, M., Peitz, M. (2020a). *EU state aid policies in the time of COVID-19*, VOX CEPR Policy Portal, <https://voxeu.org/article/eu-state-aid-policies-time-covid-19> (accessed: 31.07.2021).
- Narula, R. (2004). R&D collaboration by SMEs: New opportunities and limitations in the face of globalisation, *Technovation*, 24(2), pp. 153–161.
- Nicolaides, P. (2020). Application of Article 107(2) (b) TFEU to Covid-19 Measures: State Aid to Make Good the Damage Caused by an Exceptional Occurrence, *Journal of European Competition Law and Practice*, 11(5–6), pp. 238–243. DOI: 10.1093/jeclap/lpaa026.
- Nicolaides, P., Kekelekis, M., Buyskes, P. (2005). State Aid Policy in the European Community. A Guide for Practitioner, *International Competition Law Series*, 16. Hague: Kluwer Law International.
- Nový, M., Nováková, J. (2022) Impact of the COVID-19 Pandemic on Construction Companies in the Czech Republic, *Procedia computer Science*, 196, pp. 717–723.
- NSW (2017). *A guide to categorising market failures for government policy development and evaluation*. New South Wales Department of Industry.
- OECD (2021). An in-depth analysis of one year of SME and entrepreneurship policy responses to COVID-19: Lessons learned for the path to recovery, *OECD SME and Entrepreneurship Papers* No. 25. DOI: <https://dx.doi.org/10.1787/6407deee-en>.
- Piotrowski, D., Piotrowska, A.I. (2021). Operation of gyms and fitness clubs during the COVID-19 pandemic – financial, legal, and organisational conditions, *Journal of Physical Education and Sport*, 21 (Suppl. issue 2), pp. 1021–1028.
- Rivera, V., Castro F. (2021). Between Social Protests and a Global Pandemic: Working Transitions under the Economic Effects of COVID-19. *Social Sciences*, 10(145), pp. 1–21. DOI: 10.3390/socsci10040145.
- Robins, N., Puglisi, L., Yang, L. (2020). State Aid Tools to Tackle the Impact of COVID-19, *European State Aid Law Quarterly*, 19(2), pp. 137–149. DOI: 10.21552/estal/2020/2/5.
- Santarelli, E., Vivarelli, M., (2002). Is subsidizing entry an optimal policy?, *Industrial and Corporate change*, 11(1), pp. 39–52.

Stiglitz, J. (2020). Conquering the Great Divide The pandemic has laid bare deep divisions, but it's not too late to change course, *Finance and Development*, September, pp. 17–19.

Sullivan, E., Wolff, E.A. (2020). Politics, pandemics, and support: the role of political actors in Dutch state aid during COVID-19, *Brazilian Journal of Public Administration*, 55 (1), pp. 50–71.

Štreimikienė, D., Baležentis, T., Volkov, A., Ribašauskienė, E., Morkūnas, M., Žičkienė, A. (2021). Negative effects of COVID-19 pandemic on agriculture: systematic literature review in the frameworks of vulnerability, resilience and risks involved, *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*. DOI: 10.1080/1331677X.2021.1919542.

Thorgren, S., Williams, T.A. (2020). Staying alive during an unfolding crisis: How SMEs ward off impending disaster, *Journal of Business Venturing Insights*, 14. DOI: 10.1016/j.jbvi.2020.e00187.

Umiński, S., Borowicz, A. (2021). Will multinational enterprises contribute to Poland's economic resilience and recovery during and post COVID-19 pandemic, *Transnational Corporations Review*, 13 (1), pp. 74–87. DOI: 10.1080/19186444.2021.1888638.

Urbanovics, A., Teleki, B. (2021). The economic context of the COVID-19 pandemic in the Mediterranean countries: A comparative analysis, *Intersections: East European Journal of Society And Politics*, 7 (3), pp. 157–177.

Utiti, Ch., Shah, N.R.N.R., Saari, M.Y., Maji, I.K., Songsiengchai, P. (2021). Reforming Economy in Post-COVID-19 Periods by Improving the Inter-linkages Between SMEs and Large Firms. *International Journal of Economics and Management*, 15 (2), pp. 205–217.

Vaishar, A., Štastná, M. (2020). *Impact of the COVID-19 pandemic on rural tourism in Czechia Preliminary considerations*, *Current Issues in Tourism*, 25 (2), pp. 187–191. DOI: 10.1080/13683500.2020.1839027.

Van Hove, J. (2020). *Impact of state aid on competition and competitiveness during the COVID-19 pandemic: an early assessment*. Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, Directorate-General for Internal Policies, European Parliament.

Williams, C.C. (2021). Impacts of the coronavirus pandemic on Europe's tourism industry: Addressing tourism enterprises and workers in the undeclared economy, *International Journal of Tourism Research*, 23 (1), pp. 79–88. DOI: 10.1002/jtr.2395.

Wolff, S., Ladi, S. (2020). European Union Responses to the Covid-19 Pandemic: adaptability in times of Permanent Emergency, *Journal of European Integration*, 42 (8), pp. 1025–1040. DOI: 10.1080/07036337.2020.1853120.

FACTORS INFLUENCING RAPID INTERNATIONALISATION OF BUSINESS IN THE COVID-19 PANDEMIC

Elena Pawęta

SGH Warsaw School of Economics
Collegium of Management and Finance
Email: elena.paweta@sgh.waw.pl

Abstract: Rapid internationalisation became increasingly common among small and medium-sized enterprises in the last decades. However, COVID-19 pandemic has influenced the ongoing business globalisation process significantly. This article discusses how born global companies reacted to the pandemic, how it influences the speed and pace of internationalisation and in what way global entrepreneurs used their approach, skills and knowledge to conduct business internationally in the pandemic. This study contributes to the development of existing literature on the influence of COVID-19 on the international business, taking into consideration specifically entrepreneurial-level determinants of business internationalisation in the born global firms.

Keywords: internationalisation, born global, COVID-19

JEL classification: F23

13.1. Introduction

Before the arrival of COVID-19 pandemic, business environment was largely influenced by ongoing globalisation processes at the end of XX century and the beginning of XXI century. Technology development, telecommunication technologies, development of transport and logistics made it easier for the entrepreneurs

to conduct business in the foreign markets [Knight, Cavusgil, 2004]. Rapid internationalisation became easier for companies and it became increasingly common even among small and medium-sized enterprises (SMEs). International entrepreneurship studies were developing accordingly – from the stage internationalisation models to the theories of rapid internationalisation, including the born global companies phenomenon. The characteristics of born global companies and determinants of those companies emergence were widely discussed. The determinants of rapid internationalisation of firms have been widely researched in the literature in many contexts [Oviatt, McDougall, 1994; Moen, 2002]. They are commonly grouped into internal, external, and entrepreneur-level factors. The entrepreneurial-level factors have been identified as one of the fundamental determinants of rapid internationalisation and future international success of a company [Zahra, 2005].

As of 18 April 2021, COVID-19 caused over 3 million deaths and more than 140 million confirmed cases all over the world (John Hopkins Coronavirus Resource Center). The outbreak of the pandemic influenced all aspects of human life and significantly changed the economic environment [Kuckerts et al., 2020; Zahra, 2021]. External determinants of rapid internationalisation of born global firms, like transport and logistics advancement, development of international trade was influenced by the ongoing turmoil [Kufel, 2020; Ratten, 2020]. Given the entrepreneurial-level factors being one of the fundamental determinants of born global internationalisation, it is interesting to answer the following questions: How did born global companies react to the COVID pandemic? How will it influence the speed and pace of internationalisation? In what way do born global entrepreneurs use their approach, skills and knowledge to conduct business internationally in the face of COVID?

This study contributes to the development of existing literature on the influence of COVID on the international business, taking into consideration specifically entrepreneurial-level determinants of business internationalisation in the born global firms. It presents a synthetic overview of the scientific research conducted in 2020 and 2021, addressing the impact of COVID on international business, and especially on international entrepreneurship. The following sections provide the business internationalisation trends before the COVID period and the literature review on the impact of COVID on the international business. The methodology of the research is then presented, followed by the results and discussion. The last section contains the main conclusions and limitations of the study and the directions for the future research.

13.2. Pre-covid global business environment and internationalisation determinants

Internationalisation of the firms has been analysed from the point of view of various theoretical perspectives and on both macro- and microeconomic levels. The first economic theories describing the international trade from a macroeconomic angle go back to turn of the 19th century. The subject of the analysis was multinational corporations, and the analysis resulted in the creation of several economic theories of internationalisation: international product life cycle theory [Vernon, 1966], transaction cost theory [Williamson, 1975], internationalisation theory [Buckley, Casson, 1976] and the eclectic theory of international production [Dunning, 1977]. The microeconomic level studies on company internationalisation focused on market behaviour of firms in the process of going international [Li, Cavusgil, 1995]. Numerous researchers were trying to identify main motives of internationalisation of a firm, its strategies of entering foreign markets and determinants of choosing an international market. It resulted in the creation of several stage internationalisation theories which argue that the firm's international involvement gradually increases as it gains knowledge and experience in the international arena [Johanson, Wiedersheim-Paul, 1975]. The Uppsala model is based on the assumptions that firm strives to increase its long-term profit and to keep risk-taking at a low level [Johanson, Vahlne, 1977], therefore internationalisation processes tend to proceed slowly. The theory also suggests that companies start exporting to neighbouring countries, with less psychic distance, created by language differences, culture, political systems disturbing the flow of information between the firm and the market.

The studies on firm internationalisation before the 1990's are mainly based on the large multinational corporations, which developed from large, mature domestic companies [Oviatt, McDougall, 1994]. However, due to the changing global business environment – technological progress, opening borders, better speed and quality of international communication, increasing numbers of people with the international experience – it became possible to conduct business activities globally with limited resources. This caused the emergence of the international entrepreneurship phenomenon [McDougall, Oviatt, 2000; Zahra, George, 2002]. International entrepreneurship concept combines elements of the international business theory and entrepreneurship theory. It was first defined by McDougall [1989] as new international firms which from the beginning of their emergence take part in an international activity. Since then, rapidly internationalising firms became a very popular research subject. They have been called “born globals”, “international new

ventures”, “global start-ups” and “instant internationals”. Such firms are defined as business organisations that, from inception, seek to derive significant competitive advantage from the use of resources and the sales of outputs in numerous countries.

Born global firms are usually characterised by high activity on international markets from its founding, limited resources, managers with strong international outlook, emphasis on high product quality and differentiation strategies [Madsen, Servais, 1997]. Possessing limited financial resources and foreign markets knowledge, those firms manage to start international operations from or near founding. Therefore, this type of firms took interest of international researchers.

There are many studies trying to explain the key determinants of international expansion of born globals. Most of the researchers show the combination of external factors, internal factors and factors related to the entrepreneur [Zahra, George, 2002]. External factors are mainly associated with the market characteristics, as sectoral or regional export culture, international trade incentives or demand characteristics. Internal, organisational reasons of going international are niche products, global strategy and resource availability. Entrepreneur-related reasons, however, are found to be fundamental in the internationalisation of a company.

Given the entrepreneurial-level factors are crucial determinants of born global internationalisation, it is interesting to answer the following questions: How did born global companies react to the COVID pandemic? How will it influence the speed and pace of internationalisation? In what way do born global entrepreneurs use their approach, skills and knowledge to conduct business internationally in the face of COVID? The following sections provides the information on methodology used when approaching those questions.

13.3. Research method

The review of pre-COVID studies on international business and international entrepreneurship shows the growing role of the born global companies characterised by entering international markets immediately after being set up. In order to learn about the influence of COVID on international business and born globals behaviour, the combination of the literature review and case studies method was applied. A systematic review is understood as a reliable scientific overview of the existing research on a subject area or topic [Petticrew, Roberts, 2006]. Its purpose is to identify, appraise and synthesise all relevant studies using a transparent and replicable process [Tranfield, Denyer, Smart, 2003]. A systematic literature review allows for a more critical involvement in the study and for the prioritisation of

empirical evidence over the existing knowledge. The case study method was applied to use an exploratory, in-depth study to get a better understanding of the topic. The aim was to get more insight into the impact of COVID on internationalisation and performance of born global firms, not to test the validity of existing theories.

A systematic literature review was carried out to identify the current state of research of the influence of COVID on the international entrepreneurship and rapid internationalisation. It was achieved through a systematic analysis of journal articles and industry reports. The reviewed articles were published in the years 2020–2021. Although the number of articles on this issue was still limited during the research, the articles that entered the final sample for the literature review can be categorised within three main groups (with a clear dominance of the first one):

- Empirical research on the influence of COVID on international entrepreneurship;
- Conceptual papers or literature reviews which have an important contribution to the researched topic;
- Industry reports and overviews.

Nine case studies used for this research were chosen based on the purposeful sampling approach. The main criteria were based on Gabrielsson et al. [2008] proposition for born global research. Basing on these criteria, firms independently owned by entrepreneurs from different countries (Poland, Scotland, Australia, Estonia and Germany) were chosen, acting internationally, and having rich exporting activities. The firms that were selected differ in their industry sector and foreign markets they operate in, to provide variation for the analysis. The companies' details and characteristics were obtained through extensive Internet research (websites, blogs, newspaper articles) and through surveys with entrepreneurs. The surveys allowed to identify whether the analysed firm is a born global and to do research on the impact of COVID on its operations easier.

Based on the literature review from 2020–2021 and case study analysis, the following section describes how international business environment and internationalisation processes were affected by COVID.

13.4. The impact of COVID-19 on international entrepreneurship

COVID-19 brought major changes to the global business environment. International organisations, including born global companies, were significantly impacted by the social and economic changes in different countries all over the world. The research has shown several global trends that affect international entrepreneurs and are important to mention in the context of this research. Those trends include

changes in global supply chain, disruption of institutions and networks, business digitalisation, global healthcare innovations, development of social entrepreneurship, development of resilience and entrepreneurship orientation. Each of these factors influence international entrepreneurship and rapid internationalisation in their own specific ways and bring both challenges and opportunities for entrepreneurs.

Re-shaping of the global supply chain

The discussions on re-shaping global supply chain started long before the COVID-19 epidemic. The growing trend for “inshoring” instead was caused by populist movements that were against the dependence on foreign companies [Zahra, 2021; Dachs et al., 2019]. At the beginning of COVID, those movements became even more active due to the healthcare crisis and shortage of basic medical supplies in many countries. For example, when Chinese factories, where many of those items were produced, were closed, and many other countries prioritised their own citizens before supplying to foreign customers, some countries were unable to adjust their own production to meet the growing domestic demand. An entrepreneur says that supply and production were a challenge for their company: “Production and customer acquisition was the biggest challenge as we couldn’t travel to our facilities or meet with customers. Also we had issues with parts availability due to temporary closure of supplier factory and warehouse”.

The global supply chain is likely to continue re-shaping based on the COVID experience. It will include relocating activities outside China and increase in domestic production within the EU and US [Zahra, 2021]. Those changes will impact born global entrepreneurs and their behaviours on the international markets. The decisions on where to locate the business, whom to partner with and on which markets to operate will be influenced by the changing global business environment. Some global ventures that did not see any barriers before might limit their outreach and start focusing on neighbouring countries or certain regions.

Disruption of institutions and networks

International business networks were significant determinants of born global companies internationalisation. Companies developed relationships and created strategic alliances in order to exploit and enhance their own resources and to gain benefits from the resources of other firms within their network [Laanti et al., 2007]. Using their networks, born globals had an opportunity to globalise their activities without significant human or financial resources, as networks allow them

to achieve access to complementary resources in different areas like R&D, technology, production, marketing and distribution. Sharma and Blomstermo [2003] stated that the selection of foreign market entry for born global firms is based on their existing knowledge and on the knowledge supplied by their network ties. A born global entrepreneur states: “I have a vast network of international contacts that is extremely helpful in business. My previous business activity helps a lot as I am active in all my networks all the time”. Some authors suggest that not only entrepreneurs use existing networks on the market, but they also create new networks to help them in the process of internationalisation [Loane, McNaughton, Bell, 2004]. A significant role in the process of networks creation is played by the born global entrepreneurs themselves.

The arrival of COVID-19 epidemic disrupted international business networks significantly, which can have a negative impact on born global activities in the future. It may reduce the flow of ideas, resources, social capital needed for rapid internationalisation. Moreover, there is a disturbing trend of the declining flow of venture capital across international borders, especially in emerging economies [Rist, 2020]. However, there is a positive trend of emerging online networks in the form of business support groups, online hackathons supporting young entrepreneurs, online networking groups etc. Some born global entrepreneurs keep being active in the online networks: “I am a member of an international business networking and support group. I take part in many international events. That helps me in expanding my business international activities”. The ongoing trend of disruption of traditional networks is apparently not a big problem for born global entrepreneurs, as they demonstrate a high level of entrepreneurial orientation and resilience.

Business digitalisation

Digitalisation of business was one of the ongoing trends before the COVID-19 epidemic that allowed many born global entrepreneurs to start their international businesses immediately. New communication technologies, the availability of Internet and a lot of digital business tools allowed companies to run international business easily. However, only during the COVID-19 period, when many entrepreneurs were forced to close or slow down their businesses and forced them to completely rethink the way they work. When it became impossible for people to work from offices, to go shopping, even to study, digital technology was able to offer innovative solutions, which were used only by early adopters before the pandemic. An entrepreneurs says: “Use of modern online technologies helps a lot in the online business – mailing software, scheduling software, possibility to target specific

audiences – it all allows to run business internationally much easier”. Another entrepreneur says: “It helped heavily as we pivoted the product to be dashboard based with installation and training video delivered online”. While for some entrepreneurs, adaptation to the “new normal” went smoothly, others were struggling to adapt their operations to the new digital challenges and were forced to limit their activity [Riberolles, 2020]. Whether businesses manage to adapt to the new trend or not, digitalisation is no longer an option, especially for the international firms who want to go global rapidly.

Development of social entrepreneurship and healthcare innovations

Adopting social missions from the inception by global startups was a popular trend before COVID-19 [Peredo, McLean, 2006; Zahra, Newey, Li, 2014]. As the pandemic brought a high level of uncertainty to the business world, especially to the small and medium enterprises, some healthtech startups with a social mission saw an opportunity for innovation [Dordevic, 2020]. Several healthcare startups across the Central and Eastern Europe showed that COVID-19 was an opportunity for them to thrive in the uncertainty. Of those startups, Cytocast can be mentioned, a Hungarian healthtech start-up that aims to revolutionise personalised treatment by integrating bioinformatics databases with patient data into computer models that can help understand the effects of perturbations of diseases and predict how drugs affect cellular health. Another example of a successful global healthcare start-up is Viveo Health, a telemedicine company and one of the most promising startups in Estonia that has introduced its products internationally. It provides a virtual doctor’s office of essential systems – from prescription centres to medical labs.

The COVID-19 epidemic crisis showed the challenges of public healthcare services and highlighted the needs that can be met by innovative solutions of born global companies. Those global startups show what can be done to improve the quality of life in their local communities and on the global scale, and at the same time conduct business operations successfully.

Resilience and entrepreneurship orientation

Born global entrepreneurs are characterised by agility, resilience and entrepreneurial orientation [Pawęta, 2020]. In the COVID crisis this was especially needed as many global startups had to do more and more with limited resources in an increasingly volatile business environment [Kuckertz et al., 2020]. Born global entrepreneurs admitted that agility and innovativeness helped them a lot to sur-

vive and thrive in the crisis: “My core strength is being agile, innovative in thinking and always coming up with solutions to challenging problems. This helped me to thrive during the COVID lockdown”. Many of the born global entrepreneurs have an international background and international networks that help them to maintain resilience even in crisis: “ (...) more than half of my life has been internationalised, I have always worked in international environments and even my personal hobbies happen to be international, so a business internationalisation is for me actually no innovation but the logical consequence of my way of living.” It is important for born global entrepreneurs to maintain their social capital in the long run and to stay in the process of constant learning. Learning and education allow global entrepreneurs to act in new business environments and to work with new customers and stakeholders.

13.5. Conclusion

The conducted research allowed to answer the research questions stated and to accomplish the research objective. COVID-19 impacted the international business scene in a considerable way, and it is yet too early to make final conclusions. However, we can already observe certain trends that influence international entrepreneurs. Those trends include changes in global supply chain, disruption of institutions and networks, business digitalisation, global healthcare innovations, development of social entrepreneurship, development of resilience and entrepreneurship orientation. Each of these factors influences international entrepreneurship and rapid internationalisation in their own specific ways and brings both challenges and opportunities to entrepreneurs.

The study of born global firms performance is relatively new, and the COVID crisis uncovered new fields for the future potential research. Before the COVID-19 epidemic, taking into consideration the technological advances in communication and logistics and decline in trade barriers, it seemed that the born global business model will become more popular worldwide. Now however, taking into consideration the trends mentioned in this article, it is not clear and requires more research. The field of born global firms research is dynamic and presents an interesting area for academics as well as business practitioners.

References

- Buckley, P.J., Casson, M.C. (1976). *The future of the multinational enterprise*. London: Palgrave Macmillan. DOI: 10.1007/978-1-349-02899-3.
- Dachs, B., Kinkel, S., Jager, A. (2019). Bringing it all back home? Backshoring of manufacturing activities and the adoption of Industry 4.0 technologies, *Journal of World Business*, 54 (6).
- Dordevic, N. (2020). *Innovation in healthtech: How emerging Europe's start-ups are turning COVID-19 challenges into opportunities*. *Emerging Europe*, <https://emerging-europe.com/business/innovation-in-healthtech-how-emerging-europes-start-ups-are-turning-covid-19-challenges-into-opportunities/> (accessed: 11.09.2021).
- Dunning, J.N. (1977). *Trade, location of economic activity and the MNE: A search for eclectic paradigm*. London: Macmillan. DOI: 10.1007/978-1-349-03196-2_38.
- Gabrielsson, M., Kirpalani, V.H.M., Dimitratos, P., Solberg, C.A., Zucchella, A. (2008). Born globals: Propositions to help advance the theory, *International Business Review*, 17 (4), pp. 385–401. DOI: 10.1016/j.ibusrev.2008.02.015.
- Cytocast (2021). *Website*, <http://www.cytocast.com/news/> (accessed: 11.09.2021).
- E-Estonia (2021). *Viveo Conquers Big Markets With Telemedicine*, <https://e-estonia.com/viveo-health-conquers-big-markets-with/> (accessed: 11.09.2021).
- Johanson, J., Vahlne, J.E. (1977). The internationalisation process of the firm, *Journal of International Business Studies*, 8, pp. 23–32. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8490676.
- Johanson, J., Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization process of the firm – Four Swedish cases, *Journal of Management Studies*, 12 (3), pp. 305–322. DOI: 10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x.
- Johns Hopkins Coronavirus Resource Center, <https://coronavirus.jhu.edu/> (accessed: 11.09.2021).
- Knight, G.A., Cavusgil, S.T. (2004). Innovation, organizational capabilities and the born-global firm, *Journal of International Business Studies*, 35 (2), pp. 124–141. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8400071.
- Kuckertz, A., Brändle, L., Gaudig, A., Hinderer, S., Reyes, C.A.M., Prochotta, A. (2020). Start-ups in times of crisis – A rapid response to the COVID-19 pandemic, *Journal of Business Venturing Insights*, 13.
- Kufel, T. (2020). ARIMA-based forecasting of the dynamics of confirmed COVID-19 cases for selected European countries. *Equilibrium, Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 15 (2), pp. 181–204. DOI: 10.24136/eq.2020.009.
- Laanti, R., Gabrielsson, M., Gabrielsson, P. (2007). The globalisation strategies of business-to-business born global firms in the wireless technology industry, *Industrial Marketing Management*, 36 (8), pp. 1104–1117. DOI: 10.1016/j.indmarman.2006.10.003.
- Li, T., Cavusgil, S.T. (1995). A Classification and Assessment of Research Streams in International Marketing, *International Business Review*, 4 (3). DOI: 10.1016/0969-5931(95)00009-0.
- Loane, S., McNaughton, R.B., Bell, J. (2004). The internationalization of internet-enabled entrepreneurial firms: Evidence from Europe and North America, *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 21 (1), pp. 79–96. DOI: 10.1111/j.1936-4490.2004.tb00324.x.
- Madsen, T.K., Servais, P. (1997). The internationalization of born global firms – an evolutionary process. *International Business Review*, 6 (6), pp. 561–583. DOI: 10.1016/s0969-5931(97)00032-2.

- McDougall, P.P., Oviatt, B.M. (2000). International entrepreneurship: The intersection of two research paths, *Academy of Management Journal*, 43 (5), pp. 902–906. DOI: 10.2307/1556418.
- Moen, O. (2002). The born globals: A new generation of small European exporters, *International Marketing Review*, 19 (2/3), pp. 156–175. DOI: 10.1108/02651330210425015.
- Oviatt, B.M., McDougall, P.P. (1994). Toward a theory of international new ventures, *Journal of International Business Studies*, 25 (1), pp. 45–65. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8490193.
- Pawęta, E. (2020). *Born Global Entrepreneurs. Determinants of rapid internationalization*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Peredo, A.M., McLean, M. (2006). Social entrepreneurship: A critical review of the concept, *Journal of World Business*, 41 (1), pp. 56–65.
- Petticrew, M., Roberts, H. (2006). *Systematic reviews in the social sciences: A practical guide*. Malden: Blackwell Publishing Ltd.
- Ratten, V. (2020). Coronavirus (COVID-19) and entrepreneurship: changing life and work landscape, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 32 (5), pp. 503–516. DOI: 10.1080/08276331.2020.1790167.
- Riberolles, H. (2020). *Digitalisation: a movement accelerated by the COVID-19 crisis*, <https://www.primeum.com/en/blog/digitalisation-movement-accelerated-by-the-covid-crisis> (accessed: 15.04.2021).
- Rist, K. (2020). *Venture Capital beyond COVID-19*, <https://www.forbes.com/sites/kjartanrist/2020/04/15/venture-capital-beyond-covid-19/#227afb3c1b6d> (accessed: 15.04.2021).
- Sharma, D.D., Blomstermo, A. (2003). The internationalization process of Born Globals: a network view, *International Business Review*, 12 (6), pp. 739–753. DOI: 10.1016/j.ibusrev.2003.05.002.
- Tranfield, D., Denyer, D., Smart, P. (2003). Towards a methodology for developing evidence informed management knowledge by means of systematic review, *British Journal of Management*, 14 (3), pp. 207–222.
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product life cycle, *The Quarterly Journal of Economics*, 80 (2), pp. 190–207. DOI: 10.2307/1880689.
- Williamson, O. (1975). *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: A study in the economics of internal organization*. New York: Free Press.
- Zahra, S.A. (2005). A theory of international new ventures: A decade of research, *Journal of International Business Studies*, 36 (1), pp. 20–28. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8400118.
- Zahra, S.A. (2021). International entrepreneurship in the post COVID world, *Journal of World Business*, 56 (1). DOI: 10.1016/j.jwb.2020.101143.
- Zahra, S.A., George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualisation, and extension, *Academy of Management Review*, 27 (2), pp. 185–203. DOI: 10.5465/amr.2002.6587995.
- Zahra, S., Newey, L.R., Li, Y. (2014). On the frontiers: The implications of social entrepreneurship for international entrepreneurship, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38 (1), pp. 137–158.

