

NOWE PROCESY W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

WNIOSKI DLA POLSKI

REDAKCJA NAUKOWA
Adam Budnikowski
Andżelika Kuźnar

NOWE PROCESY W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

WNIOSKI DLA POLSKI



OFICyna WYDAWNICZA
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
WARSZAWA 2014

Wydanie publikacji zostało sfinansowane ze środków na działalność statutową.

Recenzent

Krzysztof Marczewski

Redaktor

Magdalena Rokicka

© Copyright by Autorzy & Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2014

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

ISBN 978-83-7378-953-1

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

tel. +48 22 564 94 77, +48 22 564 95 46

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Projekt i wykonanie okładki

Monika Trypuz

Skład i łamanie

Gemma

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.

tel. 42 639 52 92

e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 168/XII/14

Spis treści

<i>Adam Budnikowski, Andżelika Kuźnar</i> Wprowadzenie	9
--	---

Część I

Nowe wyzwania przed Unią Europejską i światem

<i>Henryk Bąk</i> Ewolucja zadłużenia publicznego wybranych państw unijnych. Analiza empiryczna i aspekty teoretyczne	13
<i>Elżbieta Czarny, Katarzyna Śledziwska</i> Co wynika z analizy bilansów obrotów bieżących państw Unii Europejskiej? ..	27
<i>Piotr Misztal</i> Zjawisko globalnych nierównowag w gospodarce światowej – przyczyny i sposoby wyeliminowania	43
<i>Paweł Kulpaka</i> Brak zachowania względnego parytetu siły nabywczej w strefie euro – wnioski dla Polski	55
<i>Maria Majewska</i> Zdolności technologiczne podstawą rozwoju endogenicznych przewag gospodarek opartych na wiedzy	67
<i>Sylwia Talar</i> Umiejdzynarodowienie procesu tworzenia innowacji i wiedzy w warunkach gospodarki internetowej	81
<i>Tadeusz Sporek</i> Znaczenie korporacji transnarodowych w gospodarce światowej	93
<i>Włodzimierz Januszkiewicz</i> Międzynarodowe obroty usługowe w dobie światowego kryzysu gospodarczego	109

<i>Andżelika Kuźnar</i> Wartość dodana w międzynarodowym handlu usługami	121
<i>Anna Wróbel</i> Ewolucja i rozwój globalnych sieci usługowych. Wnioski dla Polski	135
<i>Honorata Nyga-Łukaszewska</i> Nowe zjawiska w międzynarodowym handlu gazem ziemnym i ich skutki dla Polski	145
<i>Renata Knap</i> Środowiskowe uwarunkowania w międzynarodowym handlu rybami i produktami rybnymi	157
Część II	
Próby nowych rozwiązań globalnych	
<i>Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes</i> Regionalne modele integracji w globalnej współpracy gospodarczej	169
<i>Bartosz Michalski</i> Impas negocjacyjny rundy katarskiej WTO a proliferacja międzyregionalnych umów handlowych	183
<i>Marek Wróblewski</i> MFW wobec globalnego kryzysu finansowego – nowe wymiary pomocy pożyczkowej i programowej	193
<i>Nelly Daszkiewicz</i> Przedsiębiorczość międzynarodowa jako nowy obszar badań w teorii internacjonalizacji	207
<i>Agnieszka Łukasiewicz-Kamińska</i> Nowa ekonomia a umiędzynarodowienie działalności gospodarczej	221
<i>Beata Stępień</i> Hybrydowe strategie zarządzania wartością dla klienta w skali międzynarodowej – przyczyny, przejawy, konsekwencje	233

Marcin Gryczka

Rozwój społeczny i technologiczny a przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świetle nowego paradygmatu rozwoju J.H. Dunninga 245

Andrzej Geise

Modelowanie zmienności cen ropy na rynku ropy naftowej oraz kursów walutowych, stóp procentowych i indeksów giełdowych w krajach Europy Środkowej i Wschodniej oraz w strefie euro 259

Część III

Próby rozwiązań regionalnych i narodowych

Edward Molendowski, Małgorzata Żmuda

Rola powiązań międzynarodowych w kształtowaniu przewagi konkurencyjnej – Polska na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004–2011 273

Patryk Toporowski

Ewolucja miejsca państw Grupy Wyszehradzkiej w handlu europejskim 289

Łukasz Ambroziak

Zmiany w handlu wewnątrzgałęziowym wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w Unii Europejskiej 305

Alina Szypulewska-Porczyńska

Nowy system podatku VAT w handlu usługami cyfrowymi na rynku wewnętrznym UE 317

Bożena Pera

Preferencyjne porozumienia handlowe Unii Europejskiej i ich skutki dla wymiany handlowej Polski 327

Jerzy Grabowiecki

Abenomika jako nowa polityka gospodarcza przewyciężenia stagnacji w Japonii 341

Mieczysław Szostak

Postsowieckie kraje Azji Środkowej jako nowe państwa przyjmujące bezpośrednie inwestycje zagraniczne 353

Arkadiusz Michał Kowalski

Handel międzynarodowy i bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako zewnętrzne czynniki innowacyjności gospodarki Irlandii 369

Eliza Chilimoniuk-Przeździecka

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na eksport usług biznesowych z Polski 381

Aleksandra Nacewska-Twardowska

Rozwój stosunków bilateralnych w handlu międzynarodowym – skutki dla Polski 395

Anna Odrobina

Znaczenie globalnych sieci innowacji dla polskiej gospodarki 407

Ewa Jastrzębska, Paulina Legutko-Kobus

Polityka klimatyczna Unii Europejskiej a dobre praktyki biznesu w Polsce 419

Katarzyna Czech

Znaczenie zielonej gospodarki dla realizacji celów zrównoważonego rozwoju – wnioski dla Polski 429

Wprowadzenie

Ostatnie lata to okres istotnych przemian w gospodarce światowej. Składają się na nie przede wszystkim skutki kryzysu gospodarczego drugiej połowy poprzedniej dekady. Skutki, które z mniejszą lub większą intensywnością odczuła większość krajów świata. Z kolei kraje europejskie, a przede wszystkim te należące do strefy euro, musiały się w ostatnich latach zmierzyć z wyzwaniem, jakie stanowiło ogromne zadłużenie niektórych z państw tej grupy na międzynarodowym rynku finansowym, które w warunkach unii walutowej nie mogło być złagodzone bez ogromnej pomocy innych krajów strefy euro. To zaś zapoczątkowało z kolei dyskusję na temat konieczności ponownego przemyślenia ambitnego projektu, jakim jest unia walutowa w Europie.

Powyższe wydarzenia nie odwróciły jednak długookresowej ogólnoświatowej tendencji do umiędzynarodowienia procesu gospodarowania. W szczególności nie spowodowały zamykania się gospodarek narodowych, co miało miejsce np. po kryzysie lat 1929–1933. Przeciwnie, cały czas rodzą nowe inicjatywy, które przez dostosowanie procesu gospodarowania do nowych warunków mają doprowadzić do dalszego zwiększania korzyści płynących z międzynarodowego podziału pracy. Tego rodzaju przedsięwzięcia podejmowano zarówno z myślą o gospodarce światowej, jak i mając na uwadze interes poszczególnych ugrupowań integracyjnych czy wreszcie dobro pojedynczych gospodarek narodowych.

Podobnie postępuje też Polska. Dla niej ostatnia dekada była przede wszystkim okresem pierwszego dziesięciolecia członkostwa w Unii Europejskiej. Członkostwa, które pozwoliło Polsce na osiągnięcie korzyści z pełnego uczestnictwa w procesie europejskiej integracji gospodarczej i otworzyło perspektywę przystąpienia do strefy euro. Członkostwa, które jednak także uzmysłowiło wszystkim, że Polska, należąc do UE, nie jest wolna od zagrożeń związanych z rosnącą współzależnością całej gospodarki światowej. Członkostwa, które pozwoliło zrozumieć, że przystępując do UE, Polska stała się też współodpowiedzialna za przyszłość tego ugrupowania.

Powyższe wyzwania są przedmiotem stałej uwagi nie tylko opinii publicznej, lecz także środowiska naukowego zajmującego się problematyką ekonomii międzynarodowej. Dowodem tego jest szeroki wachlarz opracowań odnoszących się do zarysowanej wyżej tematyki, przygotowanych przez przedstawicieli większości ośrodków akademickich w Polsce, które zgodnie z rysującą się w ciągu ostatnich lat, a przedstawioną wyżej logiką działania społeczności międzynarodowej uporządkowano w kolejności: wyzwania – odpowiedź globalna – odpowiedź regionalna i narodowa. Tego rodzaju sekwencja przedstawiania tekstów przygotowanych przez różnych autorów nie jest oczywiście idealna. Jednak, decydując się na nią, uznaliśmy, że wszyscy Oni zgodziliby się z tym, że przygotowane przez nich opracowania mieszczą się w przedstawionym wyżej przesłaniu.

Adam Budnikowski

Andżelika Kuźnar

Część I

Nowe wyzwania przed Unią Europejską i światem

Henryk Bąk

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Ewolucja zadłużenia publicznego wybranych państw unijnych. Analiza empiryczna i aspekty teoretyczne

Streszczenie

W opracowaniu przeanalizowano kształtowanie się sytuacji fiskalnej państw unijnych UE-15 w perspektywie długookresowej, nawiązując do postrzegania w teorii ekonomii problematyki zadłużania państwa. Ze wstępnej analizy danych można wysnuć wniosek, że niektóre z krajów unijnych zadłużyły się nadmiernie już w latach 80., gdy jednocześnie w teorii ekonomii propagowano hipotezę o neutralności długu publicznego. Zagrożeniem dla skutecznego funkcjonowania w długim okresie wspólnego obszaru walutowego jest zróżnicowana polityka fiskalna państw członkowskich prowadząca do różnego stopnia zadłużenia publicznego poszczególnych państw. Górny próg zadłużenia określony traktatem z Maastricht nie był przez niektóre z państw kandydujących do strefy euro w latach 90. traktowany jako istotny wymóg programu konwergencji. Światowy kryzys finansowy ujawnił, że część z państw strefy euro nie miała stosownej rezerwy w zakresie możliwości dodatkowego zaciągnięcia długu publicznego w kryzysowej sytuacji. Dotyczy to w szczególności państw charakteryzujących się niską konkurencyjnością międzynarodową własnych gospodarek. Zadłużenie publiczne tych państw stanowi poważne wyzwanie dla skutecznego funkcjonowania strefy euro.

Słowa kluczowe: deficyt budżetowy, dług publiczny, Europejska Unia Walutowa (EMU), ewolucja zadłużenia publicznego, inflacja, kryzys gospodarczy, kurs walutowy, kryzys zadłużenia publicznego, polityka fiskalna, Unia Europejska

Wstęp

W opracowaniu przeanalizowano kształtowanie się sytuacji fiskalnej państw unijnych (UE-15)¹ w perspektywie długookresowej, oceniając jednocześnie dokonujący się proces kształtowania stopnia zadłużenia tych krajów w nawiązaniu do teorii ekonomii. Zadłużenie publiczne określane też jako zadłużenie sektora finansów publicznych (*general government* – GG) obejmuje zobowiązania finansowe rządu centralnego, zobowiązania władz lokalnych i terenowych oraz zobowiązania z tytułu ubezpieczeń społecznych. Traktatem z Maastricht wprowadzono w państwach unijnych obowiązek przestrzegania procedury nadmiernego deficytu budżetowego. Jednocześnie określono pewne warunki, gdy kryteria oceny tego deficytu mogłyby wyjątkowo nie zostać spełnione. W odniesieniu do kryterium długu publicznego przyjęto, że wystarczającym wymogiem do zniesienia procedury nadmiernego deficytu jest, aby dług publiczny liczony w relacji do PKB obniżał się dostatecznie i zbliżał się do wartości odniesienia (60% PKB) w zadowalającym tempie. Górny próg zadłużenia określony traktatem z Maastricht nie był przestrzegany przez niektóre z państw unijnych zarówno w latach 90., jak i po wejściu do strefy euro. Światowy kryzys finansowy ujawnił, że te państwa strefy euro nie miały stosownej rezerwy w zakresie możliwości dodatkowego zaciągnięcia długu publicznego w kryzysowej sytuacji. Dotyczy to w szczególności państw unijnych charakteryzujących się niską konkurencyjnością międzynarodową własnych gospodarek. Zadłużenie publiczne tych państw stanowi poważne wyzwanie dla skutecznego funkcjonowania strefy euro.