Część / Part III

**SPOJRZENIE NA GLOBALNĄ
TRANSFORMACJĘ**

INSIGHT INTO GLOBAL
TRANSFORMATION

HANDEL MIĘDZYNARODOWY W DOBIE CYFRYZACJI (WYBRANE ASPEKTY)¹

Elżbieta Czarny

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Gospodarki Światowej
Email: elzbieta.czarny@sgh.waw.pl

Streszczenie: W tym opracowaniu zajmuję się transgranicznym handlem cyfrowym. Badam jego wpływ na wybrane aspekty teorii mikroekonomii. Analizę rozpoczynam od prezentacji głównych podmiotów uczestniczących w e-handlu, czyli konsumentów (część 1) i producentów (część 2), a także specyfiki konsumpcji oraz produkcji w warunkach cyfryzacji. Następnie badam charakterystykę rynków, na których odbywa się handel cyfrowy (część 3). Pokazuję podobieństwa i różnice handlu internetowego oraz stacjonarnego.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, cyfryzacja gospodarki, mikroekonomia

Klasyfikacja JEL: F13, F61, D01

14.1. Wprowadzenie

Cyfryzacja oznacza włączanie danych i Internetu w procesy produkcji oraz produkty konsumowane w nowy sposób w gospodarstwach domowych oraz w sektorze publicznym, a także tworzenie kapitału cyfrowego [Śledziewska, Włoch, 2020, s. 79]. W czasie pandemii COVID-19 i związanych z nią ograniczeń znaczenie

¹ Opracowanie powstało w ramach projektu *International economic law in the era of digital transition: trends, regulatory models, and specific solutions concerning e-commerce and data* (2019/35/B/HS5/02107) finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki.

cyfryzacji bardzo wzrosło. Rewolucja informatyczna ogarnęła zarówno gospodarki narodowe, jak i gospodarkę światową. Wpłynęła na procesy ekonomiczne oraz na ich teoretyczne objaśnienia.

W tym opracowaniu zajmuję się transgranicznym handlem cyfrowym (inaczej: e-handlem lub handlem internetowym), definiowanym jako suma transakcji transgranicznych dotyczących towarów lub usług zamawianych lub dostarczanych cyfrowo, a także obsługiwanych przez platformy cyfrowe [Śledziwska, Włoch, 2020, s. 90]. Handel cyfrowy dotyczy więc nie tylko sektora i produktów cyfrowych, lecz całej gospodarki, która coraz powszechniej stosuje rozwiązania cyfrowe także w sektorach tradycyjnych.

Badam wpływ handlu cyfrowego na wybrane aspekty teorii mikroekonomii. Analizę rozpoczynam od prezentacji głównych podmiotów uczestniczących w e-handlu, czyli konsumentów (część 1) i producentów (część 2) oraz specyfiki konsumpcji i produkcji w warunkach cyfryzacji. Następnie badam charakterystykę rynków, na których odbywa się handel cyfrowy (część 3) i – na ile pozwalają ramy opracowania – pokazuję podobieństwa i różnice handlu internetowego oraz tradycyjnego (stacjonarnego). Pomijam analizę przedmiotu e-handlu, ograniczając się do ogólnego stwierdzenia, że cyfrowo handluje się dobrami, czyli towarami i usługami.

14.2. Konsumenci

Handel internetowy oznacza nie tylko nowe formy zakupów oraz zakup niedostępnych wcześniej typów dóbr, lecz – przede wszystkim – stosowanie nowych źródeł informacji. Dzięki Internetowi nabywcy uzyskują informacje o produktach i ich wytwórcach pochodzących nie tylko z rynków lokalnych oraz narodowych, lecz również z rynku globalnego. Kupujący łatwiej porównują ceny i warunki zakupu oferowane przez różnych dostawców. Lepszy dostęp do informacji czyni rynki bardziej przejrzystymi. Dzięki dostępowi klientów do informacji o substytutach lub alternatywnych kanałach dystrybucji różnice między cenami uzyskiwanymi poprzez różne formy sprzedaży są coraz mniejsze. Możliwość wyboru między towarami krajowymi i zagranicznymi pozwala na indywidualizację zakupów, a więc pogłębienie różnicowania produktów². Jest to odwrotny trend niż obserwowany w handlu tradycyjnym, gdzie postępowała standaryzacja.

² Rozróżnia się poziome (pozajakościowe) różnicowanie produktu oraz różnicowanie pionowe (jakościowe). Różnicowanie poziome polega na wytwarzaniu produktów odmiennych pod względem cech innych niż jakość, lecz istotnych z punktu widzenia preferencji nabywców. Firmy wytwarzające różne odmiany produktu zróżnicowanego poziomo dysponują podobną techniką, a więc i podobną charak-

Ogólnie można stwierdzić, że e-handel zwiększa zadowolenie nabywców. Jego źródłem są niższe ceny, które – dzięki działaniu efektów dochodowego i substytucyjnego – umożliwiają zakup większej ilości dóbr. Większe niż wcześniej różnicowanie produktów powoduje przesunięcie w dół mapy obojętności. Warstwica funkcji użyteczności, do której należy niezmienny pod względem ilości koszyk dóbr, odpowiada większemu zadowoleniu konsumenta.

Handel cyfrowy pozwala wyróżniać grupy konsumentów o różnych cechach (segmenty rynku). Podstawą ich wydzielenia są jednak inne kryteria niż w wymianie tradycyjnej. W obu przypadkach istotny z punktu widzenia przynależności do określonej grupy są wiek i dochód nabywcy, jednak powody ich uwzględniania są – przynajmniej częściowo – odmienne. Dawniej ludzie względnie młodzi i bogaci byli docelową grupą sprzedawców produktów markowych lub zgodnych z trendami mody. Dziś ważna jest raczej dobra orientacja młodych i zamożnych w rozwiązaniach cyfrowych, ich obycie z Internetem oraz dostęp do infrastruktury cyfrowej i sprzętu komputerowego. Dlatego istotnym czynnikiem decydującym o intensywności udziału w e-handlu jest obecnie wykształcenie użytkownika. Osoby względnie wykształcone szczególnie dobrze radzą sobie z obsługą komputera i sprawnie wykorzystują możliwości Internetu w celu optymalizacji decyzji dotyczących m.in. konsumpcji, inwestycji oraz zatrudnienia. Segmentacja rynku bywa jednak dla nabywców niekorzystna, gdyż może prowadzić do dyskryminacji cenowej [Czarny, Folfas, 2021, s. 194–203].

Na znaczeniu traci geograficzna lokalizacja nabywców. E-handel wyrównuje więc dostępność towarów (możliwości konsumpcyjne) w centrach i na peryferiach, o ile ich mieszkańców nie dzielą różnice w dochodach i wykształceniu.

Z handlu cyfrowego są – przynajmniej częściowo – wykluczeni mieszkańcy krajów rozwijających się oraz regionów zacofanych. W handlu tradycyjnym główną barierą ich udziału w wymianie rynkowej były niskie dochody. W handlu cyfrowym ograniczenia są większe, bowiem należy do nich nie tylko ubóstwo, lecz również brak dostępu do infrastruktury, sprzętu oraz kompetencji cyfrowych.

Dzięki cyfryzacji konsumenci więcej wiedzą o produktach. Równocześnie sprzedawcy uzyskują informacje o kupujących. Każdy nabywca zostawia bowiem w Internecie ślad cyfrowy, zawierający informacje o własnych przyzwyczajeniach, preferencjach i wydatkach. Wykorzystywanie tych danych pozwala zwiększyć efektywność sprzedaży, gdyż pozwala precyzyjnie dobrać rodzaj informacji do grupy docelowej.

terystyką kosztów. Różnicowanie pionowe dotyczy odmiennej jakości odmian dobra i wiąże się zwykle z różnicami w kosztach wytwarzania. Wyższa jakość więcej kosztuje, gdyż wymaga np. zastosowania lepszych surowców lub użycia ich większej ilości [Czarny, 2002, s. 37–40].

Pozostawianie śladu cyfrowego miewa negatywne skutki. Nabywcy nie mają bowiem wpływu na to, kto, jak, kiedy i w jakim celu wykorzystuje zawarte w nim informacje, w tym dane wrażliwe. Powstaje asymetria informacji, która powoduje, że nabywcy są wystawieni na działanie nieznanymi podmiotów w sieci. Szczególnie niebezpieczne jest legitymowanie się dowodami tożsamości, podawanie wrażliwych danych osobowych oraz używanie w sieci kart kredytowych. Może bowiem prowadzić do kradzieży tożsamości kupujących.

14.3. Producenci

Cyfryzacja oznacza rewolucję w technologii, procesach produkcyjnych i organizacji gospodarki (przemysł 4.0, czyli cyfrowa transformacja przedsiębiorstw produkcyjnych z wykorzystaniem datafikacji i usieciowienia). Wpływa na obniżkę kosztów (m.in. transportu, informacji i wejścia na rynek) oraz na stosowane technologie i strukturę produkcji.

W warunkach cyfryzacji proces produkcji nie dzieli się na etapy, lecz łączy w całość, co ułatwia automatyczne reagowanie na zmiany i zagrożenia. Handel cyfrowy pozwala optymalizować decyzje o cenach i warunkach zakupu półproduktów oraz maszyn i urządzeń. Następuje reindustrializacja państw uprzemysłowionych spowodowana automatyzacją produkcji i ponownym przejmowaniem etapów produkcji, które dawniej emigrowały ze względu na wysokie koszty pracy.

W konsekwencji, e-handel skłania do udziału w globalnych sieciach wartości (*Global Value Chains*, GVC), a nawet do ich tworzenia. Zarazem cyfryzacja i pandemia COVID-19 stały się motorem rozwoju regionalnych lub kontynentalnych sieci wartości i zastępowania nimi GVC. Zaletą sieci regionalnych jest skrócenie odległości, a w konsekwencji obniżenie kosztu tzw. ostatniej mili³. Międzykontynentalne sieci są też względnie bardziej niebezpieczne ze względu na potencjalnie gorszą renomę kontrahentów. Za tworzeniem GVC przemawia z kolei m.in. możliwość wykorzystywania stref czasowych w celu skracania procesu produkcyjnego oraz wykorzystanie regionalnych korzyści absolutnych i komparatywnych.

Zmienia się charakterystyka innowacji. Już nie ograniczają się one do wynalazków i wdrażania nowych produktów, choć – oczywiście – także one powstają. I tak, za innowacyjne można uznać praktycznie wszystkie produkty i usługi cyfrowe. Coraz częstsze są też innowacje dotyczące procesów technologicznych. Chodzi np. o możliwość śledzenia przesyłek, dostawy z użyciem Internetu Rzeczy (*Inter-*

³ Mianem „ostatniej mili” określa się końcowy etap dostaw do nabywców.

net of Things, IoT). Z kolei sztuczna inteligencja (*Artificial Intelligence*, AI) wspiera lub wręcz zastępuje tradycyjne usługi wspierające konsumentów. Upowszechnienie technologii cyfrowych bliźniaków, czyli cyfrowych odpowiedników realnych procesów produkcyjnych, pozwala zmodyfikować cykl życia produktu i skrócić fazy np. projektowania, testowania oraz wykonywania zleceń.

Za szczególnie ważną innowację uważa się tworzenie, obróbkę, ocenę, przekształcanie i wykorzystywanie baz danych. Dane zawierają jednostkowe informacje (bity, czyli komponenty cyfrowe), których zasoby, sposoby przetwarzania i upowszechniania są nieograniczone [Varian, 2009]. Nieskończona jest też liczba kombinacji i połączeń jednostkowych informacji. Procesy tworzenia innowacji przestają się więc kończyć wraz z wdrożeniem nowych produktów, lecz trwają dalej dzięki np. dopływowi nowych informacji, doskonaleniu metod ich obróbki oraz wykorzystywaniu zmodyfikowanych kombinacji komponentów.

Komponentów cyfrowych nie trzeba magazynować w formie fizycznej. Ich wykorzystywanie nie powoduje powstawania wąskich gardeł w produkcji. Koszty operacyjne przetwarzania, przechowywania, powielania i transmisji danych są względnie niskie. Niektóre komponenty uzyskuje się bowiem za darmo, inne zaś dzięki działaniom szerokiej publiczności, nie zaś pracowników dysponenta danych (*crowdsourcing*). W efekcie ci dysponenci (zwykle platformy cyfrowe, o których piszę w części 3) mogą zwiększać zakres i zasięg działalności bez ponoszenia dodatkowych kosztów powiększania powierzchni biurowej, wzrostu zatrudnienia itp. Dzięki temu rośnie efektywność wykorzystywania danych, natomiast koszty produkcji i tworzenia kolejnych innowacji spadają.

Zbiory (bazy) danych stają się nowym czynnikiem produkcji określanym mianem kapitału cyfrowego. Kapitał cyfrowy różni się od kapitału tradycyjnego (rzeczowego i pieniężnego). Bazy danych są bowiem zróżnicowane (*not fungible*), co oznacza, że nie mają bliskich substytutów. Kapitał cyfrowy jest dobrem doświadczalnym (*experience good*), którego wartość ujawnia się dopiero w toku użytkowania. Zasób kapitału cyfrowego jest niekonkurencyjny, gdyż z jednej bazy danych – bez utraty jej jakości – może równocześnie korzystać wielu użytkowników, co czyni je podobnymi do dóbr publicznych.

Firmy, zwłaszcza działające w systemie elektronicznym, coraz częściej traktują kapitał cyfrowy jak część majątku. W zbiorach danych zawarte są bowiem informacje na temat konsumentów, kontrahentów oraz innych podmiotów współpracujących, przydatne np. w marketingu, czy planowaniu rozwoju przedsiębiorstwa. Ważnym składnikiem zbiorów danych są też informacje o specyfice procesów produkcyjnych. Wpływają one na efektywność działania i współkształtują procesy produkcyjne, w tym rozwój produktów oraz zasięg i zakres sieci kooperantów.

Wartość kapitału cyfrowego trudno jest wycenić. W 2011 r. audyt finansowy Facebooka wykazał zerową wartość posiadanych przezeń danych [Mayer-Schönberger, Cukier, 2013]. To oznacza, że stosowane obecnie mierniki wartości przedsiębiorstw nie przystają do warunków gospodarki cyfrowej, co przekłada się na nieadekwatność mierników makroekonomicznych. Niedostosowanie dotyczy też bezpłatnych e-usług, których się nie uwzględnia, gdyż opierają się one na cenach dóbr.

Podobnie niedoszacowany jest e-handel. Poza przyczynami, o których już pisałam, chodzi też o znaczny wolumen transakcji pozostających poza pomiarem statystycznym ze względu na mniejsze rozmiary pojedynczych transakcji niż progowe wartości uwzględniane w oficjalnych statystykach.

Koszty wytwarzania dóbr cyfrowych (np. programów, czy algorytmów) cechują rosnące korzyści skali (*Increasing Returns to Scale*, IRS); szerzej zob. Czarny, Folfas [2021, s. 81–85]. Podjęcie produkcji zwykle jest kosztowne, wymaga więc ponoszenia wysokiego kosztu początkowego (stałego). Z kolei koszt wytworzenia kolejnych jednostek jest bliski lub równy zeru. W efekcie, ze względu na malejący przeciętny koszt produkcji, opłaca się wytwarzanie długich serii produktu (usługi). W interesie wytwórców jest upowszechnianie produktów cyfrowych, gdyż prowadzi ono do spadków cen, co jest korzystne również dla nabywców i sprzyja zwiększaniu zakupów. Dodatkowym powodem obniżki kosztów są względnie niskie koszty wejścia na rynki międzynarodowe, o czym szerzej piszę w części poświęconej rynkom.

Pod wpływem cyfryzacji zmieniają się także cechy i wielkość sprzedaży. Handel cyfrowy likwiduje bezpośredni kontakt sprzedawcy z nabywcą. W konsekwencji zbędne stają się kompetencje polegające na informowaniu o produktach, doradztwo, a także znajomość sposobów działania i organizacji firm. Zarazem zatrudnia się coraz więcej programistów komputerowych, informatyków, analityków i badaczy danych (*data scientists*). Specjaliści od kapitału cyfrowego stają się tym bardziej potrzebni, że dane mają zwykle charakter gigadanych (*big data*), które są zróżnicowane, złożone i słabo ustrukturyzowane. Trudno jest je uporządkować, a w konsekwencji wykorzystać. Ponieważ maszyny coraz częściej zastępują pracę człowieka, rośnie zapotrzebowanie na kapitał ludzki z kompetencjami cyfrowymi.

Przed epoką cyfryzacji, przestrzeganie praw własności intelektualnej było warunkiem tworzenia nowych produktów, brak możliwości kopiowania których w warunkach niedoskonałej konkurencji zachęcał do działalności badawczej i rozwojowej (R+D). Dzisiaj, kiedy czas staje się szczególnie cenny, sukces odnoszą firmy, które dzielą swoje osiągnięcia z innymi, kontynuują prace poprzedników lub potrafią dobrze organizować współpracę z kooperantami. Można to uznać za krok w kierunku zmniejszania niedoskonałości konkurencji.

Handel cyfrowy powoduje zmniejszanie się różnic między produktami, usługami i czynnikami produkcji. W szczególności łączy się wytwarzanie produktów i usług, ich sprzedaż, a nawet użytkowanie. W ramach jednej transakcji lub wiązki połączonych transakcji dokonuje się równoczesnej sprzedaży produktów, usług oraz czynników produkcji.

Z kolei tworzenie i wykorzystywanie śladu cyfrowego powoduje, że zaciera się granica między konsumentami i producentami. Pierwsi, zostawiając ślad cyfrowy, stają się dostawcami (producentami) danych. Konsumenti tworzą też treści umieszczane w sieci (np. filmy zamieszczane na YouTube, przepisy kulinarne). Gospodarstwa domowe przejmują ponadto część pracy usługodawców, np. agencji nieruchomości czy biur podróży. Zamieszczając opinie w Internecie, stają się doradcami. Powstaje grupa prosumentów łączących cechy konsumentów i producentów [Śledziewska, Włoch, 2020, s. 81].

14.4. Rynki

W epoce e-handlu rynki stają się międzynarodowe. Przestaje być możliwe odgraniczenie rynków narodowych. Niektóre firmy powstają po to, żeby działać na rynku światowym (*born globals*). Konkurencja staje się ostrzejsza, gdyż uczestniczą w niej przedsiębiorstwa z całego świata.

Zmienia się sposób konkurowania i ostrość konkurencji na rynku pracy. Do niedawna globalna konkurencja dotyczyła tylko wytwórców niektórych dóbr. Większość usługodawców cieszyła się względnym bezpieczeństwem zatrudnienia ze względu na konieczną jedność miejsca i czasu konsumpcji oraz produkcji. Dziś także sektor usług podlega konkurencji międzynarodowej. Postęp techniczny pozwala bowiem świadczyć usługi na odległość (np. doradztwo, telemedycyna, zdalne nauczanie), a pracownicy z krajów rozwijających się akceptują niższe wynagrodzenia i nie podlegają rygorom prawa pracy oraz zasad bezpieczeństwa panujących w krajach uprzemysłowionych.

Powstają nowe formy sprzedaży. Wiele firm kupuje i sprzedaje wyłącznie w sklepach internetowych lub łączy handel stacjonarny z cyfrowym (*Multi-Channel-Business*).

Producenci często podejmują współpracę i kontaktują się z klientami za pośrednictwem platform cyfrowych⁴, które działają jak reprezentanci wielu różnorodnych

⁴ Oczywiście, platformy zajmują się nie tylko pośrednictwem handlowym i produkcyjnym, np. Cusumano i in. [2019] rozróżniają platformy innowacyjne, transakcyjne i hybrydowe. Platformy są systemami

rynków. Dzięki platformom nawet małe przedsiębiorstwa mogą przebić się ze swoją ofertą dóbr, półproduktów oraz usług na rynek światowy. Firmy zyskują globalną rozpoznawalność swojej oferty i promocję. Platformy pozwalają usunąć wiele barier, które utrudniały małym i nieznanym wytwórcom udział w globalnej wymianie. Jest to możliwe, gdyż wiarygodność takich firm jest – przynajmniej częściowo – zastępowana wiarygodnością platform. Platformizacja ułatwia również sprawdzanie renomy nieznanych kontrahentów.

Przyczynia się także do zaostrzenia globalnej konkurencji. Handel cyfrowy pozwala zintensyfikować konkurencję również dzięki wielokanałowemu docieraniu do użytkowników. Wobec tego, gdyby jeden sposób komunikacji został zablokowany, inne (niezależne) mogłyby pozostać drożne. To utrudnia dyskryminowanie niektórych uczestników rynku i poprawę pozycji innych. Platformy cechuje wysoka efektywność, spowodowana m.in. możliwością gromadzenia różnorodnych danych, ich obróbki i analizy. Platformizacja obejmuje coraz więcej sfer gospodarowania i umożliwia lepsze dopasowanie ofert do potrzeb odbiorców, co może skłaniać kolejne podmioty do udziału w e-handlu.

Udział w cyfrowym rynku międzynarodowym wiąże się ze względnie niskimi i spadającymi w miarę wzrostu liczby e-transakcji kosztami transakcyjnymi. Platformy cechują rosnące korzyści skali, których siłę działania wzmacniają efekty sieciowe stanowiące rodzaj efektów zewnętrznych⁵.

Zarazem platformy cechuje wysoka koncentracja własności. Najważniejsze z nich są w posiadaniu 8 przedsiębiorstw, z których 3 pochodzą z Chin (Alibaba, Tencent, Baidu), a pozostałe należą do właścicieli amerykańskich: Apple, Alphabet/Google, Facebook, Amazon, Microsoft [Śledziwska, Włoch, 2020, s. 84]. Tworzą one silnie skoncentrowaną (zblizoną do oligopolistycznej) strukturę rynkową. Uczestnicy oligopolu czerpią korzyści z silnej pozycji rynkowej i osiągają olbrzymie zyski (np. z reklam). Ograniczają konkurencję, np. wykupując potencjalnych rywali.

Wraz z cyfryzacją spada znaczenie pieniądza, który – poprzez ceny dóbr – tradycyjnie pełnił funkcję miernika wartości i środka wymiany. Skoro wiele e-usług jest opłacanych danymi, a nie pieniędzmi, ich ceny nie istnieją, a informacyjna rola cen zanika. Równocześnie pieniądź przestaje pełnić wymienione funkcje. Brak tra-

usług, w których na poziomach zagregowanych i zdezagregowanych krążą dane pochodzące z różnych transakcji.

⁵ Występują sieciowe efekty bezpośrednie i pośrednie. Efekty bezpośrednie polegają na przeniesieniu części korzyści i kosztów powstających w wyniku działalności jednego uczestnika na innych uczestników sieci. Gdy pojawia się więcej użytkowników mamy do czynienia z efektami pozytywnymi, natomiast gdy liczba uczestników się zmniejsza – z negatywnymi. Efekty pośrednie występują wtedy, kiedy zmiany np. na jednym rynku zmieniają sytuację uczestników innego rynku [Śledziwska, Włoch, 2020, s. 109–110].

dycyjnych cen oznacza rozdzielenie płatności i informacji o rynkowej wartości jej przedmiotu. Zarazem, wraz z pojawieniem się walut cyfrowych w rodzaju bitcoina, pieniądź traci monopol jako środek wymiany. Dane, podobnie jak złoto i inaczej niż pieniądź papierowy (symboliczny), mają wartość upostaciowioną, jak pieniądź towarowy. Trudniej jest więc ich używać jako środka wymiany.

14.5. Wnioski

Po dziesięcioleciach kontrolowanych zmian w handlu międzynarodowym spowodowanych m.in. protekcjonizmem, polityką przemysłową, postępem technicznym oraz umowami międzynarodowymi, jesteśmy dziś świadkami nagłych, niekontrolowanych przemian wywołanych cyfryzacją.

Inaczej niż w ostatnich dekadach XX w. na znaczeniu zyskuje dziś e-handel, który wyklucza kraje słabiej rozwinięte, które mogą wpaść w pułapkę cyfrowej pasywności i stracić szansę udziału w cyfrowej globalizacji.

Największy niepokój budzi dominująca pozycja platform cyfrowych. Już dziś stanowią one znaczącą siłę gospodarczą w skali globalnej. Ich dominująca pozycja rynkowa pozwala im obchodzić regulacje sektorowe. Kolejnym niebezpieczeństwem jest ograniczenie odpowiedzialności platform za podejmowane w ich ramach działania (np. zawieranie transakcji). Ponieważ nie upubliczniają one zasad swojej działalności (algorytmów), traktując je jak własność intelektualną, mogą w sposób nieetyczny wykorzystywać dane użytkowników i osób powiązanych z nimi sieciowo. Platformy mogą też wykorzystywać silną pozycję narzucając użytkownikom niekorzystne warunki działania i zawierania transakcji. W konsekwencji, mogą też przejmować dużą część zysków uczestników, utrudniając ich dalszy rozwój.

Literatura

Ali, A. (2020). *Here's What Happens Every Minute on the Internet in 2020?*, visualcapitalist.com/every-minute-internet-2020/ (dostęp: 27.09.2020).

Cusumano, M., Gawer, A., Yoffie, D. (2019). *The business of Platforms*. New York: Harper Business.

Czarny, E. (2002). *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Czarny, E., Folfas, P. (2021). *Mikroekonomia*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Hoque, Md.R., Bashaw, R.E. (eds.) (2021). *Cross-Border E-Commerce Marketing and Management*. Hershey: IGI Global.

Mayer-Schönberger, V., Cukier, K. (2013). *Big Data: A Revolution That Will Transform How We Live, Work and Think*. New York: Eamon Dolan/Houghton Mifflin Harcourt.

Śledziewska, K., Włoch, R. (2020). *Cyfrowa gospodarka. Jak nowe technologie zmieniają świat*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Varian, H. (2009). *Hal Varian on how the Web challenges managers*, <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/hal-varian-on-how-the-web-challenges-managers> (dostęp: 23.10.2020).

WEF (2018). *The Future of Jobs Report*. Geneva.

WTO (2013). *World Trade Report "Factors Shaping the Future of the World Trade"*. Geneva.

CAN THE UNITED KINGDOM CHANGE ITS GEOGRAPHIC LOCATION?

Andželika Kuźnar

SGH Warsaw School of Economics
Collegium of World Economy
Email: andzelika.kuznar@sgh.waw.pl

Jerzy Menkes

SGH Warsaw School of Economics
Collegium of World Economy
Email: jerzy.menkes@sgh.waw.pl

“La politique d’un pays est dans sa géographie.
Tout État fait la politique de sa géographie”¹
Napoléon I, The Emperor of the French

Abstract: The aim of this paper is to confront populist slogans and political illusions about Britain’s supposed elevation to a global superpower status after Brexit with geo-political and geo-economic realities. Many Brexiters voted for a return to the past; an era of empire, rule over seas and oceans. That era is over, and Britain’s relative importance in the world has drastically declined. The process of sliding down the ranking of world powers would be even faster had Britain not joined the European institutional integration and benefited from its synergistic effect. The EU status has raised the UK’s performing systematic position, and the UK has strengthened the social, economic, political, and defence importance of the EU. The UK’s social and economic potential has been restored. Politicians, the protagonists of Brexit, mindful of the negative consequences of self-isolation, are trying to make the country a world power by creating ties with countries in the Indo-Pacific region.

¹ Quoted in: Defay [2005, p. 9].

The intention to make Britain a world power is analysed from the perspective of the opportunities and threats of trade, investment, and political agreements with Indo-Pacific states, for the British citizens and economy, as well as for Britain's unity and its relationship with the EU, on the one hand; on the other hand, we analyse it from the perspective of the real importance of Britain and its ties with the EU, and compare the Indo-Pacific states to the EU's relationship with these partners.

The conclusions from the analyses are clear. The UK cannot compensate for Brexit-related losses by building ties with distant partners. Getting ahead of the EU in building a network of trade and investment agreements with these countries could erect an economic wall between the EU and the UK and could threaten the country's unity. Given the importance of the EU, countries in the Indo-Pacific region are likely to prioritise ties with the EU over building relationships with the UK.

Keywords: UK, USA, EU, Brexit, Northern Ireland Protocol, Indo-Pacific

JEL classification: F13, F15, F53, K33

15.1. Introduction

The aim of this paper is to confront populist slogans and political illusions about the UK's alleged rise to a global power status after leaving the EU with geopolitical and geo-economic realities. Many British citizens who advocated for leaving the EU were driven by the desire to go back to the past. The past in question was the Victorian era, in which the United Kingdom was the top world power, ruled over seas and oceans, controlled lands, and was named the empire on which the sun never sets. This nostalgic narrative was used by populist political leaders who addressed their message mainly to British "rednecks". The target audience listened to the story about the great past, justifying, for example, disdain towards "others", both immigrants and migrant workers. False memory was implemented (as the audience's predecessors, being low-class members, did not have their share in the benefits of the Victorian era), which was facilitated by a dramatic decrease in the listeners'² relative material as well as social status in the recent decades³.

However, this era was far gone and the relative importance of the United Kingdom decreased dramatically. The process of sliding down the ranking of world powers was slowed down by the accession to institutional European integration and its synergistic effect. The status of the EU uplifted the position of the United King-

² Poorly educated workers with low-salary jobs that could be easily transferred to the countries where salaries (or more generally the costs of labour and manufacturing) are lower.

³ The social consequences of coal mines closures in Wales may serve as an illustration; 52.5% of voters in Wales voted for Brexit (with 47.7% voting for remaining in the EU).

dom, while the UK strengthened the social, economic, political, and defence-related importance of the EU. The social and economic capacity of the United Kingdom was restored. However, the majority of voters taking part in the referendum put the willingness to separate over the strength arising from unity. Political leaders advocating for Brexit⁴, namely the leaders of the ruling conservative party, perfectly aware of the negative consequences of transforming the United Kingdom into an island in the global ocean of integration, try to make the country a global power by forming ties with the countries of the Indo-Pacific Region⁵. Having left the EU, the United Kingdom so far entered into 67 trade agreements with non-EU countries and one with the EU⁶, but what these numbers fail to indicate is that there are only three “new” agreements signed but still not in force⁷, while all remaining were just rolled over previous EU free trade agreements (concluded with the countries with whom the UK had had agreements in place as a member state of the EU and the earlier *status quo* was only recreated).

This intention to make the UK a world power is analysed, on the one hand, from the perspective of opportunities and risks relating to trade, investment, and political agreements with the United States⁸, Australia⁹, South Korea¹⁰, India¹¹, Japan¹² and New Zealand¹³, as well as the accession to the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP)¹⁴ and the (planned) Indo-Pacific free trade area, for the British citizens and economy, and for the unity of the United Kingdom and its relations with the EU. On the other hand, we analyse this intention from the perspective of the real importance of the United Kingdom and its relations with the

⁴ The research on which conclusions are based and a comprehensive critical literature review was included in earlier publications. See Kuźnar, Menkes [2017a, 2017b, 2017c, 2017d, 2020].

⁵ Information and analyses on the British post-Brexit trade policy, see UKTPO UK Trade Policy Observatory, a project of the University of Sussex and Chatham House (<https://blogs.sussex.ac.uk/uktpo/publications/>). In particular: Lydgate et al. [2016], Gasiorek [2016], Swinbank [2017].

⁶ List of agreements as of 5 March 2022: <https://www.gov.uk/guidance/uk-trade-agreements-with-non-eu-countries> (accessed: 15.03.2022).

⁷ With Australia, New Zealand and Singapore [Webb, 2022c].

⁸ The intention to conclude the agreement resulted in the establishment – already in July 2017 – Joint Working Group on Trade and Investment to prepare the agreement. Negotiations were launched on 5.05.2020. There were 5 rounds of negotiations in 2020, but in September 2021 President Biden played down the chances of a UK-USA trade agreement. One of the reasons of the lack of progress is tensions between UK and EU over the Northern Ireland Protocol [Wright, Charter, 2021].

⁹ Agreement signed in December 2021.

¹⁰ The “continuity” trade agreement was signed in 2019.

¹¹ Negotiations started on 17 January 2022.

¹² The UK-Japan CEPA was signed in 2020.

¹³ Agreement signed in February 2022.

¹⁴ The decision was announced at the end of January 2021.

EU and the countries of the Indo-Pacific region, and the relations between the EU and such partners. Maintaining the unity of the United Kingdom or letting it fall apart is significant in this context as, on the one hand, the British government did not declare any cohesive and comprehensive UK trade policy (and no such strategy is proposed by the opposition), while such a strategy was indeed announced by the Scottish government [Scotland's Vision for trade, 2021].

On 1 January 2021, the United Kingdom passed yet another milestone on the road away from its institutional European integration. For the advocates of European integration (both on the continent and the island), this is the way towards wasting the achievements of unity and giving up benefits enjoyed by the participants of integration. For the opponents of the integration in the United Kingdom, this is supposed to be the road towards its future; choosing this path will make the United Kingdom great again¹⁵. For the opponents of the integration on the continent, Brexit is supposed to initiate the process of EU disintegration, being one stone taken out of the construction of the European integration that will make the entire building collapse, which will bring sovereignty back to (national) member states.

Thus, the opponents of European integration are united in their willingness to go back to the past; in the case of British people, "the past" means the splendour of the Victorian era, but it is not entirely clear what idea of "the past" is praised by their fellow worshippers on the continent. Do Italian Eurosceptics want to go back to the times before the unification of Italy (full of weak microstates at odds with each other or at least lacking stability) or the Rome Empire? For Germans, would the Arcadia of the past be the multitude of German states, poverty, and devastation after the Second World War or maybe the "heroic" times of genocide?¹⁶ Is the desired past for Poles the partitions of Poland or the ages of serfdom? And for Hungarians, is it living in the Austro-Hungarian Empire or being a part of the (Nazi) Axis powers? Certainly, the countries on the continent also had their golden ages when they were empires both in Europe and globally. These ages, however, were the ages of wars, and the methods of building power and using it are not a great source of pride for contemporary successors¹⁷.

¹⁵ With this promise – referring to Prime Minister Thatcher (it was one of the slogans in the February 3 speech in the 1950 election [1950 General Election Address, 1950] as well as to President Trump – Boris Johnson made his first appearance in Parliament as Prime Minister [Faulconbridge, MacLellan, 2019].

¹⁶ Do those who preach the glory of Nazism and the "cleansing" of Europe from the subhumans (Untermensch), the sub-races (Jews, Roma, Slavs) also want to return to the disposal of unworthy Germans ("elimination of life not worth living", German: *Vernichtung von lebensunwertem Leben*), continue "Aktion T4", "E-Aktion"?

¹⁷ E.g. colonial past and practices.

These are simple questions to be raised, which those advocating for the break-up of the EU are not able to ask and which are evaded by the anti-EU movement leaders who build their political position on ignorance and on avoiding the real and not imagined past.

The Brexit referendum also confirmed the decline of the old society in Europe, in which social stratification was reflected by the partisan parliamentary democracy system and political choices. The political message targeted at those expected to support Brexit referred to their fears and the communication was not based on what they aspire to achieve, but on what they (rationally or irrationally) fear of¹⁸, and led to constructing their group identity as an ethnic identity. Boris Johnson, a typical member of the English upper class, was able to communicate his message to citizens, a social group for which he was “an outsider”. This tactic was used before by Ronald Reagan. Johnson’s party extended its traditional reach (“Conservative party tended to be seen as the enduring voice of the shires and suburbs, speaking for and to those who were either rich or comfortably off, and millions of others who at least aspired to be” [Harris, 2021]) and thanks to the Brexit campaign, it gained votes when the “red wall fell”¹⁹ and attracted voters in the post-industrial north and Midlands [Harris, 2021]. The pro-Brexit campaign exploited the clash of cultures and false self-perceptions shared by many British people who identify themselves as members of the middle class (which they do not belong to) instead of the working lower class (which they are part of)²⁰.

Ronald Reagan’s political tactics of targeting political message at the “geographically” earmarked part of the country and its residents were replaced by messages addressed to groups built around common political preferences based on the census of education level, wealth, etc. The residents of the British “Rust Belt”, allied with the provincial England voted for Brexit²¹, while the residents of the “Sun Belt”, who went hand in hand with the defenders of local separateness voted against it²².

¹⁸ He portrayed them as victims of integration, victimising the recipient.

¹⁹ Mark Fletcher won a seat for the Tories in Borslove that Labour had held for 49 years (Dennis Skinner).

²⁰ They accepted the Tory vision of landlord democracy, identity-philosophy [Crystal, 1995, p.133].

²¹ England (without London) and Wales voted for leaving the EU. The Tories were thus supported in Wales, where Labour had traditionally been the leading party.

²² Ireland, Scotland, London, and Gibraltar voted for remaining in the bloc [Coste, 2012; Brownstein, 2020].

15.2. Europeans and Europeanness *à la carte*

British people accept and even emphasise their belonging to the European civilisation. British people and citizens of the “old” Europe compete for the title of the best follower of Greek democracy. British and continental lawyers fight over who is more loyal (in terms of application orthodoxy) to the Roman law and Roman legal tradition. British people are the pioneers of proclaiming “fundamental human rights and freedoms” and establishing a regime for safeguarding them, an indisputable contribution to creating the common European system of values. British people (British politicians) were, for example, behind the idea of creating an institutionalised security system in the form of the Congress of Vienna and the congress system (Robert Castlereagh)²³, and collective security (William Gladston) [Hein, 1995; Bim, 1974].

At the same time, the United Kingdom as a country and British statehood depended on breaking ties with the political continuity on the continent as English monarchs reached their position by defending it against monarchs (pretenders) from the continent and by accepting the price, namely, to agree to give up aspirations to rule over the continent (through the expansion of personal and territorial power). This was a factor that contributed to the “splendid isolation” policy. British people hoped in vain that they may stay away from the “quarrels” on the continent (European wars). These hopes were time and again dashed by facts and the price to pay for such reality checks was the bloodshed on battlefields in subsequent wars²⁴. Unwilling to cooperate in actions to preserve peace (or at least prevent wars), British people needed to fight in unity to interrupt wars.

This conscious belonging to the European civilisation based on common European values is what differentiates British Brexiters from their counterparts in the countries of the “new” Europe (new EU member states). British people, even though they respect the values, want to be outside institutions, while Central, Eastern, and Southern exiters want to be in European institutions (to reap benefits) and stay outside the community in its axiological sense. The United Kingdom and its wealthy society have resources at their disposal to be able (for some time) not to suffer excessively from the consequences of austerity in the aftermath of the bad decision. The EU member states from the Central, Eastern, and Southern Europe are relatively poor (when compared to the “old” Europe) and they have no supplies that would enable them to limit the onerousness of their bad choices.

²³ More in: Sluga [2021], Chapman [1998].

²⁴ See: Charmley [1999], Hovard [1967].

15.3. British and continental past

The Peace of Westphalia is a symbolic caesura between the undivided European civilisation and the Europe of nations. The European civilisation on the continent was ultimately broken into pieces as a result of the revolution in the form of the Thirty Years' war provoked by the differences of interests of particular social groups forming a hierarchy-based civilisation²⁵. The earlier empires in Europe (both the Carolingian and the Holy Roman Empires) were not states, but civilisations [Pye, 1990; Johnston, 1995]. The political history of Europe was different than this of comparable civilisations, such as India or China. The Thirty Years' War exposed the archaic character of the social hierarchy and its inadequacy in the context of real capacities and political aspirations; Catholic monarchs were neither capable of satisfying the claims of those aspiring to hold power, nor suppressing them. The winner of the clash between the old and the new order, however, was Europe. Small states based on the communities of state-based nations proved more effective in responding to challenges than civilisations. The weakness of Europe, the fall of European civilisation, proved to be its strength in its competition with other civilisations. The power of France was the outcome of war devastation suffered by its opponents, while the lack of losses on the part of France was a consequence of its modern political doctrine; France established and implemented the idea of *raison d'état* [du Plessis Richelieu, 1837, p. 581]. The Catholic side's failure reflected the inability to learn both among secular politicians and the hierarchical Church. At the same time, their weakness saved Europe because they were unable to prevent revolution, fight opponents or accept peace²⁶; it was their weakness that protected them against self-destruction.

The course of the war showed that building an empire requires both hard and soft skills, while keeping it requires management skills (this lesson was perfectly learnt by the Austro-Hungarian Empire forced to protect the state against external and internal threats [Mitchell, 2018]). Freedom of religion, transformed into liberation from religious orthodoxy, actuated social and economic dynamics. The establishment of (sovereign) states did not put an end to disputes and the parties involved resorted to using armed forces. The only chance for peace was the balance of powers that would prevent the possibility of building an empire on the continent. This Europe was made of relatively small social and territorial entities (in comparison to Asia or America) that based their position on their supremacy

²⁵ For the concept of revolution see: Baszkiewicz [1981].

²⁶ Pope Innocent X in *Breve Zelo Domus Dei* [Wikisource, 1648] declared the Treaty of Westphalia as invalid. More in: Ryan [1948], Lachs [1958].

in technology and ability to manage their resources. Beginning in the second half of the twentieth century, these advantages proved insufficient for keeping the status of global powers by European states. France, Germany, the United Kingdom and the others needed the protective umbrella of the United States as they were unable to individually face the challenge posed by the Soviet Union, with the latter striving for making Europe subordinate, and they were equally incapable of competing individually against the United States (or China in the twenty-first century). Robert Schuman, Jean Monnet, and Konrad Adenauer (the founding fathers of European integration) realised that it was possible to change the *status quo* by uniting Europe institutionally; this process was supposed to make any war between the integrating states impossible and to set a social and economic structure capable of functioning in the world in which the state capacity is a *sine qua non* condition of its existence. The significance assigned by the advocates of integration to its reasons changed over time; the Treaty of Rome was accompanied by euphoria rooted in fresh memories of the war, while currently more focus is given to the benefits of synergy. The EU and its leaders continue to show that they have not forgotten a thing and that they have learnt their lesson²⁷.

The British past is different from the past of the civilisation on the continent and continental states. The empire was built through military conquest ("flag before trade"²⁸) or economic expansion ("trade before flag"²⁹), since the sixteenth century it has covered the territories equivalent to ¼ of the global land surface area and in the 1930 s was home to ¼ of the global population, and at its peak point it was "the empire on which the sun never sets"³⁰. The position of the British empire in the global order of the nineteenth century determined the establishment of *Pax Britannica* (hegemonic order). The symbolic end of the empire came in 1997 with the transfer of sovereignty over Hong Kong to China, but from the British perspective this symbolic end was a period stretching from the accession to the European Communities to the leaving of Hong Kong [Darvin, 2011]. However, the avalanche started earlier; its important milestones included the losses and costs of both world wars that were not compensated by victories, then the failed Suez campaign in 1956³¹,

²⁷ Hence, the reverse of the French aristocracy returning under the restoration of the monarchy, of which Charles-Maurice de Talleyrand-Périgord said "Personne n'est corrigé; personne n'a su ni rien oublier, ni rien apprendre" [Knowles, 1999, p. 753].

²⁸ Beginning with the war with Spain (1585).

²⁹ The East India Company.

³⁰ Previously, the territories of the Persians (Xerxes), the monarchies of Charles V of Habsburg, and then the Spanish monarchy of Philip II were so named.

³¹ Together, the failure consisted of the failure of the military-political operation and the loss of French confidence after the "escaping" from the battlefield.

as leaving the territory west of Aden (and east of Suez) [see Roucek, 1968; Colman, 1970] meant the loss of the UK's organic capability of being a maritime power. An important UK geoeconomic factor has been its geographical location. The United Kingdom was essentially inviolable³²; there were no risks on land, and it has built its power through the network of maritime bases and permanent presence in key areas around the world by taking advantage of the navy capacity [see Mahan, 1918].

This quality of the past³³, however, cannot stand the test of time in the present, as currently land powers outperform maritime powers [see Mackinder, 1904]. When looked at from this perspective, Brexit in its geopolitical sense is an unforced abdication from the global power position³⁴ enjoyed by a member of the “Europe” player. The post-Brexit UK ceases to be a part of the land global power and individually it does not have resources to be a maritime power (it has no bases or maritime presence in key global areas and its navy capacity is insufficient to sustain such aspirations and carry out this task). The (global) British Empire was a maritime empire, but the UK followed a political strategy of conquest targeted not only at overseas territories; the United Kingdom was formed also as a result of the military conquest of Ireland (in the seventeenth century) and taking advantage of the weakness of Scotland (in the eighteenth century). It has been a social organisation inclusive of Welsh, Irish and Scottish people. The unity of the United Kingdom, similarly as it is (or was) in several cases on the continent (for instance, Spain, Belgium or Czechoslovakia), was relatively rarely ensured by the use of force. The unity was supported by the common interest of social groups living in the “large” country. Before the European integration, a “larger” country meant a higher level of security, it gave access to a larger market, etc.

EU citizens are not afraid of aggression on the part of a neighbouring country that is an EU member state as they belong to the same security community. European citizens and EU entities enjoy access to the European single market based on four freedoms derived from the primary law and the freedom of Schengen (the freedom of movement without controls on internal borders). Paradoxically, these are factors that fuel separatist tendencies, make them seem rational, and strengthen the idea that “small is beautiful”. Those who strive for independence declare willingness to stay in the EU and they limit their separatism to the level of “nation-state”. In the case of the United Kingdom, Brexit changes the essence of striving for independence; whereas the Czechs and Slovaks are in the EU after

³² The change in the status quo is derived from the capacity of aviation and the reduction in the ability to control airspace and space.

³³ It was defined by the rivalry between Athens and Sparta, Britain and Russia.

³⁴ The background to the assessment is Brzezinski's analysis [Brzeziński, 1998].

the dissolution of Czechoslovakia and the border between the two countries is an internal EU border between two political entities³⁵, the gaining of independence by Northern Ireland or Scotland and their accession to the EU and the United Kingdom reduced to England and Wales remaining outside the EU would result in a hard border inside today's UK.

As the British Empire or the United Kingdom was not built in a day, it also took the United Kingdom years to leave the European Union. It may be even said that Brexit preceded the process of integration on the continent as the United Kingdom chose not to be a part of the European Coal and Steel Community and followed a path of special affiliation with that organisation without being its member³⁶. Only after the failure of the EFTA (which was a British rivalry project) in its competition with the Communities coupled with internal problems did the UK decide to apply for membership of the European Communities. The weakened social and economic potential of the United Kingdom was not, however, the only factor that led to the application for admission and the application was not unilateral. The accession of the United Kingdom was of interest to Germany (Federal Republic of Germany) and the United States (and the countries sharing common Atlantic values). All these countries perceived the presence of the United Kingdom as a power that could balance the power of France in the intra-Community, European, and global politics. The French politics was permeated with an anti-American attitude, which – irrespective of the rational criticism of the United States – posed a threat in terms of the West's capability to defend itself against the Soviet Union and weakened its integrity. Blocking the admission of the UK was a part of France's wider strategy consisting, for example, in leaving the NATO military structure and requesting the transfer of the Alliance's headquarters from France, as well as flirt with the East at the expense of the allies³⁷. In this case, France as a member state of the Communities³⁸ once again proved that it "learnt nothing and forgot nothing"³⁹. The United Kingdom was not spared humiliation on its path to admis-

³⁵ An important exception arises from the fact that Slovakia is in the Eurozone, which the Czech Republic has not joined, significantly increasing transaction costs in Czech-Slovak trade.

³⁶ This was the result of an unresolved intra-American debate about the participants in building the Western Hemisphere on the European continent on the one hand, and the nature of ties between European countries (and Britain in particular) with the U.S. and Canada on the other. Two concepts of European unification clashed: – under the leadership of Britain, France, and Italy (by W.L. Clayton – Undersecretary for Economic Affairs, State Department); or by France cooperating with Germany and Britain joining the US-Canada cooperation (by G. Kennan – Head of the Political Planning Team, US).

³⁷ It was manifested in the anti-German ("anti-Western") speech made by the French President during his visit to Poland.

³⁸ In 1967, France vetoed the admission of UK.

³⁹ We are referring not so much to Tallyrand's words on the restoration of the Bourbons as to the effects of France's attitude during the Paris Peace Conference after the First World War.

sion⁴⁰, while the financial conditions of membership were not equal (when compared to the older members)⁴¹. Following its *raison d'état*, France forgot about the consequences of humiliating Germany and imposing on it unrealistic contributions under the Treaty of Versailles and about the existential necessity to ally with Anglo-saxon countries (the United States and the United Kingdom) and decided to repeat the same *modus operandi*. As a result, the first referendum concerning withdrawal was held only 2.5 years after the accession of the United Kingdom to the Communities; “UK’s leave” advocates failed in this first attempt, but the plan as such was not given up. Brexiters won the next referendum (on 26 June 2016). Even though their campaign was based on many half-truths and lies, and irrespective of clear social and economic advantages arising from the UK’s membership of the EU, they won the referendum and made Brexit happen as the citizens’ will was acted upon⁴². The formal Brexit took time; the withdrawal agreement needed to be negotiated⁴³, so did the post-withdrawal trade agreement⁴⁴, with subsequent interim periods to be set (and extended). Still, many regulations are conditional⁴⁵, temporary⁴⁶ or intentionally left unratified since ratification is treated as a bargaining chip in talks⁴⁷. There is a lot of truth in a saying that Boris Johnson’s government gave a new meaning to the phrase “to leave in the French style”, which now means that you expressly demonstrate your dissatisfaction, negotiate the non-negotiable⁴⁸, and ultimately fails to meet your undertakings. The year 2021 was overshadowed by a dispute over the implementation of the Northern Ireland Protocol by

⁴⁰ It took 12 years from the first application in 1961 to the admission, and the delay was due solely to a lack of political will on the part of the members of the Community, especially France (lack of trust in Great Britain and fear of the U.S. gaining influence on European decisions (the vision of Great Britain as a “Trojan horse”).

⁴¹ This injustice was compensated by the rebate won by Thatcher’s government, but it did not compensate for the sense of injustice, not least because the dispute over the rebate lasted ten years and immediately after it was won other countries joined the benefits.

⁴² This demonstrates the weakness and strength of democracy; weakness derived from the limited capacity of citizens to perceive the constituent parts of decisions; strength derived from respect for democratically made decisions.

⁴³ Agreement on the withdrawal of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from the European Union and the European Atomic Energy Community, 2019/C 384 I/01. OJ C 384I, 12.11.2019, p. 1–177.

⁴⁴ EU-UK Trade and Cooperation Agreement (Trade and Cooperation Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community, of the one part, and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, of the other part, OJ L 149, 30.04.2021, p. 10–2539.

⁴⁵ Under the condition that the law or administrative practices do not change (e.g. on issues of workers’ rights, social rights, environment).

⁴⁶ E.g. in the fisheries sphere, the issue of access to fisheries.

⁴⁷ E.g. financial services agreement.

⁴⁸ E.g. financial obligations arising during the period of membership: “RECALLING that the Union and the United Kingdom have agreed to honour the mutual commitments undertaken while the United Kingdom was a member of the Union through a single financial settlement,” AGREEMENT on the

the United Kingdom. Comments made by government members and Boris Johnson show that it was only in 2021 that the British people realised the consequences (obligations) under the agreement they had entered in. Proposals are being made to suspend the implementation of the Protocol under its Article 16⁴⁹ or to terminate the Protocol or to terminate/renege the agreement between the UK and the EU [see Sargeant et al., 2020; Northern Ireland protocol: Article 16, 2021]. It may be presumed that both sides will stop before the crash, but this does not reduce the cost of the conflict and the cost of undermining the already limited trust.

Trade and cooperation between the United Kingdom and the Republic of Ireland cannot be separated from the ties between Northern Ireland and the Republic of Ireland. In the case of Ireland, the border between the countries is not only unnatural (physically speaking), but it also divides the (single) society and the continuous geographical territory according to a political criterion, i.e. independence from vs. membership in the United Kingdom. The division of the Irish island is against nature and the culture of a good neighbourhood and the only argument for maintaining this division is a price (being a risk of armed conflict) that would need to be paid for changing the *status quo*. As a result of Brexit, Gibraltar and Northern Ireland were formally and legally taken out of the British customs territory and remained parts of the EU single market for goods under the post-Brexit agreement and the protocols on Gibraltar and Northern Ireland. From the legal and economic perspective, Gibraltar and Northern Ireland are the EU exclaves within the legal and political territory of the United Kingdom.

The Northern Ireland Protocol is of key importance for the status of Northern Ireland and its relations with the Republic of Ireland. It was aimed at safeguarding the peace process under the Good Friday Agreement of 1998, under which a peace settlement was made with Northern Ireland. The condition for the peace was to eliminate a real border on the island, possibly under the conditions of the

withdrawal of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from the European Union and the European Atomic Energy Community, Preamble.

⁴⁹ Article 16 safeguards. 1. If the application of this Protocol leads to serious economic, societal or environmental difficulties that are liable to persist, or to diversion of trade, the Union or the United Kingdom may unilaterally take appropriate safeguard measures. Such safeguard measures shall be restricted with regard to their scope and duration to what is strictly necessary in order to remedy the situation. Priority shall be given to such measures as will least disturb the functioning of this Protocol. 2. If a safeguard measure taken by the Union or the United Kingdom, as the case may be, in accordance with paragraph 1 creates an imbalance between the rights and obligations under this Protocol, the Union or the United Kingdom, as the case may be, may take such proportionate rebalancing measures as are strictly necessary to remedy the imbalance. Priority shall be given to such measures as will least disturb the functioning of this Protocol. 3. Safeguard and rebalancing measures taken in accordance with paragraphs 1 and 2 shall be governed by the procedures set out in Annex 7 to this Protocol [Revised Protocol to the Withdrawal Agreement, 2019].

institutional European integration participated both by the Republic of Ireland and the United Kingdom. Brexit poses a threat to the peace, and this was not acceptable to the Irish, the two countries, the EU, or the key Irish peace process actor – the United States. The conditions of the political Brexit in the context of Ireland were officially stated in the preamble to the Northern Ireland Protocol⁵⁰. Under the Protocol, Northern Ireland, being outside the EU, is obliged to respect *acquis* (European secondary law), which results in the exemption of certain Northern Irish goods from controls or import prohibitions on the border with the EU (practically speaking, on the border with the Republic of Ireland). Nonetheless, goods from England, Scotland, and Wales imported to the territory of Northern Ireland are subject to full import inspection and accompanied by customs documentation. This means border controls at the ports of Northern Ireland. The analogical procedure is carried out at the port and the airport in Gibraltar⁵¹. In the case of Ireland, the interest of all citizens of the island (meaning the north and the south) was considered, while in the case of Gibraltar, its functional integrity (from the social and economic perspective) with Mancomunidad de Municipios del Campo de Gibraltar was accepted.

15.4. “Flag before trade”⁵², or *Global Britain* policy

Since the beginning of the twenty-first century, the United Kingdom has strived for the redirection of European foreign affairs. It opted for a balance of actions taken within European neighbourhood policies, believing that the relations with

⁵⁰ “RECOGNISING that it is necessary to address the unique circumstances on the island of Ireland through a unique solution in order to ensure the orderly withdrawal of the United Kingdom from the Union, AFFIRMING that the Good Friday or Belfast Agreement of 10 April 1998 between the Government of the United Kingdom, the Government of Ireland and the other participants in the multi-party negotiations (the “1998 Agreement”), which is annexed to the British-Irish Agreement of the same date (the “British-Irish Agreement”), including its subsequent implementation agreements and arrangements, should be protected in all its parts, RECOGNISING that cooperation between Northern Ireland and Ireland is a central part of the 1998 Agreement and is essential for achieving reconciliation and the normalisation of relationships on the island of Ireland, and recalling the roles, functions and safeguards of the Northern Ireland Executive, the Northern Ireland Assembly and the North-South Ministerial Council (including cross-community provisions), as set out in the 1998 Agreement, RECOGNISING that cooperation between Northern Ireland and Ireland is a central part of the 1998 Agreement and is essential for achieving reconciliation and the normalisation of relationships on the island of Ireland, RECALLING the commitment of the United Kingdom to protect North-South cooperation and its guarantee of avoiding a hard border (...)” [Revised Protocol to the Withdrawal Agreement, 2019]. Protocol is an integral part of the Agreement.