Przed rozprzestrzenieniem się w 2008 r. kryzysu finansowego nie traktowano zadłużenia jako zagrożenia dla rozwoju gospodarczego krajów rozwiniętych. W warunkach gospodarki rynkowej dług stanowi istotny czynnik finansowania rozwoju kraju. Naturalną rzeczą jest więc, że gospodarka prywatna rozwija się przy wykorzystaniu finansowania obcego, czyli zaciąga dług. Otwartą kwestią pozostaje, w jakim zakresie może się zadłużyć państwo.

W ekonomii klasycznej uważano, że państwo w zasadzie nie powinno mieć długów, chyba że zachodzą nadzwyczajne zdarzenia, np. wojny. Tak więc dług państwowy Wielkiej Brytanii w 1913 r. wynosił 656 mln GBP, co stanowiło ok. 28,5% dochodu narodowego, ale w 1923 r. zadłużenie wzrosło już do ok. 203% dochodu, a po II wojnie światowej (w 1946 r.) wyniosło 283% dochodu. Natomiast w USA zadłużenie państwa wynosiło w 1916 r. zaledwie 1,2 mld USD (ok. 3% dochodu

¹ W opracowaniu obejmującym analizę zadłużenia państw tworzących Unię Europejską przed utworzeniem strefy euro (UE-15) pomieto w tabeli 1 Luksemburg ze względu na brak porównywalnych danych, a także specyfikę tego niewielkiego kraju. Jednocześnie dla celów porównawczych (jako punkt odniesienia) podano dane o sytuacji fiskalnej USA.

narodowego), w 1920 r. – 23,5 mld USD (34,4% dochodu), a w 1929 r. – 16,3 mld USD (18,6% dochodu). W 1945 r. dług państwowy USA wzrósł do 278,7 mld USD i stanowił 153,8% dochodu narodowego, ale odsetki od tego długu wynosiły zaledwie 2,26% tego dochodu².

1. Podejście teoretyczne do kwestii zadłużenia publicznego

P. Samuelson i W. Nordhaus sprowadzili podejście klasyczne w odniesieniu do polityki fiskalnej państwa do trzech kwestii („komunałów naszych przodków”):

- finanse publiczne należy traktować jak finanse rodziny,
- budżet powinien być zrównoważony rokrocznie,
- dług publiczny jest ciężarem prowadzącym do korupcji absolutnej³.

Przełom w tym zakresie dokonał się wraz z teorią J.M. Keynesa, który postulował zaciągnięcie długu publicznego wyłącznie w celu likwidacji bezrobocia. Jednocześnie przywiązywał dużą wagę do obniżenia stopy procentowej w celu pobudzenia inwestycji oraz do utrzymania zaufania w życiu gospodarczym. Przy nadmiernym zadłużeniu publicznym spadłoby zaufanie na rynku finansowym do rządu, a jednocześnie wzrastałyby rynkowe stopy procentowe⁴. Keynes nie rozważał w swoim głównym dziele problemu zadłużenia publicznego, jego długookresowych skutków dla gospodarki. Podkreślił jednak, że „jeśli naszemu centralnemu kierownictwu uda się doprowadzić całkowite rozmiary produkcji do poziomu możliwie najdokładniej odpowiadającego pełnemu zatrudnieniu, to od tej chwili teoria klasyczna nabierze znowu mocy”⁵. Na podstawie tych stwierdzeń można wysnuć wniosek, że J.M. Keynes uważał, że do nadmiernego zadłużenia publicznego nie może dojść ze względu na skutki dla stóp procentowych i wzrostu gospodarczego. W latach 50. i 60. XX w. kraje rozwinięte przestrzegały zaleceń w tym zakresie J.M. Keynesa, gdyż zadłużenie publiczne (narosłe w efekcie finansowania działań wojennych) sukcesywnie spadało, a stopy procentowe kształtowały się na stosunkowo niskim poziomie. W latach 70. pojawił się w krajach rozwiniętych problem stagflacji. Wówczas R. Mundell zaproponował, ażeby występującą inflację zwalczać restrykcyjną polityką pieniężną, a stagnację gospodarczą przezwyciężyć przy zastosowaniu ekspansywnej polityki fiskalnej. Powyższe stanowisko R. Mundella dało podwaliny pod rozwijaną w następnych latach głównie przez

² P.A. Samuelson, *Volkswirtschaftslehre*, B.I., Bund-Verlag, Koeln 1965, s. 454 (tłum. 5 wyd. z 1961 r.).

³ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia 1*, PWN, Warszawa 1995, s. 525 (tłum. 12 wyd. z 1985 r.).

⁴ J.M. Keynes przywiązywał dużą wagę do stopy procentowej jako parametru kształtującego skłonność do inwestowania. Temu zagadnieniu poświęcona jest księga IV *Ogólnej teorii...* Zob.: J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1985, s. 159–281.

⁵ *Ibidem*, s. 411.

A. Laffera ekonomię podaży⁶. A. Laffer uważał, że ekspansja fiskalna polegająca na obniżce podatków przyczyni się do pobudzenia wzrostu gospodarczego, co przełoży się następnie na wzrost wpływów budżetowych (słynna krzywa Laffera).

Po opublikowaniu w 1974 r. przez R. Barro teoretycznego artykułu dotyczącego równoważności ricardiańskiej⁷ rozpoczęła się w następnych latach wśród teoretyków ekonomii dyskusja w odniesieniu do finansowania deficytu budżetowego poprzez zaciągnięcie dodatkowego długu publicznego. Z równoważności ricardiańskiej wynika hipoteza o neutralności długu publicznego, czyli stwierdzenie, że finansowanie deficytu budżetowego poprzez podwyżkę podatków jest równoważne finansowaniu deficytu poprzez zaciągnięcie długu publicznego⁸.

Z hipotezy o neutralności długu publicznego wynika też odwrotny wniosek, że można zaciągnąć dług publiczny w celu sfinansowania deficytu budżetowego wywołanego obniżką podatków dochodowych. Zwolennicy ekonomii podażowej uznali, że obniżka podatków będzie korzystnym bodźcem dla pobudzenia inwestycji, co przełoży się na wzrost gospodarczy⁹. Ta koncepcja legła u podstaw polityki ekonomicznej ekipy R. Reagana. W praktyce polityka Reaganomics przyczyniła się do znacznego wzrostu długu publicznego USA. Dług rządu federalnego wzrósł z poziomu 33,5% PKB w 1980 r. do poziomu 66,3% w 1992 r.¹⁰ Zwolennicy ekonomii podaży stali na stanowisku znacznego ograniczenia roli państwa w gospodarce. Traktowali więc obniżenie dochodów budżetowych poprzez obniżkę podatków jako sposób na wymuszenie redukcji wydatków publicznych w przyszłości¹¹. Reaganomikę zaczęto traktować w publicystyce i w polityce informacyjnej jako receptę na wzrost gospodarczy.

⁶ Ekonomia podaży była nie tylko teorią ekonomiczną, lecz także ideologią i ruchem społecznym, co znalazło odzwierciedlenie w polityce gospodarczej USA w latach 80. Zob.: L. Filipowicz, *Amerykańska ekonomia podaży*, INE PAN, Poltext, Warszawa 1992, s. 20–27.

⁷ R.J. Barro, *Are Government Bonds Net Wealth*, „Journal of Political Economy” 1974, 82/6, s. 1095–1117. Obszerne omówienie podejścia R. Barro i jego krytykę dokonaną wówczas głównie przez J. Tobina zawiera monografia M. Krawczyka, *O neutralności długu publicznego. Wokół ricardiańskiego teorematu ekwiwalentności – R. Barro, J. Tobin i inni*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007, s. 164. Można w tym zakresie dostrzec istotną zbieżność hipotezy o neutralności długu publicznego z teorią struktury kapitałowej przedsiębiorstw Modiglianiego-Millera. Zob.: F. Modigliani, M.H. Miller, *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, „American Economic Review”, 48, June 1958, s. 261–297.

⁸ R. Barro uważał, że obniżka podatków nie wywoła efektu majątkowego, gdyż społeczeństwo zwiększy oszczędności, aby z góry zabezpieczyć się przed oczekiwaną w następnym okresie podwyżką podatków niezbędną według Barro dla spłaty zaciągniętego wcześniej długu.

⁹ P.A. Samuelson i W.D. Nordhaus określili ekonomię podaży jako ultraklasyczne podejście do teorii ekonomii. Autorzy ci podkreślili, że w okresie 1980–1996 średnioroczny produkt potencjalny USA wzrastał zaledwie w tempie 2,3%, podczas gdy w latach 60. wzrost ten wynosił 3,6%, a w latach 70. – 3,1%. Autorzy ci stwierdzili, że w istocie rzeczy w latach 80. prowadzono ekspansywną politykę fiskalną „ubraną w podażową szatę”. Zob.: *Ekonomia*, t. 2, wyd. II zmienione, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 418–422 (tłum. 16 wyd. z 1998 r.).

¹⁰ Dane z *Economic Report of the President 1994* przytoczono z pracy M. Krawczyka, *O neutralności...*, op.cit., s. 142.

¹¹ R.E. Hall, J.B. Taylor, *Makroekonomia. Teoria, funkcjonowanie i polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 400.

2. Zadłużenie publiczne wybranych państw unijnych w okresie 1970–1990

W latach 50. i 60. kraje zachodnie istotnie zredukowały wysokie powojenne zadłużenie publiczne. Wskaźnik zadłużenia publicznego (dług brutto liczony w relacji do nominalnego PKB) w 1970 r. wynosił w Niemczech 17,8%, w Hiszpanii 14,7%, Finlandii 11,5%, Japonii 11,1%, Grecji 17,9%, we Włoszech 37,2%, a w USA 46,5%. Relatywnie wysokie zadłużenie sektora publicznego wykazywała wówczas Belgia – 60% i Wielka Brytania – 77,9% nominalnego PKB. O ile w latach 70. znaczne obniżenie wskaźnika zadłużenia publicznego zanotowała tylko Wielka Brytania (do poziomu 52,3% PKB w 1980 r.), a w USA spadło w niewielkim zakresie (do 42,6% PKB), to w pozostałych wymienionych krajach (z wyjątkiem Finlandii) wskaźnik zadłużenia wzrósł, przy czym najsilniej w Japonii (o ok. 40 punktów procentowych) oraz we Włoszech i w Irlandii (o ok. 20 punktów procentowych)¹².

Okres lat 70. był dla gospodarki światowej stosunkowo trudny ze względu na załamanie się międzynarodowego systemu walutowego z Bretton Woods (zapewniającego okresowo stałe kursy walutowe – mechanizm *adjustable peg*) oraz dwa szoki naftowe, po których wystąpiło załamanie koniunktury w państwach rozwiniętych. Ogólna sytuacja gospodarcza poszczególnych krajów miała bez wątpienia wpływ na wzrost zadłużenia publicznego¹³. W latach 70. narastało zadłużenie zagraniczne szeregu państw rozwijających się. Gdy pod koniec tej dekady stopy procentowe zostały drastycznie podniesione przez USA i inne państwa wierzycielskie, wówczas wiele zadłużających się za granicą krajów znalazło się w pułapce zadłużenia. Rozwiązanie nadmiernego zadłużenia zewnętrznego stało się jednym z głównych problemów gospodarki światowej lat 80.¹⁴ Nadmierne zadłużenie zewnętrzne państwa rodzi o wiele większe problemy w porównaniu z zadłużeniem wewnętrznym¹⁵, czyli zaciągnięciem zobowiązań przez państwo u własnych obywateli.

W latach 80. Irlandia, Grecja, Włochy i Belgia (a w nieco mniejszym zakresie także Portugalia) prowadziły niezmiernie ekspansywną politykę fiskalną przy utrzymywaniu stosunkowo wysokiego poziomu wydatków publicznych (liczonych

¹² EC, *Statistical Annex of European Economy*, Autumn 2012, s. 184–185.

¹³ Należy mieć na względzie, że wskaźnik zadłużenia liczony w relacji do nominalnego PKB odzwierciedla nie tylko wzrost obciążenia gospodarki zadłużeniem publicznym. Jego wysokość zależy też od kształtowania się nominalnego PKB, czyli zależy od wskaźnika realnego wzrostu i deflatora cen PKB. W praktyce jest on jednak powszechnie wykorzystywany, gdyż lepszej miary zadłużenia nie ma.