⁵¹ The matter is regulated in The Protocol on Gibraltar.

⁵² See: Gokmen et al. [2020]; Morgan [2011]; Mitchener, Weidenmier [2008].

the Indo-Pacific region cannot be pushed to the margin of EU interests when compared to the significance assigned to its relations with the neighbours located in the east and the south. The United Kingdom played a leading role in the reorientation of the EU geopolitical and geoeconomic strategies by paying more attention to more geographically distant regions [see Heritage, Lee, 2021]. Meanwhile, British politics was formulated and executed along two lines. On the one hand, the United Kingdom wanted to influence the shape of European politics, and on the other hand, it wanted to emphasise its independence and Britishness of *Global Britain* policy⁵³. British activity and independence in the Indo-Pacific region exposed at the same time a sort of paranoid attitude as it was not illustrated by the strategy for this region pursued by the national government. It was presented as a component of the general strategy of supporting development around the world, defending the international value-based and principle-based system, and playing a *force for a good* on the international stage. The United Kingdom was “a voice of independence” in various areas, striving for emphasising this independence, for example by issuing individual statements before joint European statements. Such a conduct undoubtedly strengthens the image of a strong government domestically, but the advantages in the context of international relations, both real and reputational, are controversial. This is illustrated by the example of Five Eyes Joint Statement (of 18 November 2020)⁵⁴ made ahead of analogical steps taken by the EU concerning China. The United Kingdom together with Australia, Canada, New Zealand, and the United States defended the *status quo* of Hong Kong threatened by China’s politics. The analogical stance was adopted shortly afterwards by the EU, and it was far more meaningful than the British voice.

At the same time, the United Kingdom promotes cooperation within the D10 coalition for democracy⁵⁵, a group of countries in which the “value” of the United Kingdom lies in its ties with France, Germany, and Italy. The cooperation under D10 is supposed to cover political and economic cooperation, support the innovation of

⁵³ This was highlighted by Prime Minister B. Johnson in a speech in Greenwich on 3.02.2020 stating, among others: “I don’t wish to exaggerate our influence or our potential influence, but then nor would I minimise the eagerness of our friends around the world to hear once again our independent voice again in free trade negotiations and our objective is to get things started again not just because it is right for the world, but because of course it is right for Britain because this people’s government believes that the whole country will benefit” [PM speech in Greenwich, 2020].

⁵⁴ Joint statement on China’s new rules disqualifying elected legislators in Hong Kong [Joint Statement on Hong Kong, 2020]. The participants in the “Five Eyes” Alliance are Australia, Canada, New Zealand, the USA and the UK. More about the cooperation in: Vucetic [2021].

⁵⁵ That is, the “G-7” enlarged to include Australia, India and South Korea.

economies, and help face the challenges caused by China⁵⁶. From this perspective, the United Kingdom's will to join the CPTPP⁵⁷ is consistent with its general global and regional policy (in the Pacific region). Contrary to such objectives, however, is its ambition to join the RCEP given the presence of China. These interdependencies are even more complex in the light of the application to the CPTCC filed by China on 16 September 2021, the day after the announcement of the AUKUS agreement. If China's application is accepted, the United States' plan to set an inter-alliance free trade area will be blocked and the relative position of India will be weakened (as it is a country outside the CPTPP, RCEP, and AUKUS). Rejecting the application, on the other hand, would demonstrate the anti-Chinese character of such a cooperation, which could be difficult to accept for the countries for which economic relations with China are vital and which may be affected by China's economic policy instruments. One of the countries dependent on the exports to China is New Zealand with its annual exports worth NZD 20 billion, accounting for 30% of its total exports. Additionally, it is not clear how exactly the United Kingdom intends to align its involvement in the RCEP with its plans to strengthen its relations with India, which decided not to join the partnership because of China's membership. After all, the plans and independence of the United Kingdom in the Indo-Pacific region will be confronted with the plans of the United States. The United States wants to establish a free trade agreement in the Indo-Pacific region (which is a return to the idea of TTP⁵⁸)⁵⁹.

President Biden's administration intends to create an Indo-Pacific economic framework together with its allies [see Latiff, Lee, 2021; Guoyou, 2021]. A flexible, open and continuously developed cooperation is scheduled to be launched by the Biden administration in early 2022. A free trade area would include digital economy, resilience of supply chains, infrastructure, exports control and clean energy. The framework is envisaged as a free trade area, however, if it is successfully established without a free trade agreement, it would present a new difficult challenge for British politics in the Indo-Pacific region. There are many signs that the United States will implement the plan, not least that resigning from a contractual regime means that the American Congress is deprived of its force to block the

⁵⁶ See: Brattberg, Judah [2020]. This determines the real novelty of the project in relation to the forgotten concept of American construction of the "Community of Democracy" or the undefined "Summit for Democracy" (the initiative was launched by President Biden while he was still President-elect).

⁵⁷ This is an application for membership by the first state outside the "original" parties to the Agreement.

⁵⁸ The CPTPP is called TPP-11. It is an agreement made after the US (President Trump's administration) withdrew from the TPP.

⁵⁹ On U.S. trade policy see 2021 Trade Policy Agenda and 2020 Annual Report [2021]; U.S. Trade Policy: Background and Current Issues [2020].

plan through prolonging the ratification process or refusing ratification. At the same time, if the new *modus operandi* proves successful, it may mean a return to the TTIP without any agreement establishing the partnership, which is an attractive perspective both for the US and the EU. The American idea of establishing a free trade area without a free trade agreement is viable and determined by the nature of barriers to the trade in industrial products between potential members. Classic customs barriers in the trade between the US and the EU and between the US and other TPP countries are limited; these are non-tariff barriers that cause real obstacles, and the success of the area will depend on administrative decisions limiting administrative requirements applicable to imported goods, non-regression of intellectual and industrial property rights and protection to foreign investments/investors⁶⁰. If the free trade area were to be established based on an FTA, the source of political controversies, social protests, etc., would be trade in agri-food products and, mainly, non-tariff barriers (sanitary, phytosanitary, and veterinary) to such a trade. For this reason, it seems that at the first stage of establishing the free trade area, the member states would be willing to wait with liberalisation. All in all, the United Kingdom, which has driven itself “out of (EU) area, out of EU single market”, may find itself “out of business” as well. Certainly, the pessimistic scenario is not the only option. Accession to the CPTPP would open new opportunities for the United Kingdom, and if the CPTPP is transformed in the “framework” and the United States are back in the game, the UK may gain indirect, plurilateral ties with the United States, which may serve as a replacement after Brexit⁶¹.

The official launching of negotiations on the FTA between Canada and the ASEAN on 17 November 2021 [ASEAN, 2021] means a new opportunity for the United Kingdom to establish cooperation with a new area. The moment of announcing the start of negotiations was synchronised with the actions taken by the United States. For the United Kingdom, it is both good news and bad news. The FTA negotiations between Canada and the ASEAN will serve as a test of the organisation’s capability of entering into an FTA. If the test is passed successfully, FTA negotiations between the EU and the ASEAN will be resumed. Not only will these negotiations divert the ASEAN’s attention away from other partners, but they may prevent it from entering into any other FTA (unless the United States put an offer on the table) before concluding one with the EU (or resigning from it), in particular any FTA that could impede negotiations with the EU and the implementation of the FTA with the EU.

⁶⁰ This is at the discretion of the executive branch.

⁶¹ A further issue is a potential EU-CPTPP agreement allowing Britain to return to the EU through the back door.

According to the plans of the British government⁶², the United Kingdom will strive not only for maintaining but also for strengthening its presence in the Indo-Pacific region⁶³. Breaking ties of the United Kingdom with Europe is supposed to be a milestone on the road towards *Global Britain* – an actor shaping the global order [see Taylor, 2021]. This highly demanded status of the United Kingdom is to be ensured by its presence in the geographical region distant from the UK, but politically and culturally vital for the world. The implementation of this scenario was initiated by executing the first FTA, after Brexit, with Japan. What the British government camouflages is the fact that the UK-Japan Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA) just rolls over EU-Japan CEPA and extends its application to the state that is no longer the EU member state. The cooperation, both existing and planned, is supposed to be of a wide nature⁶⁴. The independent British voice has been and is to be concerted with the politics of the West [see Taylor et al., 2021].

As far as a military policy is concerned, the United Kingdom⁶⁵ cooperates with Japan and (already since 1971) with the members of *Five Power Defence Arrangements* (i.e. Australia, Malaysia, New Zealand, and Singapore) [see Till, 2011 and Guan, 2011], as well as the ASEAN [see Guidance, 2020]. The United Kingdom is involved in the cooperation of the Indo-Pacific region countries⁶⁶. The British government declares, officially and half-officially [Fisher, 2021], its will to commit to cooperate with security institutions in the region [Stickings, 2012]. The United Kingdom, however, does not build new ties but strengthens and restores the existing ones, which should be perceived as a sign of reasonable thinking. The security institutions in the Pacific region are the variants of *Five Powers Defence Arrangements* (the system of defence agreements) [see Thayer, 2007]. The UK's presence and its experience in dealing with ASEAN countries constitute its real and potential assets.

⁶² “China’s growing international stature is by far the most significant geopolitical factor in the world today” [Integrated Review of Security, Defence, Development and Foreign Policy, 2021; Sabbagh, 2021].

⁶³ For a comprehensive analysis see Freedman [2021].

⁶⁴ The United Kingdom on 1 April 2021 formed the UK Space Command, following the American model (the U.S. Space Force created in December 2019).

⁶⁵ Since 2018 the UK is increasing its military naval presence in the region, with a strike group with the UK’s largest aircraft carrier HMS Queen Elisabeth set to join the 5 ships in 2021.

⁶⁶ Foreign Minister Dominic Raab speaks in this context about “Indo-Pacific tilt” [Gaston, 2020].

15.5. UK trade with EU and the countries of the Pacific region – perspective of the gravity model

When creating the legal framework for a “national” trade policy after Brexit, the UK moved quickly to conclude FTAs with non-EU countries. Firstly, which was relatively easy and uncontroversial, it copied the EU’s FTA model with third countries. This, however, did not satisfy the government’s appetite. A failure of the plan to conclude the FTA with the United States (based on President Trump’s promise) made the government even more determined in concluding subsequent FTAs. As of June 2021, the United Kingdom negotiated 24 FTAs [Partington, 2021], but the number itself does not say much as there is no formal or legal definition of “negotiations” and the term does not indicate the stage of work or the date of (successful) completion of talks. The United Kingdom is not very picky about FTA counterparties, which is illustrated by the fact that 14 countries (such as Brazil, India, Malaysia) out of 24 with which the UK negotiates trade deals, regularly and systemically violate human rights and workers’ rights, while 5 of these countries (e.g. Columbia, Zimbabwe) are among top 10 world countries where workers’ rights are violated the most⁶⁷. When looking for FTA partners, the United Kingdom takes part in and supports “the race to the bottom”, which is pursued at the expense of employees and employers coming from less wealthy partners of the UK, as well as British citizens and entities⁶⁸. It will be British workers who will lose on the British market, competing with goods manufactured in violation of labour rights, and they, along with farmers, breeders, and fishermen, will be those Brexit advocates who bear its costs.

The intensity of negotiations (or rather their extensiveness as the circle of parties tends to get bigger) also illustrates the lack of international strategy for economic policy (including trade policy). The United Kingdom negotiates the FTA with India and its accession to the RCEP at the same time, ignoring the fact that India decided not to join the RCEP due to the presence of China in the partnership, as well as that the ties with China within the RCEP contradict the politics of the NATO, United States and the EU aimed at stopping China, a country perceived as a strategic competitor. The UK’s application for admission to the RCEP is controversial also from the perspective of “special relations” between the UK and the US, and US political strategies. It is highly likely, in our opinion, that (under President Biden’s administration) the United States will come back to the idea of TPP in a form of a free trade area. This scenario is probable at least in the light of the relations between the countries of the Pacific region located in the western hemi-

⁶⁷ Negotiations with these countries face criticism from labour unions; more broadly see: Gaston [2020].

⁶⁸ This is clearly indicated by the non-trade effects of NAFTA for workers in Mexico.

sphere and China; even the countries which are the most sensitive when it comes to its relations with China, such as Australia and New Zealand, demonstrate assertive responses to the actions of China that are disruptive to the international system.

Naturally, certain negotiated agreements are the fore post of cooperation among Western countries, as is the case, for instance, with the *Digital Economy Agreement* negotiated by the UK and Singapore [Digital Economy Agreements, 2022]. The two countries may develop a new economic agreement model in the Economy 4.0.

The UK expects that FTAs concluded with non-EU partners will not only extend British exports but also, under internal arrangements and investment agreements, attract foreign investments to the UK at the level at least equivalent to the level of foreign direct investments before Brexit. The British government, however, fails to give arguments for such assumptions, and there is no explanation why foreign investment would inject a relatively small British market instead of the (large) EU market. The British government does not state what are the advantages for investors, what benefits a non-EU and non-UK investor would derive from foreign direct investments in the British market separated from the European single market and, why such investor would be expected to prioritise investing in the UK over investing in the single market and potentially exporting to the UK.

Additionally, the UK's approach contradicts many conclusions that arise from the logic of gravity models in terms of the reasons and scale of trade between countries. According to this logic, the volume of trade between countries (the equivalent of gravitational force) increases in proportion to the multiplication of their "economic masses" and decreases along with increase in distance between them. In its most basic form (as proposed by Tinbergen [1962]), the intensity of trade between countries (equivalent of Newton's gravity) is directly proportionate to the multiplication of the GDP of the pairs of countries in question ("economic mass" measure) and inversely proportionate to the geographical distance between them. Other "country mass" measures used in more sophisticated gravity models provide for the combination of GDP and population, GDP per capita, or the combination of GDP per capita and population. Such models also use a wider notion of "economic distance" between partners, taking into consideration various factors that lead to an increase in the costs of transactions, such as variables relating to the geographic locations of partners (common land border, access to sea, length of coastline and borders), as well as variables concerning exchange rates, customs, and non-tariff instruments, participation in regional trade agreements, and the advancement of transport infrastructure. Very often cultural similarity is taken into account (common language, colonial ties, religion) and legal regulations, as well as the frequency and probability of political conflicts [Czarny, Folfas, 2011].

All these factors potentially influence the intensity of trade as they affect the costs of transactions [Kuźnar, 2017].

Estimations in gravity models indicate that distance between partners has a strong negative impact on the intensity of trade. The results usually show that every 1% increase in distance correlates with the decrease in trade of 0.7–1% [Krugman et al., 2018, p. 48].

As far as trade is concerned, “gravity” is both a theoretical model (a simple system of general equilibrium) and a fact (a sum of facts). There are no empirical arguments that could deny the conclusions derived from this approach [see Carrère et al., 2019]. Trade between the United Kingdom and the countries that used to be subject to the United Kingdom’s authority requires that certain gravity anomalies be considered in a form of a limited upward adjustment to the usually negative impact of the distance on trade. There is, for example, an observable UK’s trade surplus with these countries when compared to countries located closer. This difference, however, does not undermine the conclusions derived from the approach to international trade based on gravity models, but only changes the weight of impact. The adjustment is visible both in trade between the UK and Cyprus, Malta and the Republic of Ireland, i.e. EU member states, and in trade with non-European countries (relevant to the study), namely Australia, India, and New Zealand. Trade is intensified in the context of the cultural community based, for example, on the common language and legal culture, as well as consumers’ preferences, i.e. factors that facilitate trade and wider economic cooperation. As for the trade between the United Kingdom and Cyprus or Malta, another factor that plays a role is the fact that such a trade is conducted between island countries for which distance is only one of the cost drivers in multi-modal transport. When it comes to the trade between the UK and the Indo-Pacific countries compared with the trade between the EU and those countries, the upward adjustment of results under the gravity model applied to the benefit of the UK does not counterbalance the consequences of Brexit.

Contradictory to the above conclusions is a statement by Liam Fox (former British Secretary of State for International Trade): “Today, we stand on the verge of an unprecedented ability to liberate global trade for the benefit of our whole planet with technological advances dissolving away the barriers of time and distance. It is potentially the beginning of what I might call ‘post geography trading world’ where we are much less restricted in having to find partners who are physically close to us”⁶⁹. The time will show whether this forecast is accurate. If con-

⁶⁹ Speech delivered at Manchester Town Hall on 29.09.2016 [Liam Fox’s Free Trade Speech, 2016].

firmed, Fox (and the government of Boris Johnson) will be eligible for the Noble prize in economics; otherwise, it may be expected that as in the case of promises made by other Brexiter politicians he will deny ever making the statement. An argument for the Nobel prize for Fox will be the negation of gravity⁷⁰ and its foundations in a form of Ricardo's theory (i.e., the theory of comparative advantage). An argument against will be practice, analyses, and conclusions of outstanding economists voiced to the contrary. An opinion of J. Peter Neary may serve as a representative example [Neary, 2017].

A comprehensive analysis of potential FTAs with Australia, India, New Zealand, or the United States and their consequences for the British economy from the perspective of the UK's giving up the benefits of intra-EU trade cannot be carried out before the parties reveal the assumptions of such agreements and detailed provisions are announced. Moreover, a full legal and economic analysis of the impact of the agreements is outside the scope of this paper. It would require a detailed analysis of both trade-related aspects, including provisions regulating, for instance, the rules of origin, sanitary and phytosanitary standards, etc., and investment-related sections, including, *inter alia*, provisions on workers' mobility.

On 14 June 2021, it was announced that the initial conditions of the CFTA between the United Kingdom and Australia were agreed upon, and this stage only took approximately one year. The agreement was signed, and the legal text published in December 2021. Executing agreements with Australia and the AUKUS increased pressure to sign the FTA with New Zealand. The agreement was signed, and the legal text published in February 2022 [Webb, 2022a].

In both cases, the British government signed pre-FTAs as "agreement in principle" [Australia – United Kingdom Free Trade Agreement, 2021] (meaning that agreement had been reached on most areas but this had not been converted into legal text), which on the one hand constitute a sort of *pactum de contrahendo* [Mik, 2021], known to international law, but on the other hand, seem to be propaganda. It was indicated in the declarations that the aim was to reduce customs duties, i.e., the barriers which are already low and whose reduction is not of interest to other potential partners of the FTAs that are to be concluded with the UK (e.g. United States).

The FTAs eventually signed with Australia and New Zealand cover trade in both goods and services. They will result not only in reduced British import customs duties but also in the mutual reductions of non-tariff barriers to trade. A large part of the agreements will regulate investments; however, the parties do not provide for

⁷⁰ Moreover, L. Fox is not the only critic of studying trade through the lens of gravity [Caincross, 1997].

an ISDS mechanism. However, the FTAs reach far beyond classic trade and investment arrangements. The scopes of agreements indicate that the UK follows the road paved by the EU and the United States in terms of shaping the scope of “new generation agreements” that regulate not only trade and investment, but also such areas as labour rights or the environment.

Both agreements will serve as a proof of its post-Brexit political strategy.

The UK perceives its FTAs with Australia and New Zealand as paving the way to the CPTPP.

The UK is not alone on its way to strengthening its cooperation with the allies in the Indo-Pacific region as a similar path has been taken by the United States and the EU (the EU declared the objective of entering into an FTA with New Zealand in September 2021). By entering these FTAs, the UK acts as the fore post of US and EU policies by giving its partners an advantageous opportunity to substitute its relations with China.

These FTAs are also supposed to restore bilateral relations undermined because of the UK's accession to the European Communities. In 1973, the United Kingdom turned away from its traditional partners.

However, they will also raise concerns among British agricultural producers who are afraid that they will lose in competition with entities in Australia and New Zealand that fail to adhere to British (and EU) standards and at the same time enjoy the lower costs of production. Entities that manufacture food in these countries may become the beneficiaries of free trade at the expense of British farmers⁷¹. The agreement between the UK and Australia contains a safeguard mechanism protecting to some extent the UK agriculture sector. There is going to be a 15-year interim period before customs and tariff quotas in UK are removed. Similarly, there is going to be some protection for sensitive British agricultural products in trade with New Zealand. Tariffs on selected products will be phased out over transitional periods ranging from 3 to 15 years.

As far as the agreement with Australia is concerned, it is possible to indicate some obvious risks arising from the distortion of competition on the British domestic market and the creation of sanitary and phytosanitary barriers to trade between the UK and the EU. This is illustrated by differences in requirements on animal welfare in the United Kingdom and Australia (the British standards being the EU standards maintained after Brexit):

⁷¹ The deal was supported by Wales [Gething, 2021], Scotland has not taken a position. However, support from Wales (in the future) is uncertain and cannot be assumed to be granted automatically as indicated by skepticism – or even criticism of the agreement with Australia announced in a similar formulation earlier that year [Gething, 2021].

- Since 2012 the EU (and the UK) has prohibited battery cages for poultry⁷² and in 2025 the total prohibition of caged production systems will come into force (in the UE this will happen later⁷³) – while in Australia there is no such prohibition. The effect of opening the British market for Australian eggs and poultry would be the bankruptcy of British manufacturers and the closure of the European market for British goods containing eggs or meat produced in caged production systems.
- In the EU and the UK, it is prohibited to administer hormones to horned cattle, while in Australia there is no such prohibition. The consequences are as presented above.
- In the UK (since 1999, with analogical regulations introduced in the EU in 2013), pregnant sows cannot be kept in metal crates, while in Australia there is no such prohibition.
- In the UK (since 2018), it has been mandatory to install CCTV recording at all times in slaughterhouses at the places where animals are unloaded, stunned, and bled (this obligation is being introduced in the EU), while the same is not mandatory in Australia.
- In the UK, it is prohibited to brand cattle with the use of hot iron, while in Australia it is acceptable.
- Mulesing⁷⁴ is prohibited in the UK and acceptable in Australia. In some EU Member States (e.g. Sweden) in the case of well-known clothing manufacturers, the consequence is already a call for boycotting Australian goods and manufacturers.
- When live animals are transported in the UK, the maximum transit time without food and water is 24 hours and may only be to the slaughterhouse; in Australia, the transit may last up to 48 hours, also in high temperatures, and there are no limitations in terms of destination [Protect UK Farm Animal Welfare Standards, n.d.].

In case of FTA with New Zealand, the manufacturers of agricultural products will gain an immediate or preceded by an interim period access to the British market, e.g. in the milk, meat, and wine sectors [New Zealand-UK Free Trade Agreement. Agreement in principle, 2021]. This FTA will be in fact a unilateral agreement as it will ensure New Zealand improved export conditions because New Zealand unilaterally reduced tariff barriers in the 1980 s (as part of reforming its economy). A factor that makes the FTA more attractive for UK is a threat of prohibitively high

⁷² Type of cages connected in the likeness of “artillery batteries”.

⁷³ But the EU is preparing for a total ban on the farming of animals in cages.

⁷⁴ It is a method (considered cruel) of cutting wool and skin on hind legs and near anus or genitals of sheep.

customs and tariff quotas applied to New Zealand's agri-food exports to the British market, but the weapon of trade barriers is always a double-edged one, in particular when the UK is a beneficiary of trade surplus, and the British production fails to meet the demand of its internal market for agri-food products.

Without diminishing the importance of these agreements for Australia and New Zealand, they are only a prelude to a deeper relationship with the EU. The trade figures are evidence of this. The EU is the third largest export market for New Zealand goods and the largest source of import to New Zealand. The value of exports from New Zealand to the EU (in 2019⁷⁵) was NZD 9 billion, including 5.3 billion in goods and 3.7 billion in services. The export was dominated by agri-food products, such as wine, fruit, and meat. The value of imports from the EU to New Zealand was 14.8 billion, including 11.5 billion in goods and 3.3 billion in services. The import was dominated by vehicles, aircraft, and pharmaceuticals. The majority of imported services were tourism-related transport services. On the other hand, in 2019, the value of trade between New Zealand and the UK was NZD 6 billion (which was only as much as one-fourth of the trade with the EU). The export from New Zealand to the United Kingdom was dominated by the same goods which accounted for the majority of exports to the EU market, such as agri-food products (meat, wine, fruit, eggs, and honey⁷⁶), complemented by wool and machines. New Zealand imported from the United Kingdom vehicles and parts, machines and equipment, and pharmaceuticals. The trade in services was worth 2.7 billion (i.e. 38.6% of the trade with the entire EU). New Zealand exports tourist services, transport services, and business services.

In May 2021, talks were initiated on an FTA between the UK and India. Formally, negotiations were started on 1 November 2021, preceded by the strengthening of trade partnership with India. The planned FTA is supposed to cover a wide spectrum of relations, i.e. not only the reduction of tariffs but also scientific and academic cooperation, "green revolution", etc. The British government heralds rapid trade growth as a result of the agreement and expects benefits to be derived from the fact of being the leader of cooperation with the country which in 2050 is to become the third largest economy in the world. Declarations of the parties suggest that the agreement with India will be concluded, but the EU's experience of analogous negotiations, re-launched in 2021, may suggest otherwise. The fact that India carries out FTA negotiations with the UK and the EU may mean either that India's policy on FTAs has changed or that there is an attempt to triangulate the relations.

⁷⁵ Includes exports to and imports from the UK.

⁷⁶ Especially fresh.

15.6. Conclusion

Brexit causes negative social and economic effects on the United Kingdom (and the EU), both immediate and in long-term. Among the affected are British fishermen, who lost access to consumer markets for seafood on the continent⁷⁷, suppliers of fresh lamb and beef meat as well as cooled meat products (e.g. minced meat and sausage⁷⁸), as well as the entire economy, given the impact of decreased foreign direct investments and reduced international trade. As for sanitary and phytosanitary barriers to trade in agri-food products, a veterinary agreement analogical to the one between the EU and Switzerland could be a solution. Under such an agreement, the UK would have to respect the existing and future *acquis*, an option not acceptable for the British government. Yet another consequence of Brexit is conformity checks of agri-food goods (e.g. frozen meat, milk, fish, eggs) for its compliance with the *acquis*, which is not only burdensome for British farmers and processors but also calls into question the possibility of implementing FTAs with Australia, New Zealand or the United States.

COVID-19 is an airbag used by the government in the propagandist depiction of the economic consequences of Brexit; in its narrative targeted at the poorly educated part of the society, the government fails to distinguish between the consequences of Brexit and the consequences of the pandemic, which makes it easier to deny facts. This airbag enables the government to hide distortions in trade witnessed in supply chains from England, Wales, and Scotland to large-surface stores in Northern Ireland. The reality revealed, however, is clear and it will not be possible to cover facts forever. According to the data provided by the British Office for Budget Responsibility, the COVID-19 pandemic contributed to a 2% decrease in GDP [Economic and fiscal outlook, 2021], while Brexit accounted for a decrease of 4% by October 2021 (0.5% on a quarterly basis)⁷⁹. Even though the trade agreement between the UK and the EU provides for “zero” tariffs, non-tariff barriers have and will have a large impact on trade. The trade between the UK and the EU, both in terms of imports and exports, decreased by 15% (and this *status quo* will continue), a loss that will not be compensated by new agreements with new partners [Brexit analysis. Current assumptions and judgements, 2021]. The British government estimates that the FTA with Japan will cause an increase of British GDP by 0.07% in 15 years [UK-Japan CEPA: final impact assessment, 2021]. According

⁷⁷ The need for customs clearance (especially sanitary and phyto-sanitary) at distant points from the UK (e.g. in Denmark) has made fishing unprofitable.