¹⁴ Patrz: A. Budnikowski, *Zadłużenie jako problem globalny*, PWE, Warszawa 1991, s. 231.

¹⁵ W przypadku zadłużenia zagranicznego dany kraj musi wygospodarowywać nadwyżki obrotów bieżących bilansu płatniczego i w ten sposób pozyskiwać na bieżąco środki dewizowe na spłatę zadłużenia.

w relacji do PKB). Znaczny wzrost poziomu wydatków publicznych nastąpił także w Danii i w Holandii. Na drugim biegunie znajdowała się gospodarka fińska, w której zarówno w latach 70., jak i 80. odnotowywano rokrocznie nadwyżki dochodów nad wydatkami sektora finansów publicznych. Z kolei w Niemczech, Francji i Austrii prowadzono stosunkowo zrównoważoną politykę fiskalną. Efekty tej polityki znalazły swoje odzwierciedlenie w poziomie zadłużenia publicznego.

Z danych tabeli 1 wynika, że w krajach prowadzących ekspansywną politykę fiskalną wyraźnie narastało zadłużenie publiczne. Największy przyrost wskaźnika długu w latach 80. dokonał się w Belgii i Grecji (o ok. 50 punktów procentowych), a także w Irlandii, we Włoszech i w Holandii. Znaczny przyrost zadłużenia w pierwszej połowie lat 80. odnotowano też w Danii, Portugalii, Hiszpanii, Szwecji i w Austrii. W tych państwach dalsze narastanie długu po 1985 r. zostało jednak zatrzymane. Dania i Szwecja, a następnie Irlandia dołączyły do Wielkiej Brytanii prowadzącej w latach 80., w szczególności po 1987 r., politykę oddłużania państwa.

Tabela 1. Zadłużenie publiczne brutto i oprocentowanie długu państw unijnych i USA w okresie 1970–1990 (w % nominalnego PKB)

Kraj	Zadłużenie publiczne brutto/PKB					Oprocentowanie długu/PKB				
	1970	1980	1985	1987	1990	1970	1980	1985	1987	1990
Irlandia	48,6	68,2	99,3	111,5	92,0	b.d.	b.d.	9,6	9,1	7,7
Grecja	17,9	22,5	48,3	56,4	71,7	0,9	2,4	5,0	6,6	9,0
Włochy	37,2	56,6	80,2	88,2	94,3	b.d.	4,4	8,4	7,9	10,0
Belgia	60,0	74,0	115,0	124,5	125,6	3,4	6,4	10,4	10,0	11,6
Holandia	b.d.	45,3	69,7	74,0	76,8	2,9	3,7	6,2	6,1	5,8
Dania	13,0*	39,1	74,7	62,2	62,0	1,3	3,7	9,3	7,8	6,6
Szwecja	26,8	39,4	61,0	53,3	41,2	b.d.	b.d.	3,0	1,7	0,1
Finlandia	11,5	11,3	16,0	17,9	14,0	b.d.	1,0	1,8	1,6	1,4
Niemcy	17,8	30,3	39,5	40,7	41,3	0,9	2,1	2,9	2,7	2,6
Francja	b.d.	20,7	30,6	33,4	35,2	b.d.	1,2	2,5	2,5	2,7
Austria	18,5	35,4	48,0	56,1	56,2	b.d.	2,4	3,4	3,8	3,4
Hiszpania	14,7	16,5	41,4	43,1	42,7	b.d.	b.d.	0,8	3,2	3,2
Portugalia	13,6**	29,5	56,5	54,4	53,3	b.d.	2,4	6,3	7,0	7,9
Wielka Brytania	77,9	52,3	51,4	47,4	33,0	4,0	4,9	5,1	4,5	3,6
USA	46,5	42,6	56,2	61,4	64,4	2,3	3,1	4,8	4,7	4,9

Objaśnienia: dane wg procedury nadmiernego deficytu dla USA wg SNA 93; oprocentowanie netto dla Szwecji i Hiszpanii.

* Zadłużenie Danii w 1971 r.

** Zadłużenie Portugalii w 1973 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EC, *Statistical Annex of European Economy*, AUTUMN 2012 i „OECD Economic Outlook” 2001, Vol. 2, 70, December 2001.

W latach 80. była prowadzona w Niemczech dyskusja teoretyczna nad problemem zadłużenia publicznego¹⁶. Wskazywano przy tym, że hipoteza o neutralności długu nie znalazła empirycznego potwierdzenia. Podkreślano także, że polityka fiskalna w warunkach recesji może okazać się skuteczna nawet przy występowaniu efektu wypychania¹⁷. Polityka gospodarcza lat 80. była w krajach rozwiniętych w pewnym zakresie pod wpływem nowych nurtów w ekonomii. W każdym razie dalszy wzrost wskaźnika zadłużenia publicznego został w drugiej połowie lat 80. zahamowany nie tylko w Niemczech, Hiszpanii i w Portugalii, lecz także niektóre z państw zachodnioeuropejskich weszły wówczas na ścieżkę zmniejszania zadłużenia publicznego.

3. Sytuacja fiskalna i zadłużenie publiczne państw UE-15 po 1990 r.

Z początkiem lat 90. wiele krajów zachodnioeuropejskich znalazło się pod presją kryzysu gospodarczego. Polityka fiskalna została wówczas złagodzona i w efekcie wydatki publiczne (w relacji do nominalnego PKB) wzrosły. Szczególnie dotkliwie kryzys odczuły kraje skandynawskie. W Szwecji wydatki publiczne osiągnęły w 1993 r. poziom 71,7% PKB, a w Finlandii – 64,9% PKB.

Koniunktura w latach 1996–2000 ukształtowała się już w Europie Zachodniej korzystnie, co przełożyło się na wyniki sektora finansów publicznych. Jednocześnie poszczególne kraje osiągnęły pozytywne efekty fiskalne podejmowane w związku z koniecznością spełnienia kryteriów konwergencji nominalnej.

Dokonana w 1998 r. ocena stopnia osiągnięcia kryteriów konwergencji wskazała, że tylko Grecja nie spełniła w 1997 r. kryterium deficytu sektora publicznego¹⁸. Krótkookresowe zacieśnienie fiskalne przy korzystnej koniunkturze gospodarczej umożliwiło pozostałym krajom formalnie spełnić to kryterium w następnym roku.

¹⁶ Wówczas toczono dyskusję nie tylko w odniesieniu do kwestii neutralności długu, lecz także wokół problemu efektu wypychania, który może wyeliminować pozytywne skutki krótkookresowe ekspansywnej polityki fiskalnej, kryzysu państwa podatków czy też granic zadłużenia państwa. Problemy te omawiano szeroko na konferencji w Kolonii w 1982 r. Zob.: *Staatsfinanzierung im Wandel*, (Schriften des Vereins fuer Socialpolitik, Band 134), red. K.-H. Hansmeyer, Duncker & Humboldt, Berlin 1983, s. 877.

¹⁷ Zob.: A. Oberhausen, *Das Schuldenparadox*, Jahrbuecher fuer Nationaloekonomie und Statistik, Band 200, Heft 4, Juli 1985, s. 333–348 oraz G. Aschinger, *Probleme der Staatsverschuldung*, Jahrbuecher fuer Nationaloekonomie und Statistik, Band 200, Heft 6, November 1985, s. 582–601.

¹⁸ Gdyby do oceny kryterium deficytu sektora GG przyjęto dane za 1996 r., wówczas z 15 ocenianych państw (UE-15) to kryterium (deficyt nie większy niż 3% PKB) spełniały tylko Dania, Irlandia, Luksemburg i Holandia. Zob.: *Convergence Report*, EMI, March 1998, s. 25.

Z tabeli 2 wynika, że w okresie poprzedzającym rozprzestrzenianie się światowego kryzysu finansowego (do 2007 r.) analizowane kraje można podzielić na trzy grupy, oceniając je z punktu widzenia poziomu długu publicznego, tj.:

- kraje, w których zadłużenie publiczne wyraźnie spadało,
- kraje o ustabilizowanym wskaźniku zadłużenia publicznego,
- kraje o rosnącym poziomie długu.

Do pierwszej grupy krajów należały: Irlandia – spadek wskaźnika o 68 punktów procentowych, Dania – o 53 punkty, Belgia – o 50 punktów, Holandia – o 33 punkty, Szwecja – o 31 punktów. Umiarkowany spadek zadłużenia zanotowały: Hiszpania – o 21 punktów, Finlandia – o 20 punktów, Włochy – spadek o 12 punktów.

Wskaźnik zadłużenia pozostawał na stabilnym poziomie w Luksemburgu, Austrii i w zasadzie w Wielkiej Brytanii. Wzrost długu (trzecia grupa krajów) zanotowano natomiast w Portugalii – o 24 punkty, Niemczech – o 20 punktów, Francji – o 18 punktów, a w Grecji – o 8 punktów procentowych.

Tabela 2. Zadłużenie brutto sektora finansów publicznych wybranych państw unijnych i USA w okresie 1993–2013 (w % nominalnego PKB)

Kraj	1993	1995	1997	2000	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Grecja	99,2	97,9	97,5	104,4	98,3	101,2	107,2	112,9	129,7	148,3	170,3	156,9	175,2
Portugalia	54,6	59,2	55,5	50,7	59,4	67,7	68,4	71,7	83,7	94,0	108,3	123,6	123,0
Irlandia	92,9	80,1	63,5	35,1	30,7	27,3	25,0	44,5	64,8	92,1	106,4	117,6	123,3
Włochy	115,1	120,9	117,4	108,5	103,9	105,7	103,3	106,1	116,4	119,3	120,8	127,0	131,4
Belgia	134,1	130,2	122,5	107,8	98,4	92,0	84,0	89,2	95,7	95,5	97,8	99,6	101,4
Hiszpania	57,2	63,3	66,2	59,4	48,8	43,2	36,3	40,2	53,9	61,5	69,3	84,2	91,3
Francja	46,0	55,4	59,4	57,4	63,2	66,7	64,2	68,2	79,2	82,4	85,8	90,2	94,0
Niemcy	45,8	55,6	59,8	60,2	64,4	68,5	65,2	66,8	74,5	82,4	80,4	81,9	81,1
Austria	60,9	68,2	64,1	66,2	65,3	64,2	60,2	63,8	69,2	72,0	72,5	73,4	73,8
Luksemburg	6,0	7,4	7,4	6,2	6,1	6,1	6,7	14,4	15,3	19,2	18,3	20,8	23,4
Finlandia	55,3	56,6	53,9	43,8	44,5	41,7	35,2	33,9	43,5	48,6	49,0	53,0	56,2
Holandia	78,5	76,1	68,2	53,8	52,0	51,8	45,3	58,5	60,8	63,1	65,5	71,2	74,6
Dania	80,1	72,6	65,4	52,4	47,2	37,8	27,1	33,4	40,7	42,7	46,4	45,8	45,0
Szwecja	70,0	72,8	71,2	53,9	51,7	50,4	40,2	38,8	42,6	39,4	38,4	38,2	40,7
Wielka Brytania	44,0	50,9	49,4	41,1	39,1	42,2	44,2	52,3	67,8	79,4	85,5	90,0	95,5
USA	73,0	71,6	68,2	55,1	60,7	68,2	67,5	76,5	90,1	99,2	103,5	109,6	112,3
EA-12	65,0	72,4	73,6	69,5	69,6	70,8	66,9	70,9	80,6	86,3	88,8	93,6	95,2

Objaśnienia: dla 2012 r. dane wstępne, dla 2013 r. – prognoza. EA-12 oznacza strefę euro do 2006 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EC, *Statistical Annex of European Economy*, AUTUMN 2012 oraz raportu EC, *European Economic Forecast. Spring 2013*, „European Economy” 2013, No. 2 (dane z 23.04.2013).

Po wystąpieniu kryzysu finansowego na świecie zadłużenie publiczne zaczęło w analizowanych państwach wzrastać (z wyjątkiem Szwecji, gdzie poziom wskaźnika zadłużenia w zasadzie nie uległ zmianie). Komisja Europejska szacuje, że w 2013 r. najniższy wzrost wskaźnika długu w porównaniu do 2007 r. wyniesie w Niemczech, Luksemburgu, Belgii i Danii (o 16–18 punktów procentowych), a niewiele więcej w Finlandii (o 21 punktów). We Włoszech, Holandii i Francji oczekuje się przyrostu długu rządu 28–30 punktów procentowych, natomiast w pozostałych państwach unijnych przyrost wskaźnika długu przekroczy 50 punktów procentowych. Chociaż w Irlandii przyrost tego wskaźnika wynosi ok. 98 punktów, to jednak nastąpił on z niskiego poziomu (25% PKB w 2007 r.) i oczekuje się, że w 2014 r. irlandzki rząd może powrócić do pozyskiwania środków finansowych na międzynarodowym rynku finansowym. Natomiast w Grecji przyrost wskaźnika długu wyniesie mniej niż w Irlandii, bo ok. 68 punktów, ale z niezmiernie wysokiego poziomu oraz przy zainicjowanym w 2012 r. umorzeniu długu publicznego wobec instytucji prywatnych o 105 mld euro. Grecka gospodarka jest bez wątpienia najsłabszym ogniwem strefy euro.

4. Przyczyny wzrostu zadłużenia publicznego

Przyczyny wysokiego obecnie zadłużenia poszczególnych państw unijnych mają różny charakter. Tak więc w przypadku Włoch, Belgii, Irlandii i Grecji zaczęto w latach 80. wykorzystywać w coraz szerszym zakresie finansowanie rosnących publicznych wydatków bieżących oraz wydatków kapitałowych (głównie odsetek od długu) poprzez dodatkowo zaciągany dług publiczny. Na podobną ścieżkę wkroczyły w latach 80. takie kraje jak Dania, Holandia, a w nieco mniejszej skali – Portugalia i Hiszpania. Z powyższych państw tylko Irlandia weszła pod koniec lat 80. na ścieżkę oddłużania państwa. Zdecydowane obniżenie wskaźnika długu dokonało się w Irlandii dopiero w drugiej połowie lat 90., gdy pozytywne efekty zaczęła przynosić polityka proekspansyjnego rozwoju wsparta instrumentami finansowymi dla inwestorów zagranicznych oraz środkami pozyskiwanymi z unijnych funduszy strukturalnych.

Kryzys gospodarczy z początku lat 90. spowodował generalnie wzrost zadłużenia publicznego. Jednocześnie stopy procentowe były wówczas w państwach unijnych na wysokim poziomie¹⁹. Wysokie stopy procentowe powodowały, że odsetki od długu publicznego stanowiły wówczas istotne obciążenie dla gospodarki narodowej.

¹⁹ Długoterminowa stopa procentowa w państwach strefy euro (EA-12) wynosiła w 1990 r. średnio 10,9%, a w 1995 r. – 8,9%, w Grecji odpowiednio 24,1% (w 1992 r.) i 17,0%, w Portugalii – 15,4% i 11,5% a w Irlandii – 10,1% i 8,3%. Zob.: EC, *Statistical Annex of European Economy*, AUTUMN 2012.

W tabeli 3 przedstawiono w perspektywie długookresowej obciążenia państw objętych aktualnie programem dostosowawczym „trojki” na tle obciążeń z tego tytułu Finlandii, Holandii oraz średniej wartości dla państw strefy euro (EA-12).

Tabela 3. Odsetki od zadłużenia publicznego w wybranych państwach unijnych i EA-12 w latach 1990–2012 (w relacji do PKB w %)

Kraj	1990	1993	1995	1997	2000	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Grecja	9,0	11,4	11,3	9,4	7,4	5,0	4,5	4,5	5,0	5,2	5,8	7,1	5,4
Portugalia	7,9	7,2	5,6	3,7	2,9	2,6	2,6	2,9	3,0	2,8	2,9	4,0	4,5
Irlandia	7,7	6,5	5,2	4,1	2,0	1,3	1,1	1,0	1,3	2,0	3,2	3,3	4,0
Finlandia	1,4	4,4	3,9	4,2	2,8	1,7	1,5	1,5	1,4	1,1	1,1	1,1	1,1
Holandia	5,8	6,1	5,6	4,9	3,7	2,6	2,3	2,2	2,2	2,2	2,0	2,0	2,0
EA-12	–	–	5,4	5,0	3,9	3,3	3,0	3,0	3,1	2,9	2,9	3,1	3,2

Objaśnienia: odsetki łącznie z transakcjami swap i FRA.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EC, *Statistical Annex of European Economy*, AUTUMN 2012.

Obciążenia z tytułu odsetek od długu w Belgii i Włoszech kształtowały się w początkowym okresie lat 90. na podobnym poziomie jak w Grecji²⁰. Ze względu na zakres obciążeń krajów wysoko zadłużonych płatnościami z tytułu odsetek istotnym celem polityki gospodarczej lat 90. było spełnienie kryteriów konwergencji i wejście do strefy euro. Pomimo znacznego przyrostu poziomu zadłużenia w poszczególnych krajach unijnych wraz z rozszerzaniem się kryzysu finansowego, to jednak dzięki niskim stopom procentowym w strefie euro płatności z tytułu odsetek (w relacji do PKB) nie wzrosły. Poziom obciążeń odsetkowych państw objętych programami pomocowymi wynikał z uzgodnień dokonanych w tym zakresie z „trojką”.

Czynnikiem wskazującym na zagrożenia z tytułu zadłużenia publicznego jest efekt bliźniaczych deficytów. Narastanie długu publicznego jest rezultatem kumulujących się deficytów sektora finansów publicznych. Przykłady Grecji, Portugalii, a ostatnio także Cypru wskazują, że kraj, w którym jednocześnie występuje od dłuższego czasu znaczny deficyt obrotów bieżących bilansu płatniczego, staje się w istotnej mierze zagrożony pułapką zadłużenia publicznego. Gospodarki Grecji i Portugalii cechuje znaczny deficyt obrotów bieżących, który pogłębił się wraz z wejściem tych państw do strefy euro. Po akcesji do strefy euro wzrósł też wskaźnik deficytu obrotów bieżących w Hiszpanii i na Cyprze.

²⁰ W 1990 r. odsetki w Belgii stanowiły 11,6% PKB, a we Włoszech 10% PKB (tabela 1), w 1993 r. odpowiednio 10,8% i 12,6%, natomiast w 1995 r. – 8,9% w Belgii oraz 11,5% PKB we Włoszech. Na podobnym poziomie do Grecji kształtowało się obciążenie odsetkami tych krajów w następnych latach.

Chroniczny deficyt obrotów bieżących wskazuje przede wszystkim na niską konkurencyjność międzynarodową kraju. Znamienne jest w tym przypadku, że Irlandia traktowana w latach 90. jako „celtycki tygrys” dynamicznie rozwijała eksport i w okresie 1992–1999 wykazywała nadwyżkę w obrotach bieżących bilansu płatniczego. Od 2000 r. zaczął stopniowo narastać deficyt tych obrotów. Konkurencyjność cenowa gospodarki irlandzkiej w okresie 2007–2009 w porównaniu z I kwartałem 1999 r. mierzona realnym efektywnym kursem walutowym (deflowanym indeksem cen konsumpcyjnych) obniżyła się o 21,1%²¹.

Gospodarki grecka i portugalska są mało konkurencyjne, ale dzięki przynależności do strefy euro mogły przez wiele lat prowadzić politykę „jazdy na gapę”, czyli sprawnie funkcjonować przy braku równowagi wewnętrznej i zewnętrznej. W przypadku Irlandii główną przyczyną załamania gospodarczego była groźba bankructwa czołowych banków irlandzkich w efekcie przeinwestowania i załamania się sektora budownictwa mieszkaniowego. Natomiast Belgia, która od wielu lat wykazuje wysokie zadłużenie publiczne, uzyskuje od 1985 r. stale nadwyżkę w obrotach bieżących bilansu płatniczego. Nie jest też traktowana jako kraj poważnie zagrożony pułapką zadłużenia.

W literaturze przedmiotu nie znajdziemy jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, czy istnieje uzasadniona granica dla zadłużenia publicznego, po której przekroczeniu funkcjonowanie gospodarki zadłużonego kraju zostanie poważnie zakłócone. N. Acocella podkreślił, że granica wzrostu długu jest o tyle istotna, o ile rodzi zagrożenie niewypłacalności państwa²². Państwo w tej sytuacji nie realizuje swoich zobowiązań, a wierzyciele nie są skłonni do dalszego kredytowania potrzeb finansowych państwa.

Ze względu na zadłużenie publiczne rosnące stosunkowo szybko w obliczu kryzysu finansowego (jako efekt ekspansywnej polityki fiskalnej) podjęcie problemu granicy zadłużenia stało się szczególnie aktualne. C. Reinhart i K. Rogoff (RR) wyszli naprzeciw tym oczekiwaniom. W opracowaniu *Growth in a Time of Debt* (*Wzrost w okresie zadłużenia*) wysunęli tezę, że zadłużenie publiczne państw rozwiniętych przekraczające 90% PKB negatywnie wpływa na wzrost gospodarczy²³. Praca była szeroko cytowana nie tylko w USA, gdzie zadłużenie publiczne przekroczyło powyższą granicę w 2009 r., lecz także w państwach unijnych. Polemikę z podejściem

²¹ Zob.: ECB, *Statistics Pocket Book*, September 2013, s. 42.

²² N. Acocella, *Zasady polityki gospodarczej. Wartości metody analizy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 403.

²³ C.M. Reinhart, K.S. Rogoff, *Growth in a Time of Debt*, NBER Working Paper 15639, 2010, <http://www.nber.org/papers/w15639>.

C. Reinhart i K. Rogoffa podjęto już w 2010 r.²⁴ Kwestia prognozy stała się ponownie głośna, gdy pracownicy Political Economy Research Institute (PERI) w 2013 r. opublikowali opracowanie wskazujące na błędy w wyliczeniach RR²⁵. Z weryfikacji dokonanej przez naukowców z PERI wynika, że najkorzystniej dla kształtowania się wzrostu gospodarczego by było, gdyby kraje rozwinięte utrzymywały wskaźnik zadłużenia poniżej 30% PKB. Poniżej tej granicy utrzymywał się wskaźnik długu w większości państw zachodnioeuropejskich w latach 50. i 60. i wówczas też wskaźniki wzrostu gospodarczego tych krajów były najwyższe w okresie powojennym.

W celu ustabilizowania wskaźnika długu deficyt pierwotny sektora GG w relacji do PKB musi zostać zrównoważony nadwyżką stopy wzrostu PKB względem realnej stopy procentowej²⁶. Przy wyższej realnej stopie procentowej od wzrostu gospodarczego dany kraj musi uzyskać równoważną nadwyżkę wskaźnika salda pierwotnego, aby ustabilizować wskaźnik długu. Kraje należące do strefy euro osiągają stosunkowo niskie wskaźniki wzrostu gospodarczego. Dla zredukowania długu publicznego niezbędne jest w tej sytuacji uzyskanie odpowiedniej nadwyżki pierwotnej sektora finansów publicznych.

Literatura cytowana

- Acocella N., *Zasady polityki gospodarczej. Wartości metody analizy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Aschinger G., *Probleme der Staatsverschuldung*, „Jahrbuecher fuer Nationaloekonomie und Statistik”, Band 200, Heft 6, November 1985.
- Barro R.J., *Are Government Bonds Net Wealth*, „Journal of Political Economy” 1974, 82/6.
- Budnikowski A., *Zadłużenie jako problem globalny*, PWE, Warszawa 1991.
- Burda M., Wyplosz Ch., *Makroekonomia. Podręcznik europejski*, wydanie III zmienione, PWE, Warszawa 2013.
- EC, *European Economic Forecast. Spring 2013*, „European Economy”, 2013, No. 2.
- EC, *Statistical Annex of European Economy*, AUTUMN 2012.
- EMI, *Convergence Report*, March 1998.
- Filipowicz L., *Amerykańska ekonomia podaży*, INE PAN, Poltext, Warszawa 1992.

²⁴ J. Irons, J. Bivens, *Government Debt and Economic Growth: Overreaching Claims of Debt „Threshold” Suffer from Theoretical and Empirical Flaws*, Economic Policy Institute Briefing Paper 271, <http://www.epi.org/page/-/pdf/BP271.pdf>. Omówienie polemiki zawarto w pracy: T. Gruszecki, *Świat na długi*, KUL, Lublin 2012, s. 221–232.