⁷⁸ This is particularly painful in intra-British trade, i.e., to Northern Ireland.

⁷⁹ The pandemic will expire, while the effect of Brexit will be long-lasting.

to the UK's Government's Impact Assessment, the agreement with New Zealand is estimated to increase UK GDP in long term by 0.03% [Webb, 2022a], while in case of Australia by 0.08% [Webb, 2022b].

The conclusions from the comparative analyses are clear. The United Kingdom cannot compensate its Brexit losses by building ties with distant partners. Overtaking the EU in establishing the network of trade and investment agreements with these countries may lead to building an economic wall between the EU and the UK and it may threaten the unity of the country. Given the importance of the EU, the countries of the Indo-Pacific region will most probably prioritise their ties with the EU, with the possibility of extending them to the UK, over creating bilateral relations (with the UK) that could pose a threat to the former process.

References

1950 *General Election Address* (1950). Margaret Thatcher Foundation, <https://www.margaretthatcher.org/document/100858> (accessed: 15.03.2022).

2021 *Trade Policy Agenda and 2020 Annual Report of the President of the United States on Trade Agreements Program* (2021), United States Trade Representative, <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2021/2021%20Trade%20Agenda/Online%20PDF%202021%20Trade%20Policy%20Agenda%20and%202020%20Annual%20Report.pdf> (accessed: 15.03.2022).

Agreement on the withdrawal of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from the European Union and the European Atomic Energy Community, 2019/C 384 I/01. OJ C 384I, 12.11.2019.

ASEAN (2021). *Canada launch negotiations for Free Trade Agreement*, <https://asean.org/asean-canada-launch-negotiations-for-free-trade-agreement/> (accessed: 15.03.2022).

Australia – United Kingdom Free Trade Agreement. *Agreement in Principle* (2021), <https://www.dfat.gov.au/sites/default/files/aukfta-negotiations-agreement-in-principle-17-june-2021.pdf> (accessed: 15.03.2022).

Baszkiewicz, J. (1981). *Wolność, równość, własność: rewolucje burżuazyjne*. Warsaw: Czytelnik.

Bim, D.S. (1974). The League of Nations Union and Collective Security, *Journal of Contemporary History*, 9(3), pp. 131–159. DOI: 10.1177/002200947400900305

Brattberg, E., Judah, B. (2020, June 10). *Forget the G-7, Build the D-10. The moment is right for a summit of democracies*, Foreign Policy.

Brexit analysis. Current assumptions and judgements (2021). Office for Budget Responsibility, <https://obr.uk/forecasts-in-depth/the-economy-forecast/brexit-analysis/#assumptions> (accessed: 15.03.2022).

Brownstein, R. (2020). Why the 2020s could be as dangerous as the 1850 s. Democrats could win decisively next week. But that still wouldn't neutralize minority Republican power, *The Atlantic*.

Brzeziński, Z. (1998). *Wielka szachownica: główne cele polityki amerykańskiej*. Warsaw: Świat Książki.

Caincross, F. (1997). *The Death of Distance*. London: Exeter Publishing.

- Carrère, C., Mrázová, M., Neary J.P. (2019, November 5). *Gravity without Apology: The Science of Elasticities, Distance, and Trade*, <https://ssl.nbp.pl/badania/seminaria/10xii2019.pdf> (accessed: 10.01.2020).
- Chapman, T. (1998). *The Congress of Vienna. Origins, process, and results*. London–New York: Routledge.
- Charmley, J. (1999). Splendid Isolation? Britain, the balance of Power and the Origins of the First World War, *Sceptre*.
- Colman, J. (1968). “What Now for Britain?” *The State Department’s Intelligence Assessment of the Special Relationship*, http://usir.salford.ac.uk/id/eprint/1712/1/What_Now_for_Britain.pdf (accessed: 15.03.2022).
- Coste, F. (2012). Ronald Reagan’s Northern Strategy, and a new American Partisan Identity: The Case of the Reagan Democrats, *Caliban*, 31.
- Czarny, E., Folfas P. (2011). Modele grawitacji jako narzędzie analityczne w ekonomii międzynarodowej. In: *Rola informatyki w naukach ekonomicznych i społecznych. Innowacje i implikacje interdyscyplinarne*, Z.E. Zieliński (Ed.), vol. 2. Kielce: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlowej.
- Darby, P. (1970). Beyond East of Suez, *International Affairs*, 46(4).
- Darvin, J. (2011). *Britain, the Commonwealth, and the End of Empire*, http://www.bbc.co.uk/history/british/modern/endofempire_overview_01.shtml (accessed: 15.03.2022).
- Defay, A. (2005). *La Géopolitique*. Paris. PUF.
- Digital Economy Agreements (n.d.), <https://www.mti.gov.sg/Trade/Digital-Economy-Agreements> (accessed: 5.08.2022).
- du Plessis Richelieu, A.J. (1837). *Mémoires du cardinal de Richelieu: sur le règne de Louis XIII, depuis 1610 jusqu’à 1638*. Paris.
- Economic and fiscal outlook (2021). Office for Budget Responsibility, <https://obr.uk/coronavirus-analysis/> (accessed: 5.02.2022).
- European Commission (2019). *Revised Protocol to the Withdrawal Agreement*, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/840230/Revised_Protocol_to_the_Withdrawal_Agreement.pdf (accessed: 12.03.2022).
- European Union (2021). EU-UK Trade and Cooperation Agreement (Trade and Cooperation Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community, of the one part, and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, of the other part), OJ L 149, 30.04.2021.
- Faulconbridge, G., MacLellan, K. (2019). ‘I’ll make Britain great again’, PM Johnson says, echoing Trump, Reuters.
- Fisher, L. (2021). Britain could join ‘Asian NATO’ under proposal to expand its membership to counter China, *The Telegraph*, <https://www.telegraph.co.uk/politics/2021/01/27/britain-could-join-asian-nato-proposal-expand-membership-counter/> (accessed: 15.03.2022).
- Freedman, L. (2021). The U.K. Integrated Review: Defining What ‘Global Britain’ Actually Means, *World Politics Review*, <https://www.worldpoliticsreview.com/articles/29526/global-britain-and-uk-us-relations> (accessed: 20.09.2022).
- Gasiorek, M. (2016). UK-EU Trade Relations post Brexit: too many red lines? UK Trade Policy Observatory, *Briefing Paper*, 5.
- Gaston, S. (2020). *The Foreign Secretary’s Evidence to the Foreign Affairs Committee: 10 Things We Learned*, British Foreign Policy Group, <https://bfpg.co.uk/2020/10/foreignsec-fasc/> (accessed: 15.03.2022).

- Gething, V. (2021a). *Written Statement: UK-Australia Free Trade Agreement*, <https://gov.wales/written-statement-uk-australia-free-trade-agreement> (accessed: 15.03.2022).
- Gething, V. (2021b). *Written Statement: UK-New Zealand Free Trade Agreement*, <https://gov.wales/written-statement-uk-new-zealand-free-trade-agreement> (accessed: 15.03.2022).
- Gokmen, G., Vermeulen, W.N., Vézina, P.L. (2020). The imperial roots of global trade, *Journal of Economic Growth*, 25.
- Graham, E. (2020). *The Five Power Defence Arrangements at 50: what next? IISS Analysis*, <https://www.iiss.org/blogs/analysis/2020/12/five-power-defence-arrangements> (accessed: 20.09.2022)
- Guan, A.C. (2011). On the Establishment of the Five Power Defence Arrangements. In: *The Five Power Defence Arrangements at Forty*, ISEAS-Yusof Ishak Institute.
- Guidance UK-ASEAN factsheet (2020), <https://www.gov.uk/government/publications/uk-asean-factsheet/uk-asean-factsheet> (accessed: 13.03.2022).
- Guoyou, S. (2021). US' Indo-Pacific economic framework to be judged on action, *Global Times*, <https://www.globaltimes.cn/page/202111/1239326.shtml> (accessed: 05.04.2022).
- Harris, J. (2021). A Conservative party divided is one more unintended consequence of Brexit, *The Guardian*.
- Heim, J. Ch. (1995). Liberalism and the Establishment of Collective Security in British Foreign Policy, *Transactions of the Royal Historical Society*, 5.
- Heritage, A., Lee, P.K. (2021). Global Britain: The UK in Indo-Pacific, *The Diplomat*.
- Hovard, Ch.H.D. (1967). *Splendid isolation: a study of ideas concerning Britain's international position and foreign policy during the later years of the third Marquis of Salisbury*. London: Macmillan and Company Limited.
- Integrated Review of Security, Defence, Development and Foreign Policy, House of Commons (2021), <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cdp-2021-0019/> (accessed: 15.05.2022).
- Johnston, A.I. (1995). Thing about Strategic Culture, *International Security*, 19(4).
- Joint Statement on Hong Kong (2020). United States Department of State, <https://2017-2021.state.gov/joint-statement-on-hong-kong-2/> (accessed: 15.05.2022).
- Knowles, E. (ed.) (1999). *The Oxford Dictionary of Quotations*. New York: Oxford University Press.
- Krugman, P.R., Obstfeld, M., Melitz, M.M. (2018). *Ekonomia międzynarodowa, Teoria i polityka*, 1. Warsaw: PWN.
- Kuźnar, A. (2017). *Międzynarodowy handel produktami wiedzy*. Warsaw: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kuźnar, A., Menkes, J. (2017a). Brexit from different perspectives, *Unia Europejska*, 6.
- Kuźnar, A., Menkes, J. (2017b). Changes in perception of European Integration after Brexit, Institute of Economic Research, *Working Paper*, 57.
- Kuźnar, A., Menkes, J. (2017c). Will Brexit cause the whole Britain to leave the European Union?, *Ekonomia i Prawo*, 16(4).
- Kuźnar, A., Menkes, J. (2020). Unia Europejska między Brexitem a nowym Traktatem Elizejskim, *Przegląd Zachodni*, 1.
- Lachs, M. (1958). *Umowy wielostronne*. Warsaw: PWN.
- Latiff, R., Lee, L. (2021, November 19). *U.S. says new Indo-Pacific economic framework not typical trade deal*, <https://www.reuters.com/world/asia-pacific/us-malaysia-agree-transparency-semiconductor-manufacturing-supply-chains-2021-11-18/> (accessed: 15.03.2022).

- Liam Fox's free trade speech. (2016). GOV.UK, <https://www.gov.uk/government/speeches/liam-foxs-free-trade-speech> (accessed: 15.03.2022).
- Lydgate, E., Rollo, J., Wilkinson, R. (2016). The UK Trade Landscape after Brexit, UK Trade Policy Observatory, *Briefing Paper*, 2.
- Mackinder, H.J. (1904). The Geographical Pivot of History, *The Geographical Journal*, 23 (4), https://www.iwp.edu/wp-content/uploads/2019/05/20131016_MackinderTheGeographicalJournal.pdf (accessed: 04.04.2022).
- Mahan, A.T. (1918). *The Influence of Sea Power upon History: 1660–1783*. Boston: Little, Brown and Company, <https://www.gutenberg.org/files/13529/13529-h/13529-h.htm> (accessed: 15.03.2022).
- Mik, C. (2021). Pactum De Negotiando and Pactum De Contrahendo as International Obligations in the Present International Law, *Polish Yearbook of International Law*, 40.
- Mitchener, K.J., Weidenmier, M. (2008, January). Trade and Empire, *NBER Working Paper Series*, 13765, https://www.nber.org/system/files/working_papers/w13765/w13765.pdf (accessed: 05.01.2022).
- Morgan, K. (2011). *Symbiosis: Trade and the British Empire*, https://www.bbc.co.uk/history/british/empire_seapower/trade_empire_01.shtml (accessed: 15.05.2022).
- New Zealand-UK Free Trade Agreement. Agreement in principle (2021), <https://www.mfat.govt.nz/assets/Trade-agreements/UK-NZ-FTA/New-Zealand-UK-FTA-Agreement-in-Principle.pdf> (accessed: 12.02.2022).
- Northern Ireland Protocol: Article 16 (2021). Institute for Government, <https://www.instituteforgovernment.org.uk/explainers/northern-ireland-protocol-article-16> (accessed: 12.03.2022).
- Partington, R. (2021). UK making trade deals with countries abusing workers' rights, says TUC, *The Guardian*.
- PM speech in Greenwich (2020). GOV.UK, <https://www.gov.uk/government/speeches/pm-speech-in-greenwich-3-february-2020> (accessed: 12.03.2022).
- Protect UK farm animal welfare standards (n.d.). RSPCA, <https://www.rspca.org.uk/getinvolved/campaign/farmanimals> (accessed: 12.03.2022).
- Pye, L.W. (1990). China: Erratic State, frustrated Society, *Foreign Affairs*, 69 (4).
- Roucek, J.S. (1968). Britain's retreat from Aden and East of Suez, *Il Politico*, 33 (2).
- Ryan, E.A. (1948). Catholics and the Peace of Westphalia, *Theological Studies*, 9 (4), <http://cdn.theologicalstudies.net/9/9.4/9.4.7.pdf> (accessed: 12.03.2022).
- Sabbagh, D. (2021). Five areas of interest from UK defence and foreign policy review, *The Guardian*, <https://www.theguardian.com/politics/2021/mar/15/five-areas-of-interest-from-uk-defence-and-foreign-policy-review> (accessed: 20.04.2022).
- Sargeant, J., Stojanovic, A., Etherington, H., Kane, J. (2020). *Implementing Brexit*. Northern Ireland Protocol, Institute for Government.
- Scotland's Vision for trade (2021). <https://www.gov.scot/binaries/content/documents/govscot/publications/strategy-plan/2021/01/scottish-government-vision-trade/documents/scotlands-vision-trade/scotlands-vision-trade/govscot%3Adocument/scotlands-vision-trade.pdf> (accessed: 20.02.2022).
- Sluga, G. (2021). *The Invention of International Order: Remaking Europe After Napoleon*. Woodstock: Princeton University Press.

- Stickings, T. (2012). *Britain could join 'Asian NATO': UK would join US, Japan, Australia and India in alliance against China amid fears over Beijing's ambitions*, <https://www.dailymail.co.uk/news/article-9196771/Britain-join-Asian-NATO-alliance-restrain-China.html> (accessed: 15.12.2021).
- Swinbank, A. (2017). *World Trade Rules and the policy options for British agriculture post-Brexit, UK Trade Policy Observatory. Briefing Paper*, 7.
- Taylor, E. (2021). *Japan makes a Model Partner for a 'Global Britain'*, <https://www.worldpoliticsreview.com/articles/29546/japan-uk-relations-are-crucial-to-london-s-global-britain-ambitions> (accessed: 10.02.2022).
- Taylor, E., Stickings, A., Tonami, A., Nagashima, J. (2021). *Security at the frontier. UK-Japan perspectives on cyberspace, outer space, the Arctic and electronic warfare*, Chatham House, Conference Report. Asia-Pacific Programme, <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/2021-03/2021-03-30-UK-Japan-security-perspectives-Taylor-et-al.pdf> (accessed: 15.02.2022).
- Thayer, C.A. (2007). *The Five Power Defence Arrangements: The Quiet Achiever, Security Challenges*, 3(1).
- Till, G. (2011). *A Little Ray of Sunshine: Britain, and the Origins of the FPDA – A Retrospective on Objectives, Problems and Solutions*. In: *The Five Power Defence Arrangements at Forty*, ISEAS–Yusuf Ishak Institute.
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping The World Economy Suggestions for an International Economic Policy*. New York: The Twentieth Century Fund.
- U.S. Trade Policy: Background and current issues (2020). Congressional Research Service, <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10156> (accessed: 10.03.2022).
- UK-Japan CEPA: final impact assessment (2021), <https://www.gov.uk/government/publications/uk-japan-cepa-final-impact-assessment> (accessed: 12.12.2021).
- Vucetic, S. (2021). *More than a Spy Alliance? The Five Eyes Today*, *CIPS Working Paper*, 14, <https://www.cips-cepi.ca/more-than-a-spy-alliance-the-five-eyes-today/> (accessed: 10.04.2022).
- Webb, D. (2022a). *UK-New Zealand Free Trade Agreement*, <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9487/> (accessed: 10.03.2022).
- Webb, D. (2022b). *UK-Australia Free Trade Agreement*, <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9484/> (accessed: 10.03.2022).
- Webb, D. (2022c). *Progress on UK free trade agreement negotiations*, *Research Briefing*, 9314, <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-9314/CBP-9314.pdf> (accessed: 10.03.2022).
- Wikisource (1648). *Zelo Domus Dei*, https://la.wikisource.org/wiki/Zelo_Domus_Dei (accessed: 10.01.2022).
- Wright, O., Charter, D. (2021, June 7). *Joe Biden raises pressure on Boris Johnson to solve Northern Ireland impasse*, *The Times*.

CONNECTIVITY IN ASIA-EUROPE ECONOMIC RELATIONS

Paweł Pasierbiak

Maria Curie-Skłodowska University in Lublin
Faculty of Economics
Email: pawel.pasierbiak@umcs.pl

Abstract: Connectivity is a buzzword in contemporary international relations. In opposition to the term globalisation, which for its critics has become a politically loaded term, often associated with all the ills of liberal paradigm, connectivity is a much less controversial term. Moreover, it is about access, networks, or infrastructure, so it has more neutral connotations. Connectivity plays a unique role in Asia-Europe relations. Since 2013, when the Chinese *Belt and Road Initiative* was announced, connectivity building has accelerated. In addition to Asia, where connectivity is developing under different schemes (e.g. in APEC or ASEAN), connectivity started to be explored in Europe. As a result, in 2018, the European Union introduced its strategy on connectivity directed towards Asia. The study's main aim is to present the characteristics of the connectivity concept in general and in relation to economic ties between Asia and Europe. The main connectivity areas, leading transmission channels will be indicated, and the main factors influencing the development of economic connectivity will be identified. An illustration of the connectivity concept will be an analysis of two initiatives between Asia and Europe but with different characteristics: *the Belt and Road Initiative* and *the EU-Japan Partnership on Sustainable Connectivity and Quality Infrastructure*.

Keywords: connectivity, EU, Asia, BRI, China, Japan

JEL classification: F10, F15, F21, F55

16.1. Introduction

Connectivity is a buzzword in contemporary international relations. In opposition to the term globalisation, which for its critics has become a politically loaded term, often associated with all the ills of liberal paradigm, connectivity is a much less controversial term. It is mainly about access, networks, or infrastructure, so it has much more neutral connotations. These features make the concept of connectivity much more often used today to analyze international relations.

This approach was initiated in Asia, which is regarded as the leader of the connectivity narrative. This concept was popularised by the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), which in 2010 in Ha Noi (Viet Nam) adopted a declaration on the implementation of *the Master Plan on ASEAN Connectivity* [ASEAN, 2010], and then in 2017 updated its strategy by adopting *the Master Plan on ASEAN Connectivity 2025* [The ASEAN Secretariat, 2017]. In addition to ASEAN activities, others were initiated on the Asian continent: the Chinese *Belt and Road Initiative* (2013), the Japanese *Partnership for Quality Infrastructure* (2015), the Japanese and Indian *Asia-Africa Growth Corridor* (2016), and initiatives undertaken as part of *the Asia-Europe Meeting* (ASEM¹). On the one hand, these initiatives aim at strengthening the development potential of the countries involved and, on the other hand, transfer the development dynamics to cross-border partners. This kind of approach to the development of international relations has gradually become popular in other parts of the world over time. The European Union, appreciating the importance of Asia, confirmed its commitment to the development of connectivity by coming up with specific proposals and initiatives, including those related to inter-operational transport, energy, and digital networks [European Commission, 2018]. The United States, under the Biden administration, also returned to the concept of *the Blue Dot Network*, created in 2019, which provides for transparent and sustainable infrastructure development based on market principles [Fang, 2021]. Like the European initiative, this concept is seen to respond to China's offensive actions in its *Belt and Road Initiative*. Regardless of the countries' motivations, it can be said that connectivity has become a frequently used concept of shaping international relations, including economic ones. This also applies to the relations between Europe and Asia.

The main aim of the study is to present the characteristics of the connectivity concept in general and in relation to economic ties between Asia and Europe. The main connectivity areas, leading transmission channels will be indicated, and the

¹ ASEM was established in 1996 as an intergovernmental process to foster political dialogue and develop cooperation between Asia and Europe. Currently, it comprises 51 individual countries as well as the EU and the ASEAN.

main factors influencing the development of economic connectivity will be identified. An illustration of the connectivity concept will be an analysis of two initiatives between Asia and Europe but with different characteristics: *the Belt and Road Initiative* and *the EU-Japan Partnership on Sustainable Connectivity and Quality Infrastructure*.

The aim of the study determined the structure of the paper. After the introductory part, the first section describes the connectivity phenomenon in theoretical terms. The economic ties between Asia and Europe are presented synthetically in the next section, focusing on trade and investment ties. The following section analyses the historical process of the EU growing interest in Asia, focusing on connectivity. The next part of the study describes, firstly, general connectivity initiatives in Europe and Asia, and secondly, two selected initiatives with different characteristics (*the Belt and Road Initiative* and *the EU-Japan Partnership on Sustainable Connectivity and Quality Infrastructure*). The study ends with conclusions.

In order to achieve the aim of the study, several research methods were applied: a critical analysis of the literature, a descriptive method, and a method of inference based on statistical data (UNCTAD and Eurostat). The geographic scope of the study covers Europe and Asia, with the term 'Europe' generally referring to the EU, but sometimes also including non-member countries. In turn, Asia includes 50 countries, according to the UNCTAD classification.

16.2. Theoretical debate on connectivity

Initially, the term 'connectivity' was an attribute in technical systems (e.g. telecommunication). Nevertheless, later on, the notion included other aspects of human interactions, not necessarily technical. Kolb defines connectivity as the mechanisms, processes, systems, and relationships that link individuals and collectives (e.g. societies) by facilitating material, informational, and social exchange [Kolb, 2008, p. 127]. At the same time, the author points out that the concept covers multiple dimensions, including geo-physical, technological and social. For ASEAN, connectivity refers to the physical, institutional, and interpersonal connections that form the basis and means of facilitating economic, political, defence and cultural communities among the nations of Southeast Asia [ASEAN, 2010, p. 2]. It is, therefore, a means to achieve a broader goal of creating an integrated ASEAN community. At the same time, ASEAN identified three main connectivity areas: 1) physical connectivity; 2) institutional connectivity; 3) people-to-people connectivity. Thus, connectivity is a multi-dimensional concept in which physical connections in roads, railways or bridges are not the only ones, and maybe even

not the most important ones. As Mann [2018] claims, connectivity includes the cultural and social sphere apart from physical. According to her, connectivity is how subjects make the most of their geography.

Additionally, a critical issue in any connectivity project is the concept of 'route.' The 'route' is both a geographic and a political idea to create access. The 'access' element also appears in the connectivity concept developed in the Asia-Europe Meeting. In the Chair's statement of the 13th ASEM Foreign Ministers Meeting in Na Pyi Taw (Myanmar), we can find the definition of connectivity: "connectivity is about bringing countries, people and societies closer together. It facilitates access and is a mean to foster deeper economic and people-to-people ties. It encompasses the hard and soft aspects, including the physical and institutional social-cultural linkages that are the fundamental supportive means to enhance the economic, political-security, and socio-cultural ties between Asia and Europe, which also contribute to the narrowing of the varying levels of development and capacities" [ASEM, 2017; European Commission and Asia-Europe Meeting, 2018]. As in the previous definitions, connectivity is multi-dimensional here. However, what distinguishes the understanding of connectivity in the ASEM terms is the emphasis on the idea of sustainability. Developing connectivity should contribute to achieving Sustainable Development Goals.

By facilitating the uninterrupted flows of goods, services, technologies or people, the multi-dimensional development of connectivity increases international competition and stimulates international trade and capital investments, thus promoting economic growth. However, it is worth noting that connectivity has a dual character. On the one hand, we can discuss strengthening connectivity (e.g. facilitating trade or international investment), which should be assessed positively; on the other hand, there may be a tendency to reduce the intensity of connectivity, which has specific, often negative consequences. If regression phenomena (decrease in connectivity intensity) occur in conditions of high connectivity, there is a risk of substantial adverse effects in many areas. The outbreak and development of the COVID-19 pandemic and the consequent introduction of restrictions on international cooperation led to the collapse of world trade, investment, and interruption of international production chains. This simple example confirms the duality of the concept of connectivity, which can and must be considered multidimensionally.

16.3. Dimensions of connectivity and primary factors in the economic connectivity

Even a short overview of connectivity definitions shows that it is a multi-dimensional concept. There is no consensus among the authors on the number of dimensions in which connectivity should be considered. Kolb [2008, p. 132] lists ten different, to some extent overlapping, dimensions of connectivity while stipulating that the list is not exhaustive: geo-physical, technical, interpersonal, group, organizational, networks, economic, cultural, political, philosophical. According to ASEAN, connectivity has three main dimensions: physical, institutional, and people-to-people. On the other hand, for ASEM, the main dimensions are economic, physical, people-to-people, institutional, and political and security. The European Union [2018, p. 2] has adopted four main connectivity areas: transport, digital, energy, and human dimension. Regardless of what classification to adopt, determinants positively or negatively affect the intensity of connectivity for each dimension. Table 16.1 presents the approach to connectivity dimensions and factors shaping it according to Kolb.

Although the list was presented by Kolb several years ago, his approach to dimensions and factors determining connectivity is also valid in contemporary realities. For example, considering the first dimension (geo-physical), the factor that weakens connectivity is a global risk that deters physical travel. The coronavirus pandemic confirms the presence of such a risk, which has a weakening effect on connectivity. Most of the factors mentioned by Kolb are still relevant.

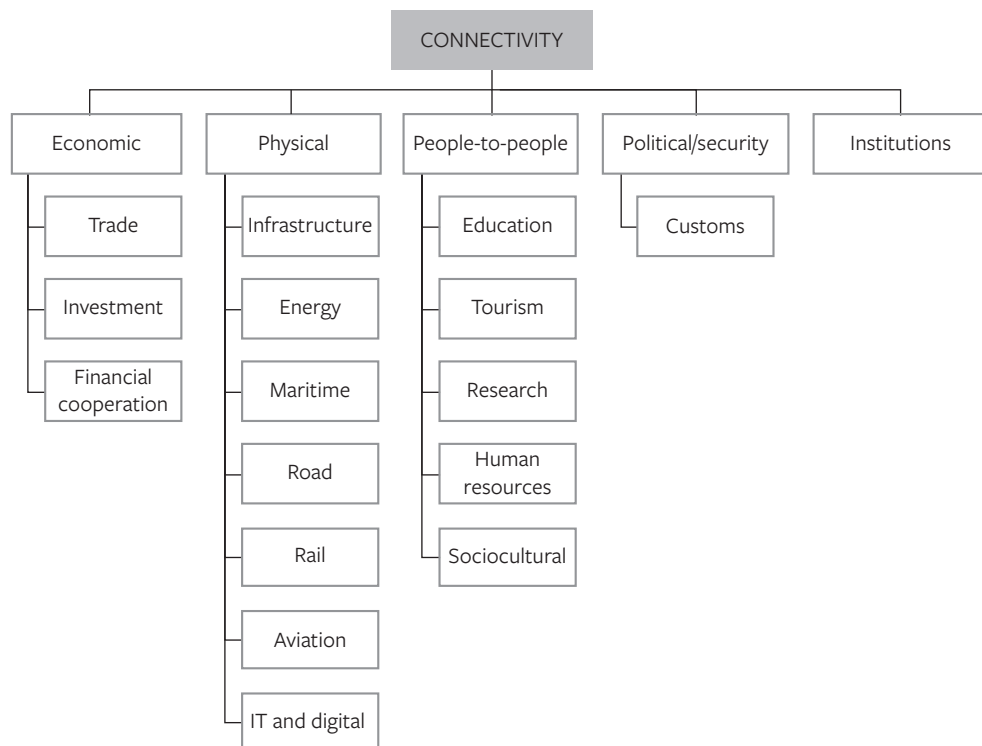
Table 16.1. Dimensions of connectivity according to D.G. Kolb

Dimension	Intensifying factors	Weakening factors
Geo-physical	Sail, steamships, rail, air travel facilitate exchange at a reasonable cost	Enduring effects of spatial distance and local content; global risk deters physical travel
Technical	Internet, satellite, and wireless mobile technologies	An unevenness of internet use and reliability
Interpersonal	Personal communication technologies (e.g. phone, email)	Isolation, alienation, language differences; individualism
Group	Advances in remote communication devices	Control, leadership challenges in virtual environments; social preference for face-to-face
Organisational	Globalising markets, consolidation, alliances, and hard networks; flexible work arrangements	Communication challenges, social needs, power, higher complexity

cont. table 16.1

Dimension	Intensifying factors	Weakening factors
Networks	The compelling business case for collaboration	Distribution effects do not ensure efficacy
Economic	Globalisation of trade, market convergence, economies of scope and scale	Trade barriers, regulations, limits to growth, local advantages
Cultural	Convergence, alignment, homogeneity of values, 'global culture.'	Cross-cultural communication problems, resistance to globalization
Political	Supra-national alliances, NGOs	Global risk, wars, global powers reinforcing territoriality
Philosophical	New forms of communitarianism; we are all in this together	Fear of lost identity; individualism, fundamentalism, we are each alone

Source: Kolb [2008, p. 132].

Figure 16.1. ASEM connectivity, its dimensions, and channels of transmission

Source: European Commission and Asia-Europe Meeting [2018].

From the point of view of the Asia-Europe relationship, the definition adopted by ASEM is of crucial importance. It also covers the areas of connectivity and transmission channels. The illustration of that is Figure 16.1. The economic dimension

includes trade, investments, and financial cooperation between Asian and European entities. These are certainly not mutually exclusive areas, but on the contrary, they are often complementary. Nowadays, the development of trade is closely related to capital flows and the possibilities of financing the activities of enterprises. In the physical dimension, connectivity covers transport, energy, and information and communication technology (ICT) infrastructure. An essential area of connectivity, especially in Asian-European relations, is the human dimension. It covers learning mobility, tourism, migration, as well as research cooperation, and socio-cultural impact. In the political dimension, connectivity includes political relations between countries.

The last dimension listed in the diagram is the institutional dimension. It includes a regulatory environment that facilitates the flow of products, investments, and people. The existence or the absence of a free trade agreement or other forms of institutional cooperation can serve as an example.

Since the definition of connectivity according to ASEM emphasises sustainable development, it is also worth mentioning that the above-described connectivity areas include a component related to sustainability. It covers the environmental, social, economic, and financial dimensions.²

When analysing connectivity, it is worth pointing to the driving forces of the entire process. Table 16.2 presents a list of selected factors influencing the intensification of economic connectivity using trade, investment, and financial channels. The mechanisms operating in other areas can be analyzed similarly, but the influencing factors will be different.³

Table 16.2 shows that the determinants of connectivity are numerous, and the exhaustive list is rather challenging to create. The critical factor driving connectivity, not only in the economic dimension, is technological progress. It is a factor that affects all of the channels mentioned above (international trade and investment, financial cooperation). In the international trade channel, the impact of technological progress on connectivity is manifested, for example, in the use of new trade techniques, often related to the use of ICT (e-commerce). Nowadays, it is much easier to reach a foreign customer with information about a product (Internet) and the product itself due to the decrease in transport costs resulting from technological progress in this area. Another most critical factor is trade liberalisation, i.e. reducing barriers and limitations to international trade. This process gained particular

² These three areas are taken into account in the sustainability index which focuses on measuring a country's domestic characteristics [European Commission and Asia-Europe Meeting, 2018, p. 25].

³ Due to the article length limitations, attention will be focused only on a selected connectivity dimension, i.e. on the economic dimension.

importance after World War II, and the General Agreement on Tariffs and Trade/World Trade Organization made significant contributions in this respect. The current level of customs duties is low – in 2017, the weighted mean applied tariff rate was 2.59% [World Bank, 2021]. Non-tariff barriers are a bigger problem, but here, too, positive changes towards greater liberalisation can be observed, for example, concluding preferential trade agreements. International trade links are also increasing as a result of the growing role of services in international trade. If, in 2000, the share of commercial services in the total flows of international trade amounted to 18.8% [WTO, 2001, p. 2], twenty years later, it was already 23.6% [WTO, 2020, p. 10]. In addition to the increasing possibility of providing services on an international scale, it is worth emphasising that the importance of services is also growing due to the development of modern production processes. If at present, these processes are significantly dispersed between countries, it increases the role of services (e.g. transport, insurance, or communication) in creating the value of the product [Jones, Kierzkowski, 2005]. Thus, services are becoming an increasingly important driver of connectivity. Another significant factor of connectivity growth in the economic area is the growing share of intra-industry trade. The increasing specialisation and product differentiation forces cooperation between entities from many different countries. Contemporary processes of production have more and more characteristics of international cooperation under fragmented value chains. The concept of international fragmentation of production was developed by Jones and Kierzkowski [1990], among others. The developments of international fragmentation of production mean an increase in commercial links while influencing the development of connectivity. In this context, there also exists a factor related to flexible specialisation. It is a phenomenon where producers quickly adapt to the current demand requirements. Modern enterprises can quickly and cost-effectively manufacture products for which demand is emerging and rapidly growing. After an equally rapid decline in demand, these enterprises start producing other goods. This phenomenon is evident in Asian companies, including the Chinese.

Table 16.2. Driving forces and main channels of connectivity in the economic area

Channel	Driving force
International trade	Trade liberalisation New techniques of trade New technologies (e.g. e-commerce) The growing significance of services in global trade Progress in transportation/lower transport cost Increase in product differentiation (intra-industry trade) Flexible specialisation

cont. table 16.2

Channel	Driving force
International investment	Global opportunities Increase in profits Liberalisation of capital flows Conducive investment climate Increased domestic and international competition
Financial cooperation	Financialisation of the economy Coping with financial crises Need for financial stability Easier access to capital Liberalisation Development of financial technology (fintech) Financial needs for infrastructure development

Source: Author's own elaboration.

In the case of the investment channel, one can also indicate a group of factors influencing connectivity. Increasing global investment opportunities, resulting from easier access to individual markets, and relatively high return rates on investment, encourage corporations to increase capital involvement abroad. In 2016–2018, the average global rate of return on foreign direct investment was stable at 6.8% [UNCTAD, 2019, p. 15]. A much greater number of factors certainly influences the investment commitment. The investment climate in recent years has generally been conducive to investment. However, it should be remembered that crises such as the global financial crisis of 2008 or the pandemic crisis of 2020 significantly increase the risk, which discourages the international movement of capital. At the same time, it has connectivity effects, but this time negative. When analysing the investment channel, it is also impossible not to consider the increasing competition in today's economy. For this reason, enterprises are looking for new profitable investment opportunities, which at the same time is a factor that intensifies connectivity between countries.

The last channel of influencing connectivity in the economic dimension, listed in Table 16.2, is financial cooperation. There are many determining factors in that dimension. One of the most general is the increasing financialisation of the economy. For many years, the growth rate of financial assets has exceeded the growth rate of the real economy, and hence, the financial sphere is increasingly important in shaping economic relations in individual countries and the world economy [Szczepańska, 2008, pp. 28–29]. Inevitably, this is reflected in the intensity of connectivity, which has significantly increased due to financialisation, although this impact does not always have to be positive. The existing financial crises and the need to counteract their harmful effects also result in a higher willingness of countries to cooperate in the financial sphere. This is related to the need to maintain

financial stability in economies, which is not a particularly simple task in the conditions of high liberalisation of financial markets. It is also worth being aware of the technological progress taking place in the field of finance. Newly emerging companies operating in this industry use modern technologies to provide financial services (fintech). The increasing scale of these activities makes them an essential factor in the intensification of economic connectivity. From the perspective of relations between Asia and Europe, the area related to financing infrastructure investments is of great importance. The investment needs in terms of infrastructure are high. In Asia alone, it is estimated that by 2030 1.7 USD trillion annually is needed for infrastructure to sustain current economic growth while adapting to climate change [ADB, 2017, p. 43]. For comparison, in the EU, estimates indicate investments worth 1.5 EUR trillion in transport infrastructure under the Trans-European Network in 2021–2030 [European Commission, 2018, p. 1]. At the same time, possible synergy effects related to the use of European funds for the implementation of infrastructure investments in Asia are indicated [Yoshino, Hossain, Taghizadeh Hesary, 2020].

The above description of factors influencing connectivity through various channels in just one economic dimension indicates the complexity of this issue. The following part of the study will focus on connectivity developments between Asia and Europe.

16.4. Trade and investment links between Asia and Europe

Europe and Asia are the continents with the largest share of the world's exports and imports. In 2020, the value of goods exported by Asia amounted to USD 7.4 trillion (42.2% of global exports), while the value of EU exports amounted to USD 5.7 trillion (32.8%). Therefore, these two regions accounted for three thirds of world exports [UNCTAD, 2021]. A slightly lower share exceeding 70% of the global flow was recorded on the import side (Asia 38.4%, EU-28 32.2%). Until 2009–2010, i.e. the period of significant perturbations in international trade, which were a manifestation of the global financial and economic crisis, the EU showed an advantage over Asia in exports and imports. However, since then, Asia's share in world trade flows has exceeded that of the EU-28, and this advantage continues to grow. The growing importance of Asia as a world trade center also increased the EU's interest in cooperating with this continent. From the beginning of the 21st century, Asia's share of the EU's external exports and imports has increased. In 2002, Asia accounted for 28.3% of total EU-28 external exports, bringing the share to 33.6% by

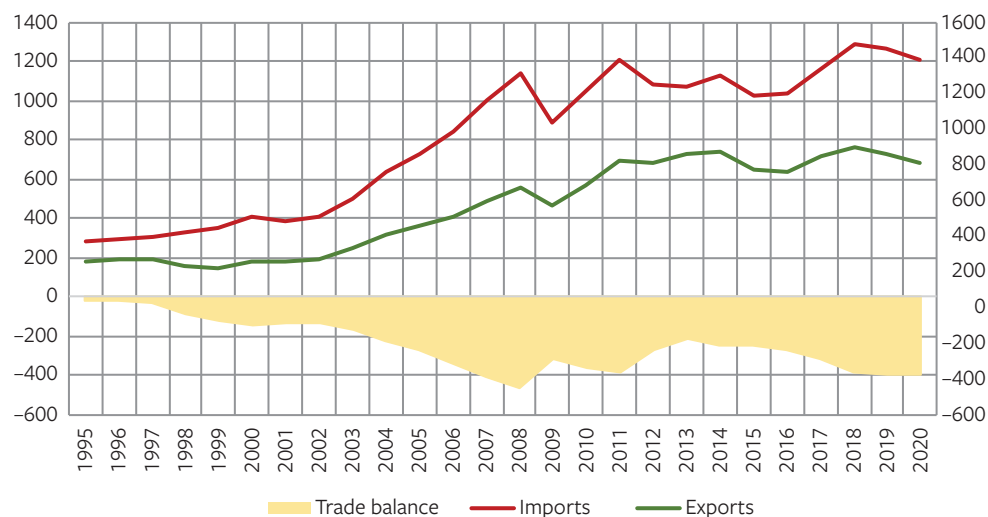
2019. Asia is even more important for the EU in terms of imports, which increased from 36.9% to 43.5% in the same period [Eurostat, 2021].

Figure 16.2 shows the EU-28 trade with Asia in 1995–2020. Data analysis indicates that the value of exports and imports increased throughout the period and the final effect of this cooperation was positive for Asia, which had a trade surplus in all years.

Without analysing in detail the changes taking place in trade over the entire period after 1995, it can be concluded that the general upward trend continued, while the global phenomena also influenced the periodic adjustments of this trend. Until 2008, trade between the EU and Asia grew rapidly. In 2009, there was a sharp decline in the value of exports and imports, but this was a global phenomenon. Since then, a slight upward trend has been observed again, but compared to 1995–2008, the value of the flows is more stable. Due to the high intensity of bilateral trade and the importance of both economies in world trade, activities aimed at improving interregional connectivity may contribute to an even more significant role of both continents in the world.

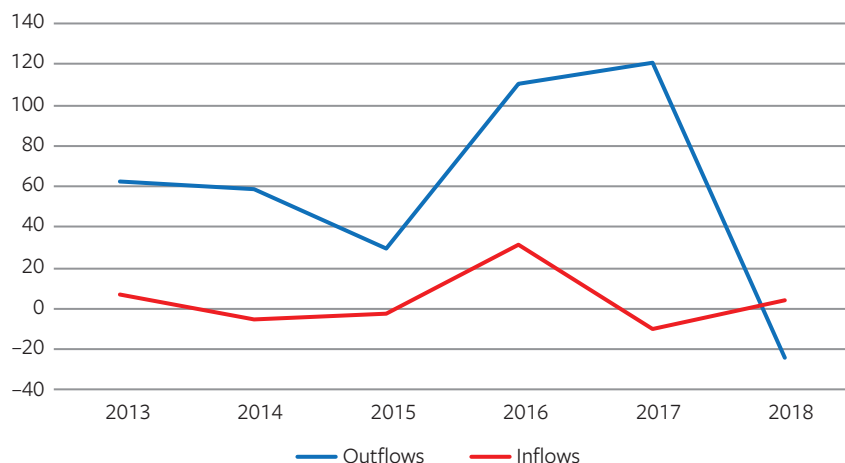
Foreign trade is not the only channel connecting the economies of Asia and Europe. Another important channel is an investment. Due to the limited availability of statistical data, the analysis of foreign direct investment (FDI) flows between the EU and Asia is more complicated than trade. Figure 3 shows the outflow of FDI from the EU to Asia and FDI inflow from Asia to the EU.

Figure 16.2. EU Trade with Asia in 1995–2020 (in USD billions)



Source: Author's own material based on UNCTAD [2021].

Figure 16.3. The outflow of EU's FDI to Asia and inflow of Asian FDI to the EU in 2013–2018 (in EUR billions)



Source: Author's own material based on Eurostat [2020].

The presented data show that the EU was a net investor almost throughout the entire period, i.e. the value of outgoing investments to Asia exceeded the value of inflows from Asia. The only exception was 2018. Moreover, quite large fluctuations in the value of EU investments can be observed, while Asian investments showed much greater stability. As for the geographic structure of investments, they were dominated by the few most significant investors. In European investments in Asia, the leading investors were Great Britain, Germany, and Luxembourg. British investments were directed mainly to India, while German corporations' main interest was industrial investments in China. Luxembourg's investments are mainly speculative flows. The withdrawal of investments from Asia in 2018 by companies with tax residence in Luxembourg made Asia a net investor in the EU. Among Asian investors, corporations from China and Japan were the most important. Investments from these countries in the EU are concentrated mainly in Germany, Great Britain, and France [Ma, Overbeek, 2015]. After the 2008–2009 crisis, the degree of concentration increased even more – the share of only two countries, i.e., Germany and the United Kingdom, in China's total investments amounted to 46% in 2016 [Eurostat, 2020]. Moreover, after 2013, along with the establishment and development of the *Belt and Road Initiative*, the Chinese investment involvement in Central and Eastern European countries increased.

The short description of trade and investment cooperation between the EU and Asia presented above shows that economic relations between these partners

are developing quite intensively. Therefore, improving the conditions of cooperation through the development of broadly understood connectivity could bring even greater benefits. That is why both the EU and some Asian countries have been so intensely involved in promoting the idea of connectivity in recent years. This issue will be elaborated on in the next section of the study.

16.5. Background of the Europe-Asia Connectivity

The European Union now recognises Asia as a key partner for tackling global challenges, including climate change, migration, and terrorism. Asia's potential was recognised relatively late in Europe, however. It was only in the mid-1990s, with the adaptation of the *Towards a New Asian Strategy* [European Commission, 1994] and its amendment, *Europe and Asia: A Strategic Framework for Enhanced Partnerships* [European Commission, 2001], that the EU began to shape its actions towards Asia actively.

In the context of connectivity, the EU began to work more intensively after adopting the *2016 Global Strategy*, which literally spelled the need to develop relations with 'connected Asia' [European Commission, 2016, p. 38]. In 2017 main findings of the mapping exercise were published where existing policies, instruments, and projects related to Euro-Asian connectivity were examined [European Commission, 2017]. Then, in September 2018, the European Commission and High Representative adopted a joint communication on *Connecting Europe and Asia – Building Blocks for the EU Strategy* [European Commission, 2018]. The document outlines the EU vision of better connecting Europe and Asia. This issue should also be considered in conjunction with the implementation of the *EU Global Strategy* and in the context of the EU multiannual financial framework for 2021–2027 adopted in December 2020. The European Union is committed to promoting connectivity by taking three steps [European Commission, 2018, p. 3]:

- by contributing to efficient connections and networks between Europe and Asia through priority transport corridors, digital links, and energy cooperation at the service of people and respective economies;
- by establishing partnerships for connectivity based on commonly agreed rules and standards enabling better governance of flows of goods, people, capital, and services;
- by contributing to address the sizeable investment gaps through improved mobilisation of resources, reinforced leveraging of EU's financial resources, and strengthened international partnerships.

In addition to actions and declarations directly related to the European connectivity strategy towards Asia, other factors shape such a connectivity. One of them is negotiating and concluding economic agreements. The EU concluded institutional agreements to establish free trade areas with South Korea, Singapore, and Vietnam. Other such agreements are negotiated with India, Indonesia, Malaysia, the Philippines, and Thailand. In 2019 *the EU-Japan Economic Partnership Agreement* entered into force. Negotiations are also undertaken in the area of investments. Currently, the talks concern investment protection agreements negotiated with Vietnam and Japan. In this aspect, an important event was reaching the agreement ‘in principle’ on investment with China (Comprehensive Agreement on Investment – CAI) in December 2020.

In addition to exclusively economic agreements, the EU cooperates in other areas, concluding the so-called strategic partnerships. Agreements are currently in place with four Asian countries: China (2003), India (2004), South Korea (2010), and Japan (2018) [Park, 2019]. In addition, an apparent intensification of cooperation is also taking place with ASEAN, which was manifested by increasing the level of cooperation to the strategic partnership in December 2020 [Yeo, 2021].

In April 2021, the EU announced its Indo-Pacific Strategy for the first time [Council of the European Union, 2021]. Connectivity was also among the topics discussed. The European Union declares to promote the cooperation of EU institutions and member states with partners based on international norms and standards and the basis of a level playing field. Therefore, the EU favours setting clear priorities in all connectivity dimensions, promoting high-quality infrastructure projects in line with *the G20 Principles for Quality Infrastructure Investments*, and with the highest transparency, green, and digital transformation standards. The increasing importance of the connectivity concept for the EU is evidenced by the fact that the document contains postulates to extend the connectivity strategy beyond the area of EU-Asia cooperation. These activities should be part of the work on promoting connectivity in relations with the whole world. The European Parliament took a similar position on extending the connectivity strategy in January 2021 [European Parliament, 2021].

Before this concept is implemented, there are already initiatives involving the EU and its member states. However, these are initiatives that sometimes differ significantly from one another.

16.6. Selected connectivity projects in Asia-Europe economic relations development

When analysing the process of connectivity developing between Europe and Asia from a historical perspective, it should be stated that this is not a new phenomenon. As early as the 1990 s, both the EU and Asia realised the importance of connectivity within regions and between them. Table 16.3 presents selected initiatives undertaken since 1990.

Table 16.3. Selected regional and inter-regional connectivity initiatives in Europe and Asia

Initiative	Initiators	Year of introduction
Trans-European Networks (TEN)	the EU	1990
EU programme Europe-Caucasus-Asia Transport Corridor (TRACECA)	the EU, 12 Caucasus and Central Asian countries	1993
EU INOGATE program	the EU, littoral states of the Black and Caspian Seas	1996
Border Management Program in Central Asia (BOMCA)	the EU, Central Asian Countries	2003
Master Plan on ASEAN Connectivity	ASEAN	2010
16+1 Format	China, CEEC	2012
Belt and Road Initiative	China	2013
Eurasia Initiative	South Korea	2013
China-Pakistan Economic Corridor	China, Pakistan	2013
Partnership for Quality Infrastructure	Japan	2015
The EU-Japan Partnership on Sustainable Connectivity and Quality Infrastructure	the EU and Japan	2019

Source: Author's own elaboration.

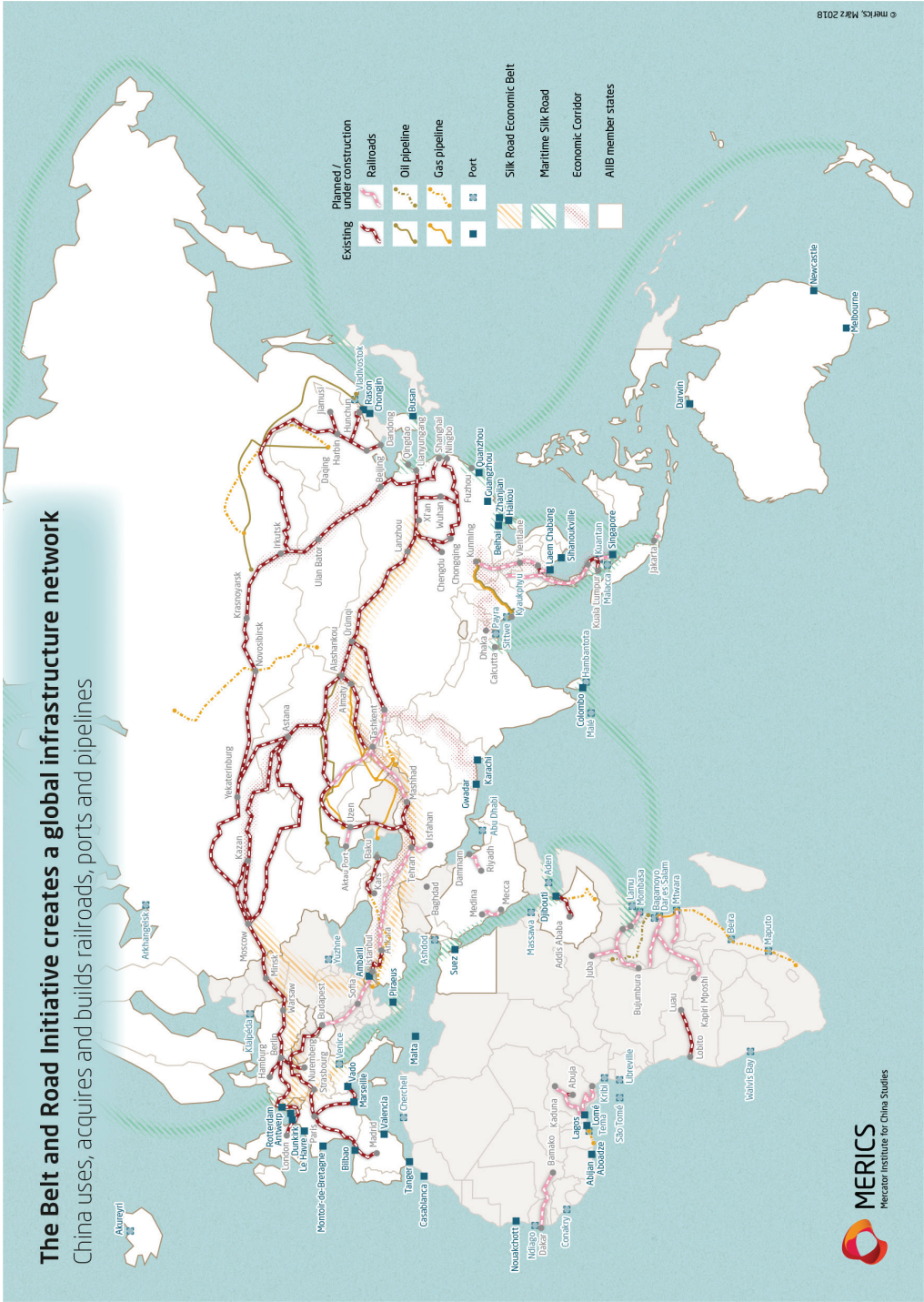
From the above presentation, it can be concluded that the connectivity issue is important for almost all economies in Europe and Asia. The multitude of internal initiatives and the growing number of interregional activities make connectivity a key issue in the analysis of international relations. However, it is worth noting that initiatives exhibit different characteristics and sometimes clearly differ from each other. In order to present these differences, two initiatives in economic relations between Asia and Europe will be analyzed: the Chinese BRI initiative and *the EU-Japan Partnership on Sustainable Connectivity and Quality Infrastructure*.

16.7. Belt and Road Initiative

The Belt and Road Initiative was first announced by Xi Jinping in 2013 in Kazakhstan [Heiduk, 2020, p. 27]. The concept is not fully defined, but it seems that connectivity can be understood here as the basis for economic prosperity. The motivation behind the development and initiation of the BRI initiative is a popular area of analysis in the literature, and the results of all analyzes cannot be summarised here. Bieliński, Michałowski, and Oziwicz [2020, p. 34] claim that the project was launched, for example, to realise the internal goals, but it is certainly also an essential element of China's foreign policy. A similar approach is presented by Yu [2016, pp. 355–358], at the same time pointing out that BRI reflects China's shift from passive to active foreign policy. Some authors argue that through the BRI, China will seek to change the existing liberal world order under the leadership of the United States [Heiduk, 2020, p. 31]. Without deciding the real reasons for establishing the initiative, it is worth presenting a few characteristic details, showing BRI's impact on connectivity between Asia and Europe, and signaling some opportunities and doubts.

Initially, the project was launched as *One Belt, One Road Initiative*, to evolve to *the Belt and Road Initiative*. The Chinese project aims to improve subregional and regional cooperation and includes five components: policy coordination, facilities, unimpeded trade, financial integration, and people-to-people bond [Cui, 2016, p. 161]. This is a direct reference to the ASEAN experience, including *the Master Plan on ASEAN Connectivity*. The idea of BRI is to create connections between project participants and then between individual places located on the route. As a result of large-scale infrastructure investments, including railway lines, highways, ports, energy networks, or pipelines, a network of economic corridors is to be created, intensifying intra-regional and inter-regional connectivity. Geographically, BRI promotes connectivity between Asian, European, and African continents. The project is constantly expanding, and there are plans to include Latin America. As part of this initiative, there is *the Silk Road Economic Belt*, i.e., specific land routes in Asia and between Asia and Europe, and *the 21st Century Maritime Silk Road*, which stretches from the eastern coast of China to the ports in West Africa and the Mediterranean Sea (see Figure 16.4). *The Silk Road Economic Belt* consists of six economic corridors and an intermodal express line, which starts on the Chinese east coast, then in Piraeus, Greece, sea transport changes to road transport and ends in Budapest, Hungary. From the connectivity perspective between Asia and Europe, the most important corridor will be *the New Eurasian Land Bridge* – railway lines connecting China with Europe and an intermodal express line.

Figure 16.4. Belt and Road Initiative



Source: MERICS [2018].