²⁵ Th. Herndon, M. Ash, R. Pollin, *Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff*, PERI Workingpaper Series, No. 322, April 2013.

²⁶ Zob.: M. Burda, Ch. Wyplosz, *Makroekonomia. Podręcznik europejski*, wydanie III zmienione, PWE, Warszawa 2013, s. 695–696.

- Gruszecki T., *Świat na długi*, KUL, Lublin 2012.
- Hall R.E., Taylor J.B., *Makroekonomia. Teoria, funkcjonowanie i polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Herndon Th., Ash M., Pollin R., *Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff*, „PERI Workingpaper Series”, No. 322, April 2013.
- Irons J., Bivens J., *Government Debt and Economic Growth: Overreaching Claims of Debt „Threshold” Suffer from Theoretical and Empirical Flaws*, „Economic Policy Institute Briefing Paper” 271, <http://www.epi.org/page/-/pdf/BP271.pdf>.
- Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1985.
- Krawczyk M., *O neutralności długu publicznego. Wokół ricardiańskiego teorematu ekwiwalentności – R. Barro, J. Tobin i inni*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007.
- Modigliani F., Miller M.H., *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, „American Economic Review”, 48, June 1958.
- Oberhausen A., *Das Schuldenparadox*, „Jahrbuecher fuer Nationaloekonomie und Statistik”, Band 200, Heft 4, Juli 1985.
- „OECD Economic Outlook” 2001, Vol. 2, 70, December 2001.
- Reinhart C. M., Rogoff K. S., *Growth in a Time of Debt*, „NBER Working Paper” 2010, 15639, <http://www.nebr.org/papers/w15639>.
- Samuelson P.A., *Volkswirtschaftslehre*, B. I, Bund-Verlag, Köln 1965.
- Samuelson P.A., Nordhaus W. D., *Ekonomia 1*, PWN, Warszawa 1995.
- Staatsfinanzierung im Wandel*, (Schriften des Vereins fuer Socialpolitik, Band 134), red. K.-H. Hansmeyer, Duncker & Humboldt, Berlin 1983.

Evolution of Sovereign Debt in Selected European Union Countries. The Empirical Analysis and Theoretical Aspects

Abstract

This paper examines the development of the fiscal situation of the EU member states (EU-15), referring in the long term to the perception of the state debt issues by the economic theory. From preliminary analysis of data it can be concluded that some of the EU countries had been already overly indebted in the 80s, at the same time economic theory promoted the hypothesis of neutrality of public debt. The threat to the effective functioning of the common currency area in the long-term is the diverse fiscal policies of the Member States, leading to varying degrees of public debt in individual countries. The upper level of indebtedness determined by the Maastricht Treaty was not regarded as an essential requirement of the convergence program by some of the candidate countries

to the euro area in the 90s. The global financial crisis has revealed that some of the euro area countries had no adequate reserves for the possibility of incurring additional debt in a crisis situation. This applies particularly to countries with relatively low international competitiveness of their economies. Public debt of these countries is a major challenge for the effective functioning of the euro area.

Keywords: budget deficit, economic crisis, European monetary union (EMU), European Union, exchange rate, fiscal policy, inflation, public debt, sovereign debt crisis, sovereign debt evolution

Elżbieta Czarny

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Katarzyna Śledziwska

Uniwersytet Warszawski

Co wynika z analizy bilansów obrotów bieżących państw Unii Europejskiej?

Streszczenie

Na temat bilansu obrotów bieżących są formułowane dwie hipotezy o wątpliwym uzasadnieniu. Pierwsza dotyczy zrównoważenia bilansu bieżącego w Unii Europejskiej. Druga odnosi się do prawdziwości hipotezy przesytu oszczędności. W niniejszym opracowaniu weryfikujemy obie hipotezy, analizując dane statystyczne z lat 2005–2012 (w odniesieniu do proporcji sald bilansów bieżących i PKB: 2005–2011). W badaniu sald bilansów obrotów bieżących UE i wybranych państw członkowskich wykorzystujemy dane z bazy MFW *Balance of Payments Statistics*. Analizujemy strukturę rzeczową tych bilansów, koncentrując się na elementach decydujących o ich saldach. Uważamy, że większe zaawansowanie integracji gospodarczej w europejskiej unii walutowej wpływa na wielkość i strukturę bilansów bieżących jej państw członkowskich. Chcemy więc sprawdzić, czy państwa UE nienależące do strefy euro (w tym Polska) mają inne cechy tych bilansów niż członkowie strefy. Analizując determinanty bilansów obrotów bieżących, weryfikujemy również teorię podwójnego deficytu.

Słowa kluczowe: deficyty bliźniacze, deficyt budżetowy, Europejska Unia Walutowa (UGW), kurs walutowy, przesyty oszczędności, rachunek obrotów bieżących

Wstęp

Na temat bilansu obrotów bieżących formułowane są dwie hipotezy o wątpliwym uzasadnieniu. Pierwsza dotyczy zrównoważenia bilansu bieżącego w Unii Europejskiej. Druga odnosi się do prawdziwości hipotezy przesytu oszczędności, zgodnie z którą do państw wysoko rozwiniętych (w tym m.in. do państw UE) napływają nadwyżki oszczędności z Azji i od eksporterów ropy naftowej. Ta analiza służy weryfikacji tych hipotez na podstawie danych statystycznych z lat 2005–2012 (w odniesieniu do proporcji sald bilansów bieżących i PKB: 2005–2011). Ważną kwestią związaną z równowagą bilansu obrotów bieżących i wpływem na nią integracji w ramach strefy euro (SE) jest to, czy zgodnie z założeniami Blancharda i Giavazziego¹ w krajach, w których na początku istnienia SE (1999 r.) notowano deficyty w bilansach obrotów bieżących, nastąpi ich pogłębienie. W badaniu sald bilansów obrotów bieżących UE oraz ich wybranych państw członkowskich wykorzystujemy dane z bazy MFW *Balance of Payments Statistics*. Analizujemy także strukturę rzeczową tych bilansów, wskazując na elementy decydujące o ich saldach. Uważamy, że większe zaangażowanie integracji gospodarczej w europejskiej unii walutowej wpływa na wielkość i strukturę bilansów bieżących jej państw członkowskich. Chcemy więc sprawdzić, czy państwa UE nienależące do strefy mają inne cechy tych bilansów niż członkowie SE. Dzięki temu pokazujemy charakterystyki bilansów państw UE spoza SE, wśród których istotną pozycję zajmują nowe państwa członkowskie, w tym Polska. Analizując determinanty bilansów obrotów bieżących, weryfikujemy również teorię „podwójnego deficytu”.

1. Salda bilansów obrotów bieżących Unii Europejskiej i strefy euro

Z analizy bilansów bieżących UE i SE wynika względna niestabilność ich sald (zob. tabela 1). Choć w latach 2005–2007 i 2009–2011 bilans bieżący strefy euro był zbliżony do zrównoważonego (wahania nie odbiegały od +/- 19 mld USD), jednak w latach 2008 i 2012 odchylenia były duże. I tak, w 2008 r. strefa euro zanotowała deficyt w wysokości 196 mld USD, zaś w 2012 r. – nadwyżkę 148 mld USD. A zatem w badanym okresie amplituda wahań salda bilansu bieżącego SE sięgała 350 mld USD.

¹ O. Blanchard, F. Giavazzi, *Current Account Deficits in the Euro Area: The End of the Feldstein-Horioka Puzzle*, „Brookings Papers on Economic Activity” 2002, Nr 2, s. 148–186.

Analiza bilansu bieżącego SE w latach 2005–2007 sugeruje, że integracja monetarna sprzyja równoważeniu tego bilansu. Jednak kryzys gospodarczy z 2008 r. zweryfikował tę tezę negatywnie. Także wychodzenie z kryzysu okazało się w SE trudniejsze niż w całej UE, gdzie deficyt bilansu bieżącego był mniejszy niż w SE (–174,6 mld USD, czyli o prawie 22 mld USD mniej niż w analogicznym roku w SE), zaś jego likwidacja nastąpiła szybciej, po czym w UE zanotowano również szybszy i większy wzrost nadwyżki (w 2012 r. była ona o prawie 19 mld USD większa niż w strefie euro). Brak narodowej polityki kursowej państw SE nie był zatem korzystny z punktu widzenia wszystkich państw członkowskich.

Względnie niewielkie różnice sald bilansów bieżących UE i SE, zwłaszcza od 2008 r., wynikają z dużego i rosnącego znaczenia SE w całej UE. Należy pamiętać, że liczba państw należących do strefy rośnie, co zwiększa jej względne znaczenie w UE.

Tabela 1. Bilans obrotów bieżących strefy euro i Unii Europejskiej* w latach 2005–2012 (w mld USD)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Strefa euro	19.18079	-0.3277642	24.85872	-196.38323	-14.202108	3.3376014	19.142501	148.24296
UE	-17.429238	-50.694295	-87.680239	-174.58056	10.75726	5.094149	74.746795	167.04782

* Dane dotyczące bilansu bieżącego UE obliczono na podstawie informacji o bilansach bieżących państw członkowskich UE. W 2012 r. dane są zdeformowane z powodu braku informacji o bilansach bieżących Słowacji, Rumunii i Cypru.

Źródło: IFS IMF, 16.09.2013.

2. Składniki bilansów obrotów bieżących Unii Europejskiej i strefy euro

W 2008 r. za duży deficyt bilansu obrotów bieżących strefy euro były odpowiedzialne ujemne salda na rachunkach dochodów wtórnych (–142 mld USD), dochodów pierwotnych (–95,6 mld USD) i obrotów towarowych (–20,5 mld USD) – szerzej zob. tabela 2. Ujemne salda dochodów pierwotnych i obrotów towarowych zanotowano jedynie w 2008 r. W UE głównymi winowajcami były salda: obrotów towarowych (–188,5, czyli prawie dwa razy więcej niż wyniósł drugi największy w badanym okresie deficyt z 2007 r.), dochodów wtórnych (–173,1 mld USD) i dochodów pierwotnych (–27,9 mld USD). Warta uwagi jest obecność deficytu bilansu dochodów wtórnych i w strefie euro, i w całej UE we wszystkich latach badanego

okresu. W obu grupach zanotowano również takie same kierunki zmian tego salda i – w większości lat badanego okresu – wzrost deficytu.

Co więcej, deficyt bilansu bieżącego UE był znacznie mniejszy niż byłby bez dużej nadwyżki w handlu usługami (214,8 mld USD w 2008 r.). W strefie euro ta nadwyżka również wystąpiła, była jednak znacznie mniejsza (61,7 mld USD), a tym samym w mniejszym stopniu decyduje o saldzie bilansu bieżącego strefy.

W strefie euro i w UE odmiennie kształtują się bilanse obrotów towarowych. Wyjątkowe są lata 2008, kiedy obie grupy zanotowały deficyty, i 2012, kiedy uzyskały nadwyżki. W pozostałych latach strefa euro notowała nadwyżki eksportu nad importem, podczas gdy w UE import był trwale większy od eksportu. W latach 2009–2011 ujawniły się kłopoty z utrzymaniem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej UE i SE. Nadwyżki bilansu obrotów towarowych SE dość systematycznie spadają, zaś deficyt UE rośnie. Różnica sald bilansów obrotów bieżących pośrednio pokazuje pozycję nowych państw członkowskich i innych państw UE nienależących do SE w handlu międzynarodowym. Wykazują one duży łączny deficyt handlowy, nie są więc w stanie sfinansować trwałej zależności od importu zdolnością do eksportu własnych towarów.

Szczególnie dobry dla UE i SE był 2004 r., kiedy państwa Europy Środkowej i Wschodniej wraz z Cyprem i Maltą zostały członkami ugrupowania. Później było gorzej, ponieważ udziały UE i strefy euro w światowym eksporcie zmniejszyły się już przed kryzysem gospodarczym. W roku uważanym za dno kryzysu (2009) udział UE w światowym eksporcie nie uległ zmianie w porównaniu z 2008 r., zaś udział strefy euro nawet nieco wzrósł. Jednak zapaść zanotowano już rok wcześniej, w 2008 r.² Także deficyty bilansów obrotów towarowych były największe w 2008 r. (w przypadku UE w kolejnych dwóch latach znacznie się zmniejszyły, zaś w SE powstała nadwyżka³).