Geographically, the BRI initiative covers almost all ASEM countries, and it is assumed that ASEM itself is also to be used to implement the initiative. In the European part of the BRI initiative, China prefers a bilateral rather than a pan-European approach [Steer Gleave Davies, 2018, p. 2].

Since 2014, the Memoranda of Understanding (MoU) have been signed particularly intensively between China and selected EU member states and non-member countries of Europe, mainly Central and Eastern Europe. In this respect, it is also worth emphasizing the specific framework of cooperation between China and Central and Eastern Europe countries, the 16+1 format.⁴ This framework functions somewhat parallel to the relationship between China and the EU. On the other hand, the Steer Davies Gleeve report [2018] indicates that the EU's coordinated approach to the BRI initiative is only gradually taking shape.

The key spheres of cooperation between the EU and China in the *Belt and Road Initiative* context are reciprocity and equal conditions of competition in trade and investment, equal access to markets, promotion of commonly agreed international standards, and coordination of infrastructure investments and transport services. A particular forum, the so-called 'Connectivity Platform,' was established to coordinate infrastructure policies.

The detailed economic analysis of the BRI projects goes beyond the scope of this study. However, it is possible to show some data estimated by American Enterprise Institute (AEI) under the China Global Investment Tracker project. Table 16.4 presents data approximating China's involvement in BRI projects implemented in Europe in 2013–2021. According to the AIE, in 2013–2021, the total value of investment and construction projects in Europe under BRI amounted to over USD 78 billion.

Most of these projects were focused on transport (30.9%) and energy (24.9%) sectors, while sectors such as chemicals and utilities had marginal shares. Chinese projects are therefore strongly concentrated in selected areas of the economy. Additionally, it can be observed that the highest level of investment took place in the early years of the BRI initiative. The value of projects in 2014 (USD 17.2 billion) accounted for 21.9% of the total amount of USD 78.2 billion, to decline in subsequent years to 6.9% in 2020. This may mean increasing difficulties in implementing Chinese initiatives related to relatively high costs, the need to obtain sources of financing for projects, as well as the growing skepticism of European partners towards Chinese undertakings.

⁴ The group consists of both EU member states (Bulgaria, Croatia, Czechia, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovakia, and Slovenia) and European non-EU member states (Albania, Bosnia and Herzegovina, Macedonia, Montenegro, and Serbia). In 2019, Greece joined the 16+1 framework and until 2021, when Lithuania withdrew, the initiative had a format of 17+1.

Table 16.4. Value of BRI investment and construction projects in Europe in 2013–2021 (in USD millions)

Sector	Year									TOTAL
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Agriculture		1560		1700		360		580		4200
Chemicals								860		860
Energy	730	8400	1030	1020	3310	2370	1950	680		19 490
Entertainment				4710	1580					6290
Finance		3370	2240	180	2300	350				8440
Health		590			360	460	100			1510
Logistics		130	340	2100						2570
Metals				120		1030	500	470	410	2530
Real estate			380	470		100	160	200		1310
Technology		630	100	1330	770		1250	110		4190
Transport	590	2470	8450	1110	2570	3350	3030	2460	120	24 150
Utilities				140	310	470				920
Other				240	380	1150				1770
TOTAL	1320	17 150	12 540	12 880	11 200	8490	6990	5360	530	78 230

Source: Author's own elaboration based on AEI [2021].

If we were to rely on the analysis by Steer Davies Gleave [2018], the implementation of BRI from the point of view of the development of European transport could involve benefits in several areas. First, the Chinese side declares that it will take the risk related to the construction itself and construction projects development. Second, the provision of viable rail transport services between China and the EU could benefit European operators, shippers, and industry in general. Third, BRI can be a platform for streamlining customs procedures. Fourth, European companies can be involved in infrastructure projects in countries along the BRI, particularly in Central Asia. Fifth, BRI can contribute to reducing CO₂ emissions as a consequence of the greater use of railways in transport between Europe and the Far East.

Unfortunately, estimating the measurable effects of BRI implementation, including for Europe, is difficult. BRI is a flexible, constantly evolving concept with no clearly defined action plan [Zhai, 2018, p. 85]. Moreover, there is no official list of countries that lie along the Belt and Road. However, it can be stated that this is an initiative of a broad geographical scope – according to data from March 2021, already 139 countries had signed up for the BRI initiative [Sacks, 2021]. Such a lack of definition of the BRI scale makes it challenging to assess Europe and Asia's economic effects and connectivity. It is impossible to distinguish the trade generated

by BRI implementation from general trade between Europe and Asia. Moreover, the investments attributed to BRI are relatively low and represent a small fraction of the overall investment [Steer Gleave Davies, 2018, p. 2]. According to some analysts, the value of Chinese investments under *the Belt and Road Initiative* is estimated at 1–8 USD trillion [Heiduk, 2020, p. 29; World Bank, 2019, p. 37], while others report between 1.4 and 6 USD trillion [Zhai, 2018, p. 85]. These discrepancies confirm a certain vagueness of the plan and manifest one of the characteristics of BRI – its declarativeness, not always supported by actual activities and real financing.

It is undeniable that many projects are being prepared as part of BRI, often on a large scale, and Chinese financial institutions play a significant role in their implementation, some created specifically to meet the investment needs of BRI. In 2014, the Silk Road Fund with a capital of USD 40 billion was established, and a year later, the Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) with an initial capital of USD 100 billion and the New Development Bank (NDB), established by the BRICS countries (Brazil, Russia, India, China, and South Africa), also with an initial capital of USD 100 billion. By August 18th, 2021, 134 projects were approved by AIIB, with the total amount of approved financing at the level of USD 26.5 billion [AIIB, 2021]. According to the NDB data, 77 projects worth USD 31 billion were approved to date [NDB, 2021].

In addition to financial institutions dedicated to servicing BRI, Chinese banks have entered into partnerships with foreign public banks; several Chinese institutions are involved indirectly through financing foreign trade and direct investment. All these activities are intended to ensure the financing of costly infrastructure investments, the financing of which exceeds the capabilities of a single financial institution, a single country, even as large as China.

The area of funding is one of the most controversial in the entire BRI initiative. Many countries, including European ones, fear that participation in the BRI initiative may lead to unsustainable public debt due to the ineffectiveness of the infrastructure projects financed under the initiative. In extreme cases, financially weaker countries can find themselves in a debt trap, increasing Chinese influence. An Asian example is the takeover of control over the port in Sri Lanka [Abi-Habib, 2018], and in Europe, problems with the repayment of a loan granted to Montenegro to finance the construction of a motorway connection with Serbia [Birnboum, 2021]. Concerns of this kind caused some countries involved in BRI to reject China's projects (including Pakistan, Indonesia, and recently Lithuania, and Australia).

In Europe, and especially in the EU, the 16+1 cooperation formula is strongly criticised. Concerns are expressed about maintaining a unified position of the EU member states towards China. China, which prefers a bilateral approach to shaping

its relations in Europe, uses this tactic in the case of the 16+1 formula. This means that they can take advantage of internal competition between countries for BRI projects. In addition, according to Heiduk [2020, p. 39], some researchers express concern that in these projects, the EU Member States in the 16+1 format are moving towards the Chinese model of policymaking, i.e., basing tender procedures on opaque and non-competitive principles. In addition, some EU countries that have not engaged in BRI express concerns that Chinese corporations will invest heavily in advanced technology industries as part of their projects.

Some challenges facing Europe in developing the BRI infrastructure projects can be added to the threats mentioned above. According to the previously mentioned report by Steer Davies Gleeve [2018], five of them deserve more attention. First, infrastructure projects may be implemented because Chinese funding is available, with little focus on the demand for, or sustainability of, the services they intend to support. Second, the lack of a clear BRI investment plan may generate investment projects which compete or duplicate others, either inside or outside the EU. Third, Chinese dominance in rail transport, or control of the entire logistics chain, may significantly increase its market power regarding EU trade. Fourth, construction or operational EU standards in non-EU countries could be undermined by promoting different and sometimes lower Chinese standards. Fifth, improved accessibility for trade between China and the EU may alter the relative competitive position of individual EU Member States.

The general economic uncertainty related to the rate of return on investment is complemented by additional concerns about the differences between China and other countries in terms of the government system, economic structures, and the social environment [Cui, 2016, p. 176]. Finally, the political tensions between the EU and China regarding allegations of violating the rights of ethnic minorities in Xinjiang are also not conducive to this initiative.

In summary, the BRI concept, developed by China since 2013, is a large-scale effort involving many countries, including almost all ASEM. From the point of view of connectivity between Europe and Asia, this initiative has great potential, but the final results are currently difficult to measure.

16.8. EU-Japan Connectivity Partnership

The last few years have seen a growing convergence of interests between the EU and Japan. It manifests itself in various areas of activity, including the area of connectivity.

In 2018, the EU proposed its vision of developing connectivity with Asia [European Commission, 2018], sometimes treated as a response to the Chinese BRI initiative. Scope and scale aside, the approach to shaping connectivity in the European vision is different from BRI. Based on the experience related to connectivity within the Single European Market, the EU decided that its way of shaping connectivity will be based on three fundamental principles: 1) sustainable connectivity, 2) comprehensive connectivity, and 3) international rules-based connectivity. In terms of sustainable connectivity, the EU assumes that connectivity must be economically, fiscally, environmentally, and socially sustainable in the long run. It includes transport connections, digital, and energy networks, which will bring synergy effects by interacting with each other regarding comprehensive connectivity. The critical area of connectivity is the human dimension, which means that all activities and policies should align with people's expectations and guarantee their rights. International rules-based connectivity is a principle that assumes that internationally agreed practices, rules, conventions, or technical standards supported by international institutions will be used. This principle also applies to creating equal conditions of competition for enterprises, open and transparent international tenders.

Japan shows a similar approach to the principles of shaping connectivity. Since 2015, Japan has been developing its *Partnership for Quality Infrastructure* [MOFA, 2015]. The quality infrastructure is characterised by economic efficiency, security, resilience to natural disasters, environmental and social impact, contribution to local societies and economies through technology transfers, and human resources development. Although it shows some differences, connectivity in Japanese terms is mainly consistent with the above-mentioned connectivity principles of the EU, and the concept itself can also be treated as an alternative to the Chinese BRI project.

At the same time, in recent years, conditions have emerged that favor the development of cooperation in connectivity. On the one hand, the growing interest of European countries and the EU in the Indo-Pacific region was confirmed at the European Council in April 2021. On the other hand, Japan has been promoting its *Free and Open Indo-Pacific* (FOIP) concept since 2016 [MOFA, 2021]. One of the pillars of FOIP is improving connectivity and strengthening economic partnerships, including economic partnership agreements (EPAs)/free trade agreements (FTAs) and investment treaties. Looking from this perspective, it can be said that the institutional partnership between the EU and Japan has developed significantly. In 2018, the *Economic Partnership Agreement* (EPA) and the *Japan-EU Strategic Partnership Agreement* (SPA) were signed [Hosoi, 2019, p. 295]. A natural consequence of this collaboration between the EU and Japan was the inclusion of the

connectivity area. In 2019, *the EU-Japan Partnership on Sustainable Connectivity and Quality Infrastructure* was signed, covering four main areas [Söderberg, 2021, p. 5]:

- diverse commercial routes linking current and future transport networks;
- energy platforms, interconnected regionally, modern energy systems and environmentally friendly solutions;
- digital: increasing access to digital services that maintain a high level of protection of consumer and personal data;
- human dimension: cooperation in education, research innovation, culture, and tourism.

These areas are essential to both partners. Since infrastructure needs in Europe, and especially in Asia, are very high, any source of funding is desirable. The European Union and Japan are committed to transparently providing funding, unlike China's BRI initiative. The second area related to energy platforms and environmentally-friendly solutions is essential for the EU, where the European Green Deal was introduced, and for Japan, which has also set itself ambitious climate goals. The digital area is critical today, which was clearly emphasised by the pandemic. The last of these is the human dimension of partnership, as all the activities undertaken are to serve people.

Despite a relatively short period since signing the agreement, and with the added complication of the coronavirus pandemic, it seems that infrastructure cooperation has been established, and implementation of connectivity is progressing. Japan is present in the Balkans (Western Balkans Cooperation Initiative) and Eastern Europe (Azerbaijan, Ukraine). The European Union and Japan are also present in Central Asia, where projects are planned in Uzbekistan [Söderberg, 2021, pp. 6–7].

The EU-Japan agreement shows a synergy between *the EU-Asia Connectivity Strategy* and Japan's *Partnership for Quality Infrastructure* [Pajon, 2021]. Both initiatives are designed to support the multilateral and rule-based international order. In this sense, both can be seen as an opposition to the questioning of the order by other countries (China). Both the EU and Japan share the goal of promoting a liberal world order based on transparency, sustainability, democracy, and human rights. A more detailed assessment of the economic effects of the EU-Japan Partnership Connectivity and Quality Infrastructure will be possible along with the development of activities and more implemented projects. At present, the scale of activities does not allow for this type of assessment.

16.9. Conclusion

Due to the changes currently taking place globally, consisting of the weakening of the liberal world order, the term 'globalisation' is increasingly replaced by the less controversial notion of connectivity in the analysis of international relations. Connectivity is mainly about access, networks, or infrastructure. By facilitating the uninterrupted flow of goods, services, technologies, or people, the multi-dimensional development of connectivity increases international competition and stimulates international trade and capital investments, thus promoting economic growth. Hence, numerous economies use connectivity as an element of their development strategies. This is the case in both Asia and Europe.

The analysis carried out in this study allows drawing several conclusions.

Understanding of connectivity varies from country to country. Concerning infrastructure, for example, the Chinese definition is not clear in this regard, but connectivity seems to be the basis of economic prosperity. In terms of the EU, sustainable infrastructure is emphasised, recognising physical connections as the basis of economic development. And the Japanese approach treats infrastructure as a public good and the basis for economic prosperity.

Connectivity is a multi-dimensional concept, and the set of dimensions is not closed. Most definitions include areas related to physical, economic, institutional, or people-to-people connectivity. It should be noted that the determining factors may intensify connectivity but also limit it.

The presented analysis of the influence of determining factors, mechanisms, and channels of influence on the economic connectivity dimension has shown that a comprehensive examination of the influence of individual factors is very complicated. In each of the connectivity dimensions, there is a large group of influencing factors. These factors can co-occur in different dimensions, making it difficult to assign them to only one connectivity dimension.

The growing economic importance of Asia for Europe and Europe for Asia has a mobilising effect on the formulation and implementation of connectivity initiatives. There are several examples of such an approach to shaping relations between Asian and European countries.

The Belt and Road Initiative and *the EU-Japan Partnership on Sustainable Connectivity and Quality Infrastructure* are two connectivity strategies with different characteristics. The former, implemented on a grand scale by China after its initial success, arouses more controversy, ranging from sources of financing, growing political and economic dependence on China, and accusations related to questioning the existing multilateral world order. From the economic point of view, it is not easy

to realistically estimate the impact of BRI on the growth of trade and investment between Asia and Europe.

The Japan-EU initiative, which was created in response to the BRI, confirms the commitment of both sides to strengthening multilateralism, democracy, and rules-based international order. Transparency, debt sustainability, adherence to high, agreed in international forums, economic, fiscal, financial, social, and environmental standards are other features that characterise the Japanese-EU initiative.

The parallel occurrence of initiatives with different characteristics leads, on the one hand, to competition and, on the other hand, to adjustment processes. The already cited allegations against the Chinese *Belt and Road Initiative* may be mitigated to some extent if investment standards improve as part of the adjustment processes. Moreover, if the projects' positive socio-economic and environmental effects are noticeable, the evaluation of the BRI will also be more positive. In addition, greater transparency in project financing, using social and environmental safeguards, as is the case with, inter alia, International Monetary Fund, World Bank, or Asian Development Bank, would help lessen criticism of the BRI. Indeed, these are interesting issues, the development of which is worth further observing and researching.

References

Abi-Habib, M. (2018). *How China Got Sri Lanka to Cough Up a Port*, <https://www.nytimes.com/2018/06/25/world/asia/china-sri-lanka-port.html> (accessed: 7.06.2020).

ADB (2017). *Meeting Asia's Infrastructure Needs*, Manila: Asian Development Bank, <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/227496/special-report-infrastructure.pdf> (accessed: 26.07.2021).

AEI (2021). *China Global Investment Tracker*, <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/> (accessed: 20.08.2021).

AIIB (2021). *Project Summary*, <https://www.aiib.org/en/projects/summary/index.html> (accessed: 18.08.2021).

ASEAN (2010). *Master plan on ASEAN Connectivity*. Jakarta.

ASEM (2017). *13th ASEM Foreign Ministers' Meeting Strengthening Partnership for Peace and Sustainable Development*. Annex I.

Bieliński, T., Michałowski, T., Oziewicz, E. (2020). *Inicjatywa Pasa i Szlaku. Polska perspektywa*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

Birnbaum, M. (2021). *Montenegro used a huge Chinese loan for a highway. Now it's choking on the debt*, https://www.washingtonpost.com/world/europe/china-montenegro-highway-nato-europe/2021/04/17/99a745b4-9ebb-11eb-b2f5-7d2f0182750d_story.html (accessed: 7.06.2021).

- Council of the European Union. (2021). *EU Strategy for Cooperation in the Indo-Pacific. Council Conclusions*. Brussels.
- Cui, H. (2016). *The Belt and Road Initiative and Its Impact on Asia-Europe Connectivity*. ASEF Outlook Report 2016/2017. Connectivity: Facts and Perspectives. Connecting Asia and Europe 2, Singapore 2.
- European Commission (1994). *Toward a New Asian Strategy*. Brussels: Commission of the European Union.
- European Commission (2001). *Europe and Asia: A Strategic Framework for Enhanced Partnerships*. Brussels: Commission of the European Communities.
- European Commission (2016). *Shared Vision, Common Action: A Stronger Europe. A Global Strategy for the European Union's Foreign and Security Policy*. Brussels.
- European Commission (2017). *Euro-Asian Connectivity Mapping Exercise Main Findings*, <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-14882-2017-INIT/en/pdf> (accessed: 26.07.2021)
- European Commission. *Connecting Europe and Asia. Building Blocks for the EU Strategy*, Pub.L. JOIN (2018) 31 final, 2018. Brussels.
- European Commission and Asia-Europe Meeting (2018). *Exploring ASEM Sustainable Connectivity. What Brings Asia and Europe Together? Methodological Annex*. Brussels. DOI: 10.5040/9781509933242.0009.
- European Parliament. *Connectivity and EU-Asia Relations* (2021). Brussels: European Parliament.
- Eurostat (2020). *Database*, <https://ec.europa.eu/eurostat> (accessed: 24.10.2020).
- Eurostat (2021). *Extra-EU trade by partner [ext_lt_maineu]*, <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do> (accessed: 7.04.2021).
- Fang, A. (2021). *Biden pushes Belt and Road rival "Blue Dot" with Japan and Australia*, <https://asia.nikkei.com/Spotlight/Belt-and-Road/Biden-pushes-Belt-and-Road-rival-Blue-Dot-with-Japan-and-Australia> (accessed: 26.06.2021).
- Heiduk, G. (2020). *Inicjatywa Pasa i Szlaku: od formuły 16+1 do Europa+1*. In: *Inicjatywa Pasa i Szlaku. Chińska ekspansja, nowe łańcuchy wartości i rosnąca rywalizacja* (pp. 21–52), M.J. Radło (Ed.). Warsaw: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Hosoi, Y. (2019). Japan-EU relations after World War II and strategic partnership, *Asia Europe Journal*, 17(3), pp. 295–307. DOI: 10.1007/s10308-019-00555-1.
- Jones, R.W., Kierzkowski, H. (1990). The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework. In: *The Political Economy of International Trade: Essays in Honour of Robert A. Mundell* (pp. 31–48), R.W. Jones, A.O. Krueger (Eds.). Cambridge: The MIT Press.
- Jones, R.W., Kierzkowski, H. (2005). International fragmentation and the new economic geography, *North American Journal of Economics and Finance*, 16(1), pp. 1–10. DOI: 10.1016/j.najef.2004.11.005.
- Kolb, D.G. (2008). Exploring the Metaphor of Connectivity: Attributes, Dimensions and Duality, *Organization Studies*, 29(1), pp. 127–144. DOI: 10.1177/0170840607084574.
- Ma, Y., Overbeek, H. (2015). Chinese foreign direct investment in the European Union: explaining changing patterns, *Global Affairs*, 1(4–5), pp. 441–454. DOI: 10.1080/23340460.2015.1113796.
- Mann, P. (2018). Connectivity: A Major Constraint in India's Engagement with Central Asian Republics, *Air Power Journal*, 13(2), pp. 137–158.
- MERICs (2018). *Mapping the Belt and Road initiative: this is where we stand*, <https://meric.org/en/tracker/mapping-belt-and-road-initiative-where-we-stand> (accessed: 17.08.2021).
- MOFA (2015). *Announcement of Partnership for Quality Infrastructure: Investment for Asia's Future*, https://www.mofa.go.jp/policy/oda/page18_000076.html (accessed: 15.06.2021).

- MOFA (2021). *Free and Open Indo-Pacific*, https://www.mofa.go.jp/policy/page25e_000278.html (accessed: 1.06.2021).
- NDB (2021). *List of All Projects – New Development Bank*, <https://www.ndb.int/projects/list-of-all-projects/> (accessed: 19.08.2021).
- Pajon, C. (2021). *The EU-Japan partnership in the Indo-Pacific: opportunities and challenges*, http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_en/contenido? (accessed: (17.08.2021).
- Park, S.H. (2019). EU's strategic partnership with Asian countries: an introductory article for the special issue, *Asia Europe Journal*, 17(3), pp. 257–263. DOI: 10.1007/s10308-019-00552-4.
- Sacks, D. (2021). *Countries in China's Belt and Road Initiative: Who's In And Who's Out*, <https://www.cfr.org/blog/countries-chinas-belt-and-road-initiative-whos-and-whos-out> (accessed: 6.07.2021).
- Söderberg, M. (2021). *EU-Japan Connectivity Promises* (EUI Global Governance Programme Policy Brief, 2021/22). Florence.
- Steer Gleave Davies (2018). *Research for TRAN Committee: The new Silk Route – opportunities and challenges for EU transport*. Brussels: European Parliament Policy Department for Structural and Cohesion Policies.
- Szczepańska, O. (2008). *Stabilność finansowa jako cel banku centralnego. Studium teoretyczno-porównawcze*. Warsaw: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- The ASEAN Secretariat. (2017). *Master Plan on ASEAN Connectivity 2025*. Jakarta: ASEAN.
- UNCTAD (2019). *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*. New York: UNCTAD.
- UNCTAD (2021). *UNCTADStat Database*, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (accessed: 20.08.2021).
- WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/europe/ari31-2021-pajon-the-eu-japan-partnership-in-the-indo-pacific-opportunities-and-challenges (accessed: 8.05.2021).
- World Bank. (2019). *Belt and Road Economics. Opportunities and Risks of Transport Corridors*. Washington D.C.: The World Bank.
- World Bank. (2021). *Tariff rate, applied, weighted mean, all products (%)*, <https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.SM.AR.ZS> (accessed: 3.07.2021).
- WTO (2001). *International Trade Statistics 2001*. Geneva.
- WTO (2020). *World Trade Statistical Review 2020*. Geneva.
- Yeo, L.H. (2021). *The EU-ASEAN Strategic Partnership: What Next?* (CSDS Policy Brief No. 2021/09).
- Yoshino, N., Hossain, M., Taghizadeh Hesary, F. (2020). *Enhancing Financial Connectivity between Asia and Europe: Implications for Infrastructure Convergence between the Two Regions*. Tokyo. DOI: 10.2139/ssrn.3694971.
- Yu, H. (2016). Motivation behind China's 'One Belt, One Road' Initiatives and Establishment of the Asian Infrastructure Investment Bank, *Journal of Contemporary China*, 26(105), pp. 353–368. DOI: 10.1080/10670564.2016.1245894.
- Zhai, F. (2018). China's Belt and Road Initiative: A Preliminary Quantitative Assessment, *Journal of Asian Economics*, 55, pp. 84–92. DOI: 10.1016/j.asieco.2017.12.006.

ESTIMATION METHODS OF FDI. MISLEADING STATISTICS. UNDERESTIMATED INVESTMENTS IN POLAND

Eliza Przeździecka

SGH Warsaw School of Economics
Collegium of World Economy
Email: eliza.przezdziecka@sgh.waw.pl

Abstract: This study focuses on the inflows of foreign direct investment (FDI) and on how to determine the country of origin of such investment. It aims to explain various capital ownership models applied to incoming FDI and how it may affect the statistics of FDI country of origin. The pros and cons of the method that assigns ownership to the country of origin of the dominant entity (the GUO method) are analysed in detail. The study concerns investments in Poland by American companies. On the global market for foreign investment, there is a phenomenon of phantom investments, which are devoid of their actual characteristics as FDIs are not associated with the operational activity of the created entity and have no real operational business links with the local economy (real investments). The results of recent studies indicate that phantom investments may account for up to 40% of global FDI [Damgaard, Elkjaer, Johannesen, 2019]. The first section presents the main trends in the development of FDI around the world, with particular focus on the capital ownership. The next section analyses data on investment of US owned companies made in Poland, and a microeconomic stamp of American FDI inflows to Poland is presented. The study uses data from UNCTAD and the National Bank of Poland (NBP, the central bank) as general values, verified with data on each company from the Amadeus database. The values cover the period 1990–2018.

Keywords: FDI, global ultimate owner, capital flows

JEL classification: F15, F21, F23

17.1. Introduction

The definition of foreign direct investment from the point of view of a country balance sheet and international investment position is set out in the *2008 OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (4th edition). The balance of payments is a statistical compilation that summarises transactions in each economy with the rest of the world (transactions between residents and non-residents) in a certain period of time. On the other hand, the international investment position compiles, at a certain point in time (e.g. year-end), the value of each of the financial assets and liabilities identified in the standard components of the balance of payments.

The notion of the location of a company is an essential element in determining the origin of capital. However, this is not always easy, especially when investors operate in many countries. The following section presents ways of determining the origin of capital in FDI, based on American investors. Investments made by US owned entities were selected primarily because of a significant discrepancy between the value of capital by investor origin and by parent origin in Poland's FDI statistics. According to NBP (Polish central bank) data, the difference between these values amounts to nearly USD 20 billion.

17.2. Global flows of FDI

In recent decades, the world economy has seen a dynamic increase in international capital flows. This is primarily due to the implementation of corporate international expansion strategies: companies often find that their domestic markets are insufficient due to limited demand or lack of opportunities to benefit from growing economies of scale. To expand their sales markets and achieve greater profits, by increasing production while reducing average costs, companies expand their operations to foreign markets.

The concept of gradual internationalisation indicates that FDI occurs after the development of commercial relationships [Markusen, 1984; Cieřlik, 1987; Helpman, Melitz, Yeaple, 2004]. However, this does not mean that a company carrying out FDI does not participate in foreign trade. Foreign investments are also made in order to establish a production or service branch providing selected process to the parent company. This results from a strategy of fragmentation of the value chain and internationalisation of its processes within the company [Helpman, 1984; Helpman, Krugman, 1985]. We mean vertical FDI [Helpman, 1984; Helpman, Krugman,

1985; Oshri et al., 2009]. The effect is trade, namely trade in intermediate goods or business services [Chilimoniuk-Przeździecka, 2018].¹

FDI results in the creation of foreign affiliated companies: subsidiaries and branches [Fonfara et al., 2000; Gorynia, 2007].² The scale of corporate international investment activity can be assessed based on UNCTAD data: in 2018 the cumulative volume of global inward investment amounted to USD 32.3 trillion and increased nearly 15-fold from 1990 [UNCTAD, 2019]. In addition, it is worth noting that according to the UNCTAD data, already in 2014 developing countries attracted more FDI (56% of global inflows) than developed countries (41%). In recent years, these proportions changed slightly, with developing countries receiving about 54% of FDI in 2018.