W 2012 r. strefa euro zanotowała nadwyżkę salda obrotów bieżących. Głównym sprawcą była nadwyżka w obrotach towarowych. Wyniosła ona aż 128 mld USD (czyli tylko o 20 mld USD mniej niż nadwyżka bilansu bieżącego) i była prawie dwukrotnie wyższa od nadwyżki z 2007 r., największej w badanym okresie przed 2012.

Również wówczas, gdy analizujemy bilans bieżący nie w wartościach bezwzględnych, lecz w proporcji do PKB, widzimy duże różnice między tymi wielkościami wśród państw członkowskich UE (zob. rysunek 1). Tym razem badanie dotyczy lat 2005 (początek całego badania i pierwszy pełny rok w UE nowych państw członkowskich, w tym Polski) i 2011 (ostatni rok z dostępnymi pełnymi danymi). W 2005 r. największą nadwyżkę salda bilansu bieżącego względem PKB zanotował Luksemburg (11,7%). Drugie miejsce zajęła Holandia (7,3%), kolejne zaś – Szwecja (ok. 6,8%) i Niemcy

² Szerzej zob. E. Czarny, K. Śledziwska, *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu. Wnioski dla Polski*, PWE, Warszawa 2012, s. 109 i nast.

³ *Ibidem*, s. 120.

(ok. 5,1%). W sumie 8 z 27 państw członkowskich miało nadwyżki bilansu bieżącego, pozostałe zaś – deficyty. Względnie duże (przewyższające 10%) deficyty notowały nowe państwa członkowskie (wyjątkiem była Słowenia) i większość państw z grupy PIIGS (poza Włochami i Irlandią, których deficyty nie przekroczyły 3,5% PKB).

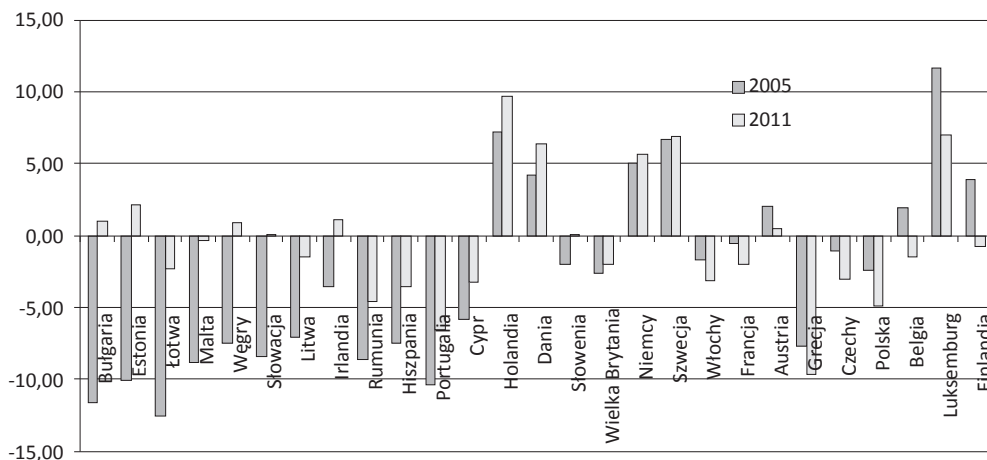
Tabela 2. Struktura bilansu obrotów bieżących Unii Europejskiej^{*} i strefy euro w latach 2005–2012 (w mld USD)

	Saldo	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
UE	saldo obrotów towarowych	-9,0	-85,8	-98,5	-188,5	-15,9	-48,0	-64,6	73,6
UE	saldo handlu usługami	109,1	151,6	195,1	214,8	188,1	208,4	271,1	262,4
UE	saldo dochodów pierwotnych	-0,1	7,7	-28,0	-27,9	5,4	29,0	56,7	18,8
UE	saldo dochodów wtórnych	-117,4	-124,1	-156,4	-173,1	-166,9	-184,3	-188,5	-187,8
SE	saldo obrotów towarowych	65,4	29,3	75,8	-20,5	46,5	22,7	9,1	128,8
SE	saldo handlu usługami	41,0	46,0	57,9	61,7	61,5	72,6	102,0	116,5
SE	saldo dochodów pierwotnych	4,8	24,6	11,3	-95,6	13,5	53,6	57,0	41,5
SE	saldo dochodów wtórnych	-92,1	-100,2	-120,2	-142,0	-135,7	-145,6	-149,0	-138,7

^{*} Dane dotyczące bilansu bieżącego UE obliczono na podstawie informacji o bilansach bieżących państw członkowskich UE. W 2012 r. te dane są zdeformowane z powodu braku informacji o bilansach bieżących Słowacji, Rumunii i Cypru.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Balance of Payments Statistics (BOP), 18.09.2013.

Rysunek 1. Salda obrotów bieżących w proporcji do PKB państw członkowskich UE w latach 2005 i 2011 w procentach^{*} oraz zmiany tych proporcji w badanych latach w punktach procentowych według największych zmian



^{*} Żeby podkreślić, czy saldo bilansu bieżącego danego państwa jest dodatnie czy ujemne, podajemy udziały procentowe, pozostawiając znaki odpowiednich sald.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Balance of Payments Statistics (BOP), 18.09.2013.

W 2011 r. największą względną nadwyżkę bilansu bieżącego stanowiącą 9% PKB osiągnęła Holandia. Kolejne miejsca zajęły te same państwa, które miały względnie duże nadwyżki salda bilansu bieżącego w stosunku do PKB w 2005 r., czyli Luksemburg (7%) oraz Dania, Szwecja i Niemcy (po ok. 6%). Z kolei Grecja zanotowała deficyt wynoszący prawie 10% PKB, zaś Portugalia – 6,5%, Polska – prawie 5%, Rumunia – 4,5%, a Hiszpania – 3,4%.

W czasie istnienia strefy euro proporcje sald bilansu bieżącego do PKB wielu jej państw członkowskich znacznie się zmieniły. Szczególnie duże zmiany nastąpiły po 2004 r. (zob. tabela 2). Po 2004 r. najbardziej stabilne (wzrost o 0,6 punktu procentowego) były względne salda bilansu bieżącego Niemiec (należących również do SE) oraz Szwecji i Wielkiej Brytanii (spoza SE). Niewielkie (nieprzekraczające 2 punktów procentowych) zmiany zanotowały Austria, Francja, Grecja i Włochy należące do SE oraz pozostające poza strefą Słowenia i Czechy.

Do państw o największych wzrostach udziałów sald rachunków bieżących w PKB należą: Bułgaria, Estonia (w przypadku obu państw bilans poprawił się o 12 punktów procentowych), Łotwa (poprawa o 10 punktów procentowych), Malta, Węgry, Słowacja (dla każdego poprawa o 8 punktów procentowych) i Litwa (5 punktów procentowych). A zatem po 2005 r. największe względne wzrosty sald notują w większości nowe państwa członkowskie UE nienależące do strefy euro. Spośród państw strefy euro wzrosty do ok. 4,5 punktów procentowych zanotowały: Irlandia, Hiszpania i Portugalia, chociaż salda ich rachunków bieżących pozostają wciąż ujemne. Natomiast największe pogorszenie względnych bilansów bieżących zanotowały: Finlandia, Luksemburg (oba po prawie 5 punktów procentowych), Belgia (3,4 punkty procentowe), Polska (2,4 punkty procentowe) oraz Czechy i Grecja (po niecałe 2 punkty procentowe). Szczególnie duże zmiany obserwujemy w bilansach płatniczych nowych państw członkowskich i pod tym względem kraje strefy euro wydają się bardziej stabilne.

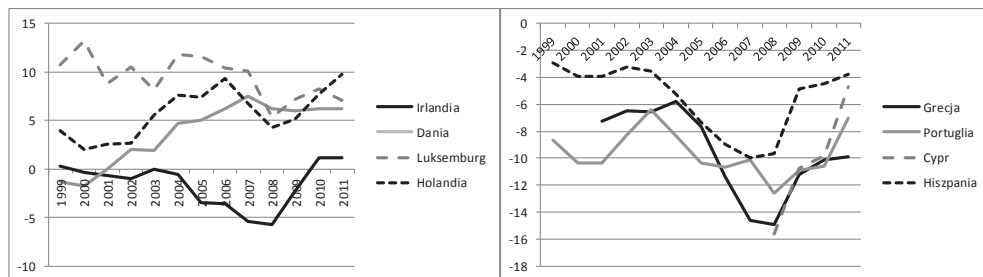
W kontekście tego badania niepokojąco wygląda gospodarka Polski. Po pierwsze, w obu badanych latach notuje ona deficyt bilansu bieżącego (choć, jak wiadomo, kryzys przetrwała nieźle, nawet poprawiając swoją pozycję w eksporcie⁴). Po drugie, ten deficyt rósł (o 2,48 punktu procentowego, czyli o ponad 100%). Po trzecie (i najbardziej niepokojące), w 2005 r. polski deficyt bilansu bieżącego w proporcji do PKB był 15. co do wielkości (wśród 27 państw przedstawionych na rysunku 2; większe proporcje tego deficytu do PKB miało 12 członków UE, w tym 7 państw, które wraz z Polską przystąpiły do UE w 2004 r., a także Bułgaria i Rumunia, które są członkami

⁴ E.Czarny, K.Śledziwska, op.cit., s. 110 i nast.

UE od 2007 r.), natomiast w 2011 r. był 3. co do wielkości w całej UE (większe były tylko deficyty pograżonych w kryzysie gospodarczym Grecji i Portugalii).

Ważną kwestią związaną z równowagą bilansu obrotów bieżących i wpływem na nią integracji w ramach strefy euro jest to, czy faktycznie (zgodnie z założeniami cytowanych Blancharda i Giavazziego) kraje, które na początku istnienia SE (czyli w 1999 r.) notowały deficyty w bilansach obrotów bieżących, będą je pogłębiać. Rysunek 2 ilustruje poziomy sald bilansów obrotów bieżących państw SE o największych nadwyżkach i deficytach w 2011 r. Wśród państw, które w 2011 r. notowały największe nadwyżki, poza Luksemburgiem i Holandią (które miały wysokie nadwyżki również w 1999 r.) znalazły się Irlandia i Dania. W 1999 r. Irlandia notowała niewielką nadwyżkę, zaś w latach kryzysu jej deficyt bilansu obrotów bieżących sięgał ponad 5% PKB. Z kolei Dania miała w 1999 r. deficyt, który zamienił się w nadwyżkę po 2000 r. Z kolei kraje o największych deficytach w bilansie obrotów bieżących w 2011 r. (Grecja, Portugalia, Cypr i Hiszpania) od wejścia do strefy euro stale mają deficyty. O ile jednak w 2011 r. deficyty Hiszpanii i Cypru nie przekraczają 5% PKB, o tyle deficyt Grecji sięga 10% PKB i po raz kolejny potwierdza trudną sytuację gospodarczą tego kraju.

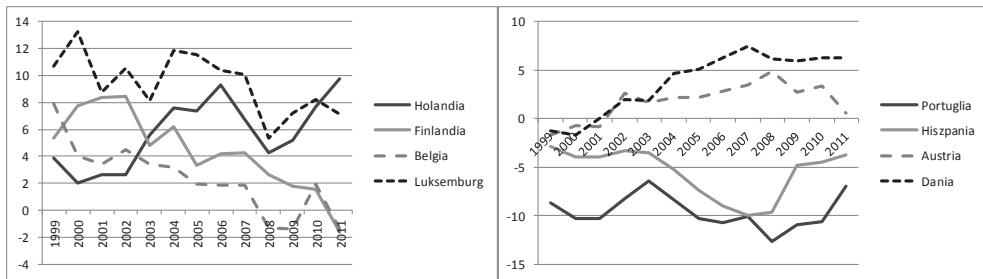
Rysunek 2. Udziały bilansów obrotów bieżących w PKB państw SE mających w 2011 r. największe nadwyżki (wykres lewy) i deficyty (wykres prawy), zmiany w punktach procentowych w latach 1999–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Outlook Database, 16.09.2013.

W 1999 r. największe deficyty miały Hiszpania i Portugalia (zob. rysunek 3). Wtedy względnie duże deficyty miały też Dania, która od 2001 r. notuje nadwyżkę wzrastającą w kolejnych latach (od 2004 r. stanowi ona ponad 5% PKB), i Austria (z nadwyżką od 2002 r., z lokalnym maksimum w 2008 r.). Z kolei wśród państw o największych nadwyżkach obrotów bieżących w 1999 r. są zarówno Holandia i Luksemburg, które je utrzymały, jak również Belgia i Finlandia, które w 2011 r. zanotowały deficyty.

Rysunek 3. Udziały bilansów obrotów bieżących w PKB państw SE o największych nadwyżkach/deficytach w procentach w 1999 r., zmiany w punktach procentowych w latach 1999–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Outlook Database, 18.09.2013.

Analiza zmian w bilansie obrotów bieżących państw strefy euro pokazuje, że trudno jest jednoznacznie podzielić je na dwie grupy: tych, które w trakcie procesu integracji monetarnej pogłębiały deficyty, i tych, które notowały stałe wzrosty nadwyżek. To oznacza, że na salda bilansów bieżących wpływają również inne czynniki, których działanie integracja monetarna wzmacnia lub osłabia, jednak w żadnym razie nie niweluje ich oddziaływania.

3. Struktury rzeczowe bilansów obrotów bieżących państw członkowskich Unii Europejskiej i strefy euro

Struktura rachunków obrotów bieżących jest w państwach członkowskich UE bardzo zróżnicowana (zob. rysunek 4). W Niemczech, które mają największe nadwyżki, powstają one przede wszystkim dzięki dodatnim saldom obrotów towarowych i dochodów pierwotnych, podczas gdy salda handlu usługami i dochodów wtórnych są ujemne. Wielka Brytania, odwrotnie niż Niemcy, notuje deficyty bilansu obrotów bieżących, mając największą w UE nadwyżkę w handlu usługami i znaczny deficyt w obrotach towarowych. Te różnice odzwierciedlają odmienne podejścia obu wymienionych państw do ich specjalizacji eksportowych. O ile bowiem Niemcy nie uległy pokusie zmiany struktury specjalizacji z przemysłowej na usługową, o tyle Wielka Brytania to zrobiła (specjalizując się głównie w usługach finansowych).

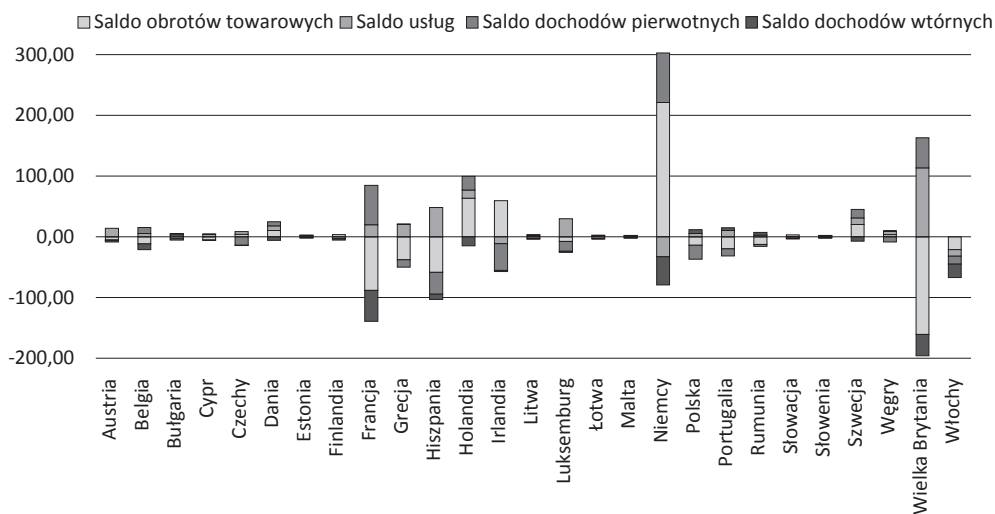
Holandia notuje deficyt jedynie w przepływach dochodów wtórnych, natomiast Francja ma deficytowe zarówno obroty towarowe, jak i dochody wtórne. Szczególnie pierwszy z wymienionych deficytów Francji jest niepokojący, ponieważ w ciągu dekady XXI w. nie tylko straciła ona pozycję państwa o jednej z największych nadwyżek w handlu towarami, lecz także systematycznie popada w coraz większy deficyt

handlowy⁵. Grecja, Hiszpania i Luksemburg mają nadwyżki jedynie w handlu usługami, wykazując deficyty w pozostałych pozycjach bilansowych.

Polska notuje deficyt bilansu bieżącego porównywalny do Grecji i Włoch. O ile jednak Włochy wykazują deficyty w każdym z analizowanych składników tego bilansu, o tyle w Grecji deficyty powstają w przepływie towarów i dochodów pierwotnych. Polska natomiast notuje niewielkie nadwyżki w przepływie dochodów wtórnych i usług, a deficyty – w przepływie dochodów pierwotnych i towarów.

Analiza bilansów obrotów bieżących pokazuje, że wśród państw członkowskich UE i wśród państw samej strefy euro występują duże różnice strukturalne. Bilans towarowy jest dominującym składnikiem niemieckiego bilansu bieżącego, ale już niekoniecznie bilansów Austrii, Szwecji, a nawet Luksemburga (zob. rysunek 4). Stanowi też ważny (ze względu na duży i rosnący deficyt) składnik bilansów bieżących Francji i Wielkiej Brytanii, lecz nie Włoch (również notujących deficyt handlowy). Właśnie dlatego wydaje się, że badanie czynników decydujących o saldzie bilansu obrotów bieżących nie powinno ograniczać się do analizy obrotów towarowych (bilansu handlowego).

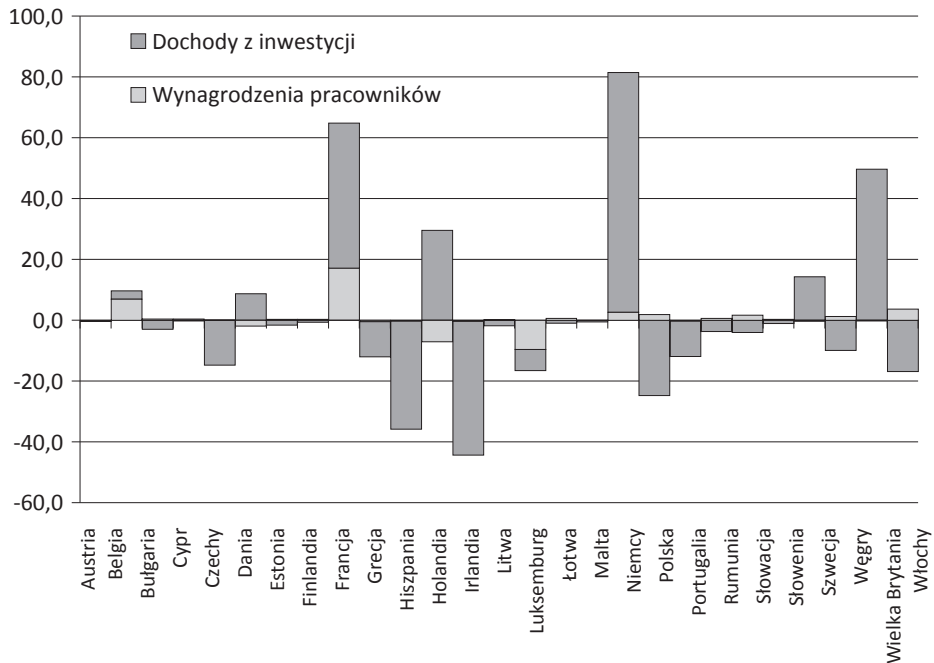
Rysunek 4. Struktury bilansów obrotów bieżących państw członkowskich UE w 2011 r. (w mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Balance of Payments Statistics (BOP), 16.09.2013.

⁵ Szerzej zob. E. Czarny, K. Śledziwska, op.cit., s. 64 i nast.

Rysunek 5. Struktura sald dochodów pierwotnych państw członkowskich UE w 2011 r. (w mld USD)



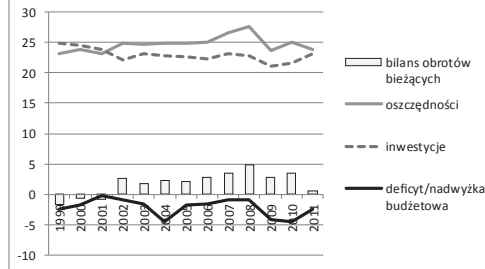
Źródło: opracowanie własne na podstawie Balance of Payments Statistics (BOP), 18.09.2013.

W przypadku wielu państw UE o saldzie obrotów bieżących decydują nie salda obrotów towarowych, lecz salda dochodów pierwotnych, na które składają się wynagrodzenia pracowników i dochody z inwestycji (zob. rysunek 5). Największe nadwyżki sald dochodów pierwotnych notują Niemcy (aż 80 mld USD), a także Francja, Wielka Brytania i Holandia. Dochody z inwestycji netto napływają przede wszystkim do Niemiec (78 mld USD), Wielkiej Brytanii (50 mld USD), Francji (47 mld USD), Holandii (29 mld USD) i Szwecji (14 mld USD). Są to kraje szczególnie dużo inwestujące za granicą. Spośród wymienionych państw największe wpływy z wynagrodzeń pracowników, sięgające aż 17 mld USD, ma Francja.

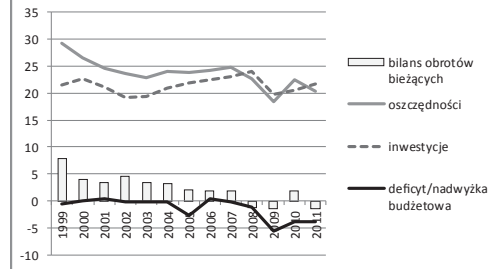
Z kolei największe deficyty dochodów pierwotnych notują: Irlandia (-44 mld USD), Hiszpania (-35 mld USD), Polska (-24 mld USD), Włochy (-17 mld USD), Czechy (-15 mld USD), Portugalia (-12 mld USD), Grecja (-11 mld USD) i Luksemburg (-7 mld USD), czyli państwa, do których napływa szczególnie dużo bezpośrednich inwestycji zagranicznych (w większości są to państwa o względnie niższym poziomie rozwoju, więc zgodnie z teorią wyższym jego wynagrodzeniu).

Rysunek 6. Bilans obrotów bieżących, oszczędności, inwestycje i deficyt/nadwyżka budżetowa w relacji do PKB w państwach członkowskich (w %)