Moreover, corporate activities on international markets increase year by year (see Table 17.1). This is evidenced not only by data on foreign investment flows, but also by the volume of foreign assets (USD 112.1 trillion in 2019 compared with USD 6.2 trillion in 1990), added value created in foreign branches (USD 8 trillion versus USD 1.3 trillion) and employment (82.4 million people, up from 28.6 million).

Table 17.1. Global foreign direct investment and activity by foreign entities in selected years (in current prices)

FDI flow measure	(in USD billions)					
	1990	2005–2007 (annual average)	2014	2016	2018	2019
FDI inflows	205	1414	1324	1919	1297	1540
FDI outflows	244	1451	1253	1550	1014	1314
FDI inward stock	2196	14 475	25 108	28 313	32 272	36 470
FDI outward stock	2255	15 182	24 686	27 621	30 975	34 571

¹ According to WTO data, more than half of the world's imports of manufactured goods currently comprise intermediate goods (basic goods, parts and components), and more than 70% of the world's imports of services are business services (calculations based on the WTO database, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WsdbExport.aspx?Language=E>; accessed: 4.10.2019). Such trade is often preceded by investment. Examples of vertical FDI in Poland are the investments of the Canadian company Pratt and Whitney, owned by the American concern United Technologies Corporations. In the early 1990 s, the Canadian company and PZL Kalisz Transport Equipment Plant established a joint venture, Pratt and Whitney Kalisz (PWK). PWK is currently one of the leading exporters of aviation parts to the U.S. market: turbojet and turbo engine parts, which account for 13% of total Polish exports to the U.S.; 43% of the value of Polish exports of such products is sold in the U.S., while Poland is the 6th-largest supplier to the U.S. market, delivering 7% of American imports of this commodity (calculations based on the Comtrade database: <http://comtrade.un.org>; accessed: 12.12.2019).

² Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. (Journal of Laws 2004 No. 173 item 1807) (Freedom of Economic Activity Act of 2 July 2004) defines a foreign representation as a "foreign branch".

cont. table 17.1

FDI flow measure	(in USD billions)					
	1990	2005–2007 (annual average)	2014	2016	2018	2019
Net cross-border M&As	98	729	428	887	816	483
Data on the activity of foreign entities						
Sales of foreign affiliates	7136	24 621	33 476	25 649	27 247	31 388
Value added (product) of foreign affiliates	1335	5325	7355	5919	7257	8000
Total assets of foreign affiliates	6202	50 747	104 931	95 540	110 468	112 111
Export of foreign affiliates	1442	4976	7854	6974	6812	n.a.
Employment by foreign affiliates (million)	28 558	59 011	75 565	70 470	75 897	82 360

Source: UNCTAD [2019, 2020].

Recently, international capital flows declined both in the form of foreign direct investment (including greenfields, brownfields and joint ventures) and in the form of M&A transactions in the global market for corporate control. However, the asset value of foreign subsidiaries and branches and the amount of value they add increases year on year as previously established companies continue to develop.

The decrease in the value of transnational capital flows was initially associated with the 2008 global financial crisis, but in many countries, inflows also decreased in certain post-crisis years. One of the most important causes may be the growing self-sufficiency trends followed by these countries as well as government pressures on local companies to invest more in the country at the expense of foreign investment. Such a policy has been applied by the United States, where the recent tax reform is likely to lead to permanent changes, resulting in a revision of US multinational corporations' strategies. At the beginning of 2018, the Tax Cuts and Jobs Act (TCJA), considered the country's largest tax reform since 1986, entered into force. The main objective of the TCJA is to stimulate investment and increase employment in the American economy. Measures aimed at improving the investment climate in the US include lowering the CIT rate from 35% to 21%, allowing deduction of all costs related to expenditures on equipment, and limiting the deductibility of interest costs related to corporate debt financing to 30% of taxable income.

UNCTAD stresses, however, that the CIT rate is not the most important factor determining the choice of investment location. It has been found that transnational corporations are more likely to be guided by the size of the sales market, availability of raw materials, materials and technologies, the level of infrastructure development and labour costs. Foreign investment in the 21st century is primarily the result of the transfer of individual stages of value chains to different locations. In all these undertakings, the basic driving factor is the ability to reduce operating costs.

The reasons for the decline in global FDI flows may be related to the unstable situation in the global economy. However, it should not be assumed that a collapse of international capital flows is on the horizon. Certainly, the economic and financial crisis of 2008–2010 had a strong impact on the regulation of capital flows, especially in Western Europe. Nevertheless, factors of investment attractiveness, as in Central and Eastern Europe or Asia, are still important for investors, and these countries are expected to raise their share in foreign investment flows.

According to UNCTAD [2019], flows to developing countries increased slightly (by 2%) between 2017 and 2018. As a result of the decline in FDI in developed countries, developing countries' share in global FDI increased to a record high of 54%. It can therefore be concluded that in contrast to the trend that occurred until recently, i.e. that developed countries invest in other developed countries, they are now shifting investment to developing countries.

17.3. Investor origin

In direct investment statistics, the entity place of registration is crucial for classifying a transaction as international, i.e. between residents of two or more economic areas [Loewendahl, 2019]. Foreign direct investment covers transactions between a resident and a nonresident institutional unit, an approach identical to that adopted in the OECD definitions.

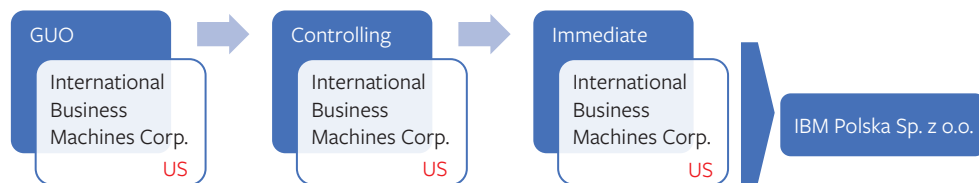
The location of an economic entity (or institutional entity) is attributed to the economic area with which the economic activity has the strongest relationship. Each institutional entity is resident in one and only one economic area [OECD, 2008]. This is OECD's proposal for a simplified way to define the origin of the investing enterprise and, consequently, the investment capital.

Multinational enterprises operating in more than one country carry out economic activities both through their parent entities branches. Such an identification is possible when the entity is assigned to the country in which it is registered. In a situation where an investor company acquires shares or other ownership interests in an entity incorporated in another country, this transaction is recorded as FDI and is a liability of the host country (of foreign direct investment) in the balance of payments. To allocate the investment statistically to the country of origin of the capital, it is therefore crucial to determine the residence of the investor.

In the simplest investment financing model, the investing and controlling entity is the same company (or operates in the same country) as the global ultimate owner (GUO), i.e. the capital owner. An example of such a situation is the investment of

American concern International Business Machines Corp. in Poland. IBM Polska Sp. z o.o. was established as a branch of the American investor, which made this investment directly and is the entity controlling the Polish company.

Figure 17.1. Example (1) of a Polish entity's ownership structure – IBM Corporation



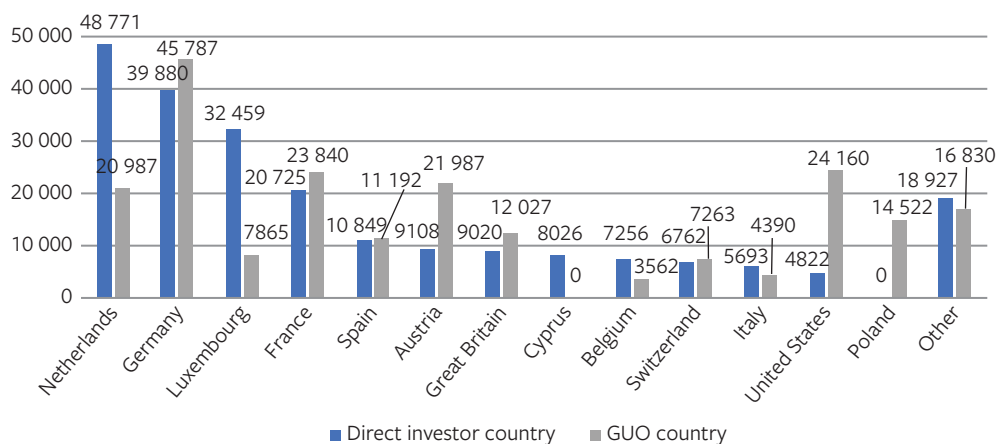
Source: Author's own elaboration.

However, as it turns out, economic reality is more complicated. Investments are made not only from the country where the owner of the capital is based, and the investor's headquarters is not always the same as that of the parent company, which is the de facto owner of the capital invested. Such intermediation is used for offering more freedom in making the investment and to improve the tax treatment of assets [NBP, 2019].

Determining the country of origin of investment is a fundamental need when assessing the origin of capital flowing into the economy. If the country of residence of the foreign investor is used as the criterion, the Netherlands (USD 48.7 billion), Germany (USD 39.9 billion) and Luxembourg (USD 32.5 billion) should be considered the largest investors in Poland. However, FDI statistics by the country of residence of the parent company (GUO) in the capital group to which the direct investor belongs give a slightly different picture. Using this way of determining the country of origin of capital, the importance of the Netherlands, Luxembourg and Cyprus, countries used as intermediate links in the ownership chain within capital groups, decreases.³ The largest investor in Poland is Germany, followed by the United States and France (see Figure 17.2).

By assigning the investment to the ultimate investor, i.e. the parent company in the capital group (and the actual capital owner), we get a clearer picture of the geographic structure of foreign investment in Poland. Such data allow us to determine the real strength of economic relations between countries.

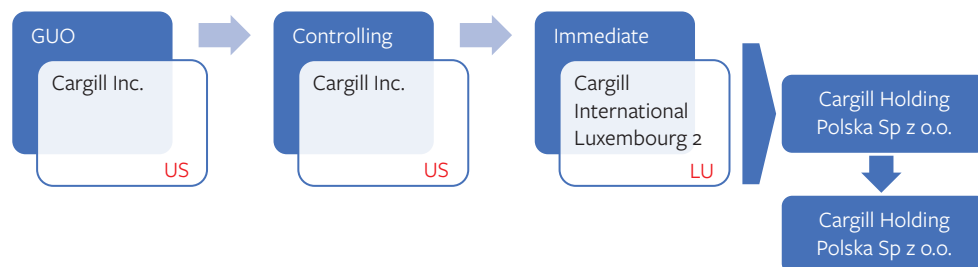
³ FDI statistics by country of residence of the parent company also make it possible to measure investments by Polish investors using special purpose entities (SPEs) registered in other countries. In 2018, the value of these investments amounted to USD 9.2 billion, according to National Bank of Poland (NBP) data, giving Poland the 7th place on the list of its own foreign investors.

Figure 17.2. Foreign direct investment inward position of Poland at the end of 2018, by country with recognition of the source of capital (in USD millions)

Source: NBP [2019].

More attention should be paid to countries whose position on the list of investors is far from the top because of undercounting. They include the United States, Poland's most underestimated foreign investor – i.e. the one with the greatest difference between the level of investment measured by location of the investor and by location of the parent company. As the data indicate, American companies very often invest in Poland through affiliated firms registered in other countries.⁴

An example of this kind of ownership structure is investment made by the American firm Cargill Inc., which established a branch in Poland through its Luxembourg subsidiary (Cargill International Luxembourg 2) under the name of Cargill Holding Polska Sp. z o.o., which in turn includes Cargill Polska Sp. z o.o. (see Figure 17.3).

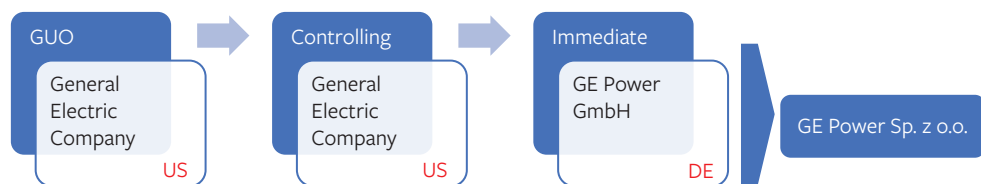
Figure 17.3. Example (2) of a Polish entity's ownership structure – Cargill

Source: Author's own elaboration.

⁴ Based on the Amadeus database.

Another investment made through a company based in a location other than the ultimate and controlling owner is GE Power Sp. z o.o., set up by GE Power GmbH, registered and operating in Germany, which in turn belongs to America's General Electric Company (see Figure 17.4). And, the parent entity of this capital group is GE, an American concern established in the 19th century in Schenectady (NY) in the United States, today a globally well-known corporation in multiple sectors (aviation, healthcare, power and energy, digital industry, lighting, venture capital and finance). Such an investment should undoubtedly be considered American.

Figure 17.4. Example (3) of a Polish entity's ownership structure – General Electric Company



Source: Author's own elaboration.

There are numerous other examples, for instance, ExxonMobil Poland Sp. z o.o., established by ESSO Deutschland GmbH, a subsidiary of the American ExxonMobil Corp.; and Havi Logistics Sp. z o.o., established by Havi Global Logistics GmbH.

In addition to Luxembourg and Germany, American companies also invest via their subsidiaries in the Netherlands (Philip Morris Investment BV, Ford Capital BV, Mars Nederland BV, Polish Television Holding BV, Kraft Food Cesko Holdings BV), Poland (Cargill Holding Polska Sp. z o.o., International Paper [Poland] Holding Sp. z o.o.) and the UK (Avon Cosmetics Limited, MCD Europe Limited [owner of McDonald's Polska Sp. z o.o.], Lockheed Martin Helicopter Company Ltd). Intermediation by companies in these countries is often explained by arguments about tax optimisation, or the need to locate a European branch in a country with favorable legislation or cultural similarities, e.g. the common language in the UK.

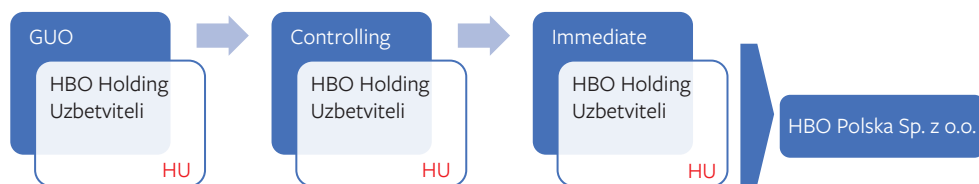
There are also many other examples of dispersion of ownership, or of entities that essentially have only an intermediary function. Other countries also serve as intermediaries, e.g. Belgium (UPS Polska Sp. z o.o. was established as a result of an investment by United Parcel Service Belgium, owned by United Parcel Service Inc. of the United States), Switzerland (the American pharmaceutical concern IQVIA Holding Inc., which in Poland set up IQVIA Commercial Sp. z o.o. through its Swiss branch IQVIA AG; the investor in the Polish company Colgate-Palmolive Services [Poland] Sp. z o.o. is the Swiss Colgate Palmolive Europe Sarl).

When measuring the share in FDI of non-American entities investing for the benefit of an American GUO in Poland, clearly the most important location is the United States. American companies make investments directly in 41% of cases. Next are the Netherlands (16% of companies), followed by Poland (10%) and Great Britain (9%). Luxembourg, often cited as an example in such transactions, although it is characterised by the highest value of overestimated investments (USD 24.6 billion) (see Figure 17.2) and takes first place in the location of intermediary investors (see Table 17.1), because 23.1% investments made by US companies in Poland come from this country, it is ranked 4th by number of companies which mediate in these investments in Poland.

17.4. Further difficulties in estimating investments

If only the country of origin of the direct investor were considered, investments from the United States would be 76.1% undervalued – direct investor based in US is recognized in only 23.9% of investments (see Table 17.2). The method of assigning the country of origin of investment according to the GUO and the controlling entity seems to reflect much better the actual origin of the capital. However, it is not ideal, as the analysis of data on American investments in Poland indicates that there are several companies which, according to the official information, are not related to the American market and their parent entity (GUO) is not an American company, even though the names of companies in the structure of the capital group undoubtedly indicate that the capital present in this group comes from the United States. Examples of such companies in Poland include Microsoft, SPX Flow Technology Poland Sp. z o.o. (Netherlands), Crown Packaging Polska Sp. z o.o. (France, Germany), iQor Global Services Poland Sp. z o.o. (Hungary), or HBO Polska Sp. z o.o. (also Hungary) (see Figure 17.5).

Figure 17.5. Example (4) of a Polish entity's ownership structure – HBO



Source: Author's own elaboration.

The analysis of information on the origin of investment capital and data on the value of investments made by US companies in Poland indicates that 84.8% of all US investments were made by American entities (directly or indirectly). There are investments in which the investor belongs to a capital group in which the parent company is American (e.g. Cargill, International Paper), and others where the American parent company made the investment independently and directly (e.g. IBM). The remaining capital flowing into Poland from companies traditionally treated as American comes from countries including the UK (Firestone, DLA Piper, Aecom), Luxembourg (Lincoln Electric, Franklin Templeton, Guardian), Switzerland (Arbonia, Coca-Cola, PPG Industries), as well as from entities of undetermined origin that account for 3.9% of investments (Royal Canin, Microsoft, SPX, Estee Lauder, Amway).

Table 17.2. Share of countries of origin in US investments in Poland by investment value in 2018

GUO	Share (%)	Direct investor	Share (%)
United States	84.8	United States	23.9
Great Britain	3.9	Luxembourg	23.1
n.a.	3.3	Netherlands	18.6
Luxembourg	2.7	Poland	11.3
Switzerland	1.1	Great Britain	7.8
Germany	0.7	France	2.6
Denmark	0.5	Germany	2.4
Ireland	0.5	Switzerland	1.5
Finland	0.5	Estonia	1.5
Russia	0.5	n.a.	1.2

Source: Orbis database.

This underestimation of US investment is explained by data on the origin of investors in the direct investor structure. According to the survey, 23.9% of all US investments in Poland are made directly by American companies. The remaining investments come from countries such as Luxembourg (23.1%), the Netherlands (18.6%), Poland (11.3%), Great Britain (7.8%).

17.5. Conclusion

In the global economy, the number of institutional units that have links to more than one economy is increasing, making it difficult to identify the country of origin of capital in direct investment. As indicated by UNCTAD, of the 100 largest multinational companies, on average more than 500 foreign subsidiaries are characterised by a multi-level ownership hierarchy [UNCTAD, 2016].

Despite the progress of FDI research, most regular methods of classifying and calculating FDI values have certain limitations. As a result of our research, it can be concluded that the method proposed by the OECD, which considers the country of the dominant entity, also has its limitations. Analyses of American investments in Poland indicate that just over 15% of those investments may be excluded if they are examined only by the GUO method.

A growing role of investment in the global economy, as well as difficult of access to information about the ownership structure of capital groups and large transnational corporations and the changing nature of FDI (it is possible that investments by private equity funds⁵ should also be taken into account), makes it crucial to precisely identify the ownership of capital, even in the case of a single company, when assessing economic links between countries, including determining the value of a particular investment project.

References

-
- Chilimoniuk-Przeździecka, E. (2018). *Offshoring we współczesnej gospodarce światowej*. Warsaw: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Cieślak, J. (1987). *Zarys teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa*. Warsaw: SGPiS.
- Damgaard, J., Elkjaer, T., Johannesen, N. (2019). *What Is Real and What Is Not in the Global FDI Network?*, IMF Working Paper WP/19/274, <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/12/11/what-is-real-and-what-is-not-in-the-global-fdi-network> (accessed: 30.12.2020).
- Fonfara, K., Gorynia, M., Najlepszy, E., Schroeder, J. (2000). *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Gorynia, M. (2007). *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*. Warsaw: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

⁵ American private equity funds with investment in Poland include CVC, a shareholder in Żabka Polska Sp. z o.o.; KKR, which holds shares in the German Axel Springer which owns a company in Poland; Warburg Pincus fund to which the company forming the Gemini Pharmacy chain belongs; and a Goldman Sachs fund which owns Robyg Group S.A.

- Helpman, E. (1984). A simple theory of trade with multinational corporations, *Journal of Political Economy*, 92(3), pp. 451–471.
- Helpman, E., Krugman, P.R. (1985). *Market structure and international trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Helpman, E., Melitz, M.J., Yeaple S.R. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms, *The American Economic Review*, 94(1), pp. 300–316.
- Loewendahl, H. (2019). *Lies, damned lies and statistics: How to make sense of FDI data*, <https://www.fdiintelligence.com/article/74783> (accessed: 3.04.2021).
- Markusen J.R. (1984). Multinationals, Multi-plant economies and the gains from trade, *Journal of International Economics*, 16 (3–4), pp. 205–226.
- NBP (2019). *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2018 roku*, https://www.nbp.pl/publikacje/ib_raporty/raport_ib_2018.pdf (accessed: 2.12.2019).
- OECD (2008). *OECD Benchmark of Definition of Foreign Direct Investment*, <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf> (accessed: 5.12.2019).
- OECD (2015). *Measuring International Investment by Multinational Enterprises. Implementation of the OECD's Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, <https://www.oecd.org/corporate/FDI-BMD-4-brochure.pdf> (accessed: 15.07.2021).
- Oshri, I., Kotlarsky, J., Rottman, J.W., Willcocks, L.L. (2009). Global sourcing: recent trends, *Information Technology and People*, 22(3), pp. 192–200.
- UNCTAD (2016). *World Investment Report: Investor nationality: policy challenges*. New York–Geneva.
- UNCTAD (2019). *World Investment Report: Special Economic Zones*. New York–Geneva.
- UNCTAD (2020). *World Investment Report: International Production Beyond the Pandemic*. New York–Geneva.

SŁOWO PODSUMOWANIA

Szanowne Czytelniczki, Szanowni Czytelnicy,

w końcowej refleksji, której celowo nie nazywamy zakończeniem, musimy nawiązać do słowa wstępnego, w tym podkreślenia, iż w okresie między przeprowadzeniem badań będących podstawą zawartych w tym zbiorze tekstów a chwilą, w której Czytelnicy otrzymują do rąk niniejszą publikację, wydarzyło się zbyt wiele, aby mówić li tylko o kolejnym przyczynku do budowania wiedzy. Trudno nie zgodzić się ze stwierdzeniem zawartym w recenzji, iż w publikacji podjęto bardzo aktualne problemy, a dotyczące ich rozdziały postrzegane są jako przekonujące i przygotowane w zrozumiałej formie. Naturalnie owa aktualność musi mierzyć się z upływającym czasem, co jest szczególnym wyzwaniem wobec najnowszych wydarzeń. Mamy nadzieję, że wybór zagadnień oraz to, w jaki sposób zostały przedstawione pozwoli na postrzeganie zawartych w książce treści jako swoistego punktu odniesienia tego, co działo się po ich przygotowaniu i wydarzy się w przyszłości.

Nieustanna ewolucja procesów w gospodarce światowej, skutki wydarzeń nie-
wpisujących się w tradycyjne i stosunkowo łatwo przewidywane cykle, takich jak
epidemia COVID-19, manipulacje na rynku gazu, imponujące tempo zmian polity-
ki klimatycznej i środowiskowej czy w końcu dramat wojny w Ukrainie to zjawiska,
które nie zostały jeszcze przedstawione w pełni, niemniej nie istnieją one w próżni,
stąd wiele z zawartych w niniejszej publikacji tekstów można postrzegać jako solid-
ny punkt odniesienia do kolejnych przedsięwzięć badawczych.

Wszystkie te zjawiska, obserwowane i analizowane na bieżąco, przyjdzie nam
opisywać na podstawie danych empirycznych jeszcze za jakiś czas. Dlatego teraz
uwagę kierujemy w stronę tych, których badanie umożliwiają dostępne już dane
i obserwowane skutki zmian oraz podejmowanych decyzji. Przedstawione w książce
problemy potwierdzają wielość i złożoność wyzwań, z jakimi mierzy się światowa
gospodarka, pokazując jednocześnie, jak znacząco wzrósł zakres i katalog czynni-
ków determinujących występujące w niej zjawiska. Dziś nie wystarcza już skupienie
się wyłącznie na tradycyjnie analizowanych elementach gospodarki wynikających
ze zmian w wyposażeniu w czynniki produkcji, z rozwoju technologii i innowacyj-
ności czy strategii przedsiębiorstw. Konieczne staje się uwzględnienie elementów

nowych, takich jak pandemia czy zmiany klimatyczne oraz tempa ich pojawiania się i wpływu na gospodarkę.

Rozdziały książki, w których czytamy o szansach i możliwościach wynikających z niskoemisyjnej gospodarki, rozwoju i zastosowaniach rozwiązań cyfrowych, potencjale rozwiązań wyzwolonym przez pandemię czy też zmianach w pozycjach globalnych graczy w gospodarce światowej oraz konsekwencji polityki w wymiarach pozagospodarczych, to w naszej ocenie nie tyle całościowy opis zjawisk, a wartościowy początek i właśnie aktualny wkład do badań w tych obszarach.

Serdecznie zapraszamy Państwa do dzielenia się z nami opiniami, krytyką, sugestiami i propozycjami dotyczącymi tej publikacji, co może pomóc Autorkom i Autorom oraz całej naszej społeczności w doskonaleniu jakości i adekwatności naszych prac.

*Eliza Przeździecka
Maciej Cygler*



Książka, którą oddajemy do rąk Czytelnika, to spojrzenie na najważniejsze szanse i zagrożenia, wobec których stanęła polska gospodarka jeszcze przed wybuchem wojny w Ukrainie. Nieustanna ewolucja procesów w gospodarce światowej, skutki wydarzeń niewpisujących się w tradycyjne i stosunkowo łatwo przewidywane cykle, takich jak epidemia COVID-19, manipulacje na rynku gazu, imponujące tempo zmian polityki klimatycznej i środowiskowej czy w końcu dramat wojny w Ukrainie – to problemy, które nie zostały jeszcze przedstawione w pełni, niemniej nie istnieją one w próżni, stąd wiele z zawartych w niniejszej publikacji tekstów można postrzegać jako solidny punkt odniesienia do kolejnych przedsięwzięć badawczych. W tej książce uwagę kierujemy w stronę tych efektów, których badanie umożliwiające dostępne dane. Przedstawione obserwacje i analizy potwierdzają wielość oraz złożoność wyzwań, z jakimi mierzy się światowa gospodarka, pokazując jednocześnie, jak znacząco wzrósł zakres i katalog czynników determinujących występujące w niej zjawiska.

Niniejszy zbiór powstał z materiałów będących przedmiotem dyskusji na ogólnopolskiej konferencji naukowej zorganizowanej z okazji 60-lecia Instytutu Ekonomii Międzynarodowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

„Zielony eksport, przemiany w geografii światowego handlu i BIZ, ewolucja procesu globalizacji, Next-GenerationEU to tylko kilka wątków poruszonych w książce, które nie tylko nie straciły, ale wprost zyskały na ważności w świecie „wstrząśniętym” rosyjską agresją”.

Z recenzji dr hab. Ewy Mińskiej-Struzik, prof. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

„Zawarte w publikacji tematy z pewnością będą doskonałym uzupełnieniem podręczników polecanych studentom oraz pozwolą na aktualizację wielu problemów nie tylko empirycznych, ale i teoretycznych, jako że w wielu miejscach przygotowanej publikacji autorzy dokonują przeglądu najnowszej literatury i najnowszych teorii”.

Z recenzji prof. dr hab. Ewy Oziewicz, Uniwersytet Gdański

OFICyna WYDAWNICZA SGH
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