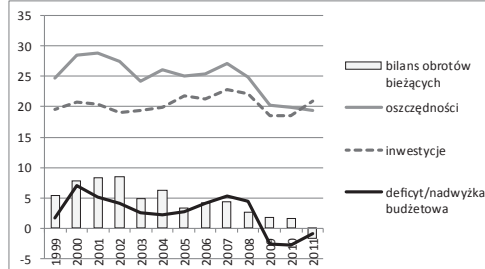
Austria



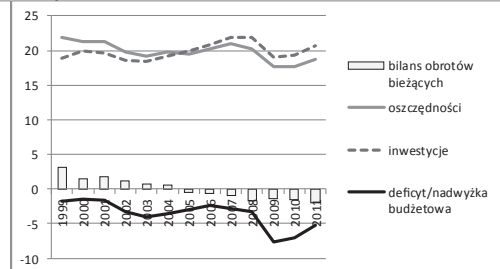
Belgia



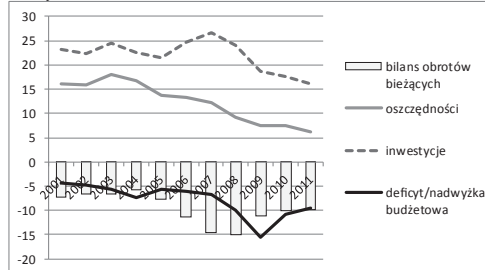
Finlandia



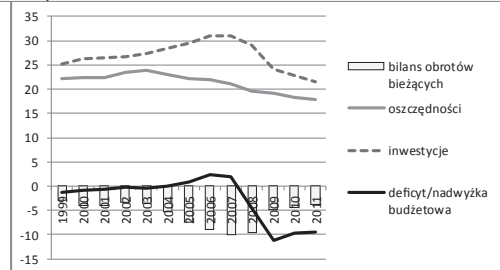
Francja



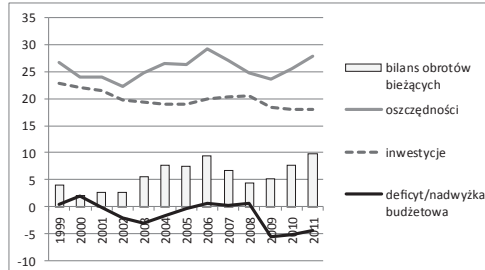
Grecja



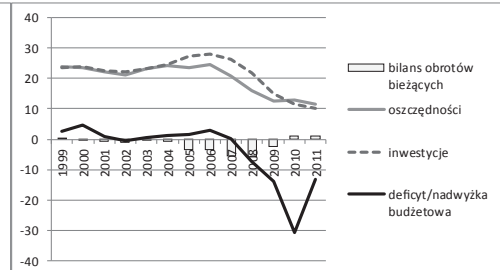
Hiszpania

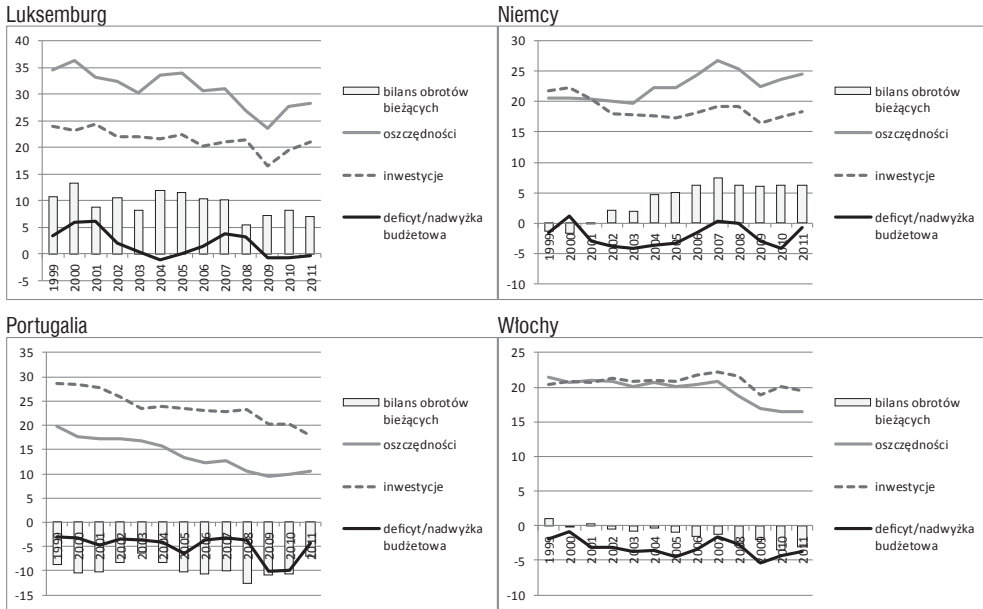


Holandia



Irlandia





Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Outlook Database, 18.09.2013.

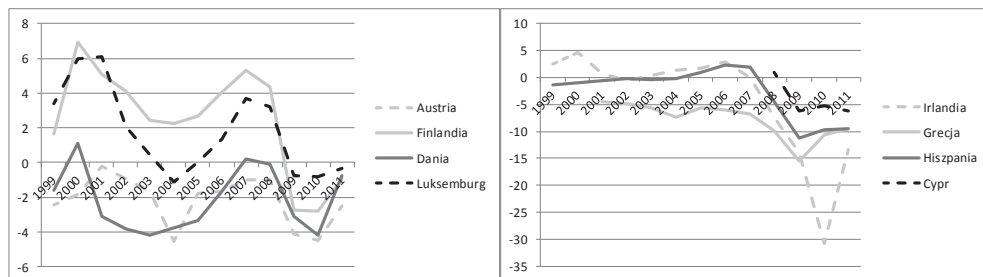
Wstępna analiza statystyczna tożsamości rachunkowych bilansu obrotów bieżących i jednej z jego determinant wskazuje na duże różnice między krajami strefy euro (zob. rysunek 6). Badanie obejmuje państwa członkowskie, które jako pierwsze przystąpiły do SE (w tym Grecję). Dane ich dotyczące zaprezentowano od roku wejścia do strefy euro.

Z danych zawartych na rysunku 6 wynika, że po kryzysie z 2008 r. nie są widoczne wyraźne tendencje do wzrostu dodatnich lub ujemnych różnic między oszczędnościami i inwestycjami. W takich państwach jak Niemcy, Holandia czy Luksemburg praktycznie od wejścia do strefy euro utrzymują się wyraźne nadwyżki oszczędności nad inwestycjami, przy czym te nadwyżki były największe przed 2008 r. Hiszpania, Grecja czy Portugalia są państwami, w których od początku inwestycje są wyższe od oszczędności, jednak nadwyżki te w ostatnich latach nie rosły (a w Portugalii nawet się zmniejszyły). Z kolei Irlandia, Francja i Belgia, wstępując do strefy euro, miały nadwyżki oszczędności nad inwestycjami, które zamieniły się na nadwyżki inwestycji nad oszczędnościami.

Analizując determinanty bilansów obrotów bieżących, weryfikujemy również teorię „podwójnego deficytu”. Dlatego też na rysunku 7 wprowadzamy dane ilustrujące deficyty/nadwyżki budżetowe w relacji do PKB państw strefy euro. Analiza statystyczna budżetu i bilansu bieżącego nie wskazuje na wyraźne poparcie tezy o podwójnym deficycie. W przypadku niektórych państw, jak Grecja, Portugalia,

Hiszpania, Włochy i Francja (w 2012 r. niewielki podwójny deficyt wykazała również Finlandia) oba deficyty współlistnieją. Warto zauważyć, że wszystkie wymienione państwa (poza Finlandią) należą do grupy PIIGS (są więc względnie słabe gospodarczo) lub, jak Francja, mają inne problemy gospodarcze (m.in. malejąca konkurencyjność rodzimej produkcji).

Rysunek 7. Państwa SE o największych/najmniejszych deficytach budżetowych w 2011 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Outlook Database, 18.09.2013.

Trudno owe podwójne deficyty zaobserwować w przypadku innych, silniejszych państw SE, takich jak: Belgia, Austria, Niemcy czy nawet Luksemburg. Jednak warto odnotować, że po kryzysie z 2008 r. wszystkie państwa strefy euro notują deficyty budżetowe. Do państw o najmniejszych deficytach budżetowych w 2011 r. należą: Austria, Finlandia, Dania i Luksemburg (zob. rysunek 6), przy czym trzy spośród nich zanotowały największe nadwyżki w bilansie obrotów bieżących w 2011 r., zaś Finlandia znajduje się w diametralnie odmiennej sytuacji, gdyż, jak wspominaliśmy, w 2011 r. – po raz pierwszy od wejścia do SE – ma również nadwyżkę inwestycji nad oszczędnościami. Natomiast do państw o największych deficytach budżetowych należą Irlandia, Grecja, Hiszpania i Cypr. Grecja, Hiszpania i Cypr zanotowały w 2011 r. największe deficyty w bilansie obrotów bieżących (co potwierdzałoby hipotezę podwójnego deficytu), natomiast Irlandia miała jedną z największych nadwyżek.

Zakończenie

Z analizy bilansów bieżących państw członkowskich Unii Europejskiej i strefy euro wynika niestabilność bilansów obrotów bieżących państw członkowskich zarówno UE, jak i strefy euro. Chociaż w latach 2005–2007 i 2009–2011 bilans bieżący strefy euro był bliski zrównoważonego, jednak w latach 2008 i 2012 odchylenia były

bardzo znaczne. Także salda bilansów bieżących poszczególnych państw członkowskich UE (w tym także strefy euro) bardzo się między sobą różnią, wykazując też odmienne tendencje zmian. W sumie, 8 z 27 państw członkowskich UE miało nadwyżki bilansu bieżącego, reszta zaś – deficyty. Względnie duże (przewyższające 10%) deficyty notowały nowe państwa członkowskie (wyjątkiem była Słowenia) i większość państw z grupy PIIGS (poza Włochami i Irlandią, których deficyty nie przekroczyły 3,5% PKB). A zatem największe deficyty notowały w dominującej mierze państwa członkowskie względnie słabe pod względem gospodarczym.

W latach 2005–2011 deficyt polskiego bilansu bieżącego wzrósł o 2,48 punktu procentowego, czyli o ponad 100%. Co gorsza, o ile w 2005 r. polski deficyt bilansu bieżącego w proporcji do PKB był 15. co do wielkości wśród 27 obecnych państw członkowskich UE, o tyle w 2011 r. był 3. co do wielkości w całej UE (większe były tylko deficyty pograżonych w kryzysie gospodarczym Grecji i Portugalii).

Z kolei analiza struktur bilansów bieżących państw członkowskich UE i strefy euro ujawniła, że w przypadku niektórych (Austria, Wielka Brytania) bilans obrotów towarowych bynajmniej nie decyduje samodzielnie o saldzie bilansu bieżącego. Najważniejszym wnioskiem z tej części badania jest, naszym zdaniem, stwierdzenie, że posługiwanie się wspólną walutą bynajmniej nie upodabnia do siebie bilansów bieżących państw członkowskich strefy euro. To oznacza, że również nie gwarantuje osiągnięcia przez nie równowagi tych bilansów. Te wnioski potwierdza również porównawcza analiza sald bilansów bieżących państw strefy euro oraz państw UE nienależących do strefy. Jednak analiza statystyczna nie potwierdza jednoznacznie hipotezy o podziale strefy euro na kraje bogate i biedne, które wyróżniać miałyby nadwyżki (w przypadku tych pierwszych) i deficyty w bilansach obrotów bieżących, choć daje się zauważyć, że w przypadku niektórych państw SE z grupy PIIGS, utożsamianej z najsłabszymi gospodarczo państwami strefy, wiąże się z obecnością deficytów bilansu bieżącego.

Polska ma podobną strukturę bilansu płatniczego jak mające trudności gospodarcze państwa z grupy PIIGS, Francja notująca systematycznie pogłębiający się deficyt handlowy i Wielka Brytania szczególnie podatna na załamania kryzysowe ze względu na strukturę gospodarczą, co może być zapowiedzią problemów gospodarczych związanych z udziałem w SE.

Literatura cytowana

Blanchard O., Giavazzi F., *Current Account Deficits in the Euro Area: The End of the Feldstein-Horioka Puzzle*, „Brookings Papers on Economic Activity” 2002, Nr 2.

Czarny E., Śledziewska K., *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu. Wnioski dla Polski*, PWE, Warszawa 2012.

What Results from The Analysis of Current Accounts of The EU Member States?

Abstract

There are two hypotheses about current accounts. Both raise doubts. The first one concerns balancing of current account of the EU. The second one concerns savings glut. In this paper we verify both hypotheses analysing statistical data from the years 2005–2012 (in case of the proportions current account balance to GDP: 2005–2011). Analyzing current account balances of the EU and its selected Member States we use data from IMF database Balance of Payments Statistics. We analyze the structures of current accounts concentrating attention on the elements deciding about their balances. In our opinion, deeper integration in the EMU influences values and structures of current accounts of its members. For this reason we intend to check, whether the EU Member States not participating in the EMU (among them Poland) have different characteristics of these balances than the EMU members. Analyzing determinants of current account balances we verify theory of twin deficits as well.

Keywords: budget deficit, current account balance, European monetary union (EMU), exchange rate, savings glut, twin deficits

Piotr Misztal

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

Zjawisko globalnych nierównowag w gospodarce światowej – przyczyny i sposoby wyeliminowania

Streszczenie

Celem opracowania jest określenie czynników determinujących zjawisko globalnych nierównowag w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego oraz wskazanie sposobów rozwiązania tego problemu. W pracy wykorzystano metodę badawczą opartą na studiach literaturowych z zakresu ekonomii międzynarodowej. Wyniki badań mają istotne znaczenie głównie z makroekonomicznego punktu widzenia, gdyż nierównowagi na rachunkach obrotów bieżących mogą wywoływać chroniczne nadwyżki lub deficyty w budżetach krajowych poprzez tzw. efekt deficytów bliźniaczych. Dodatkowo nierównowagi zewnętrzne wpływają na międzynarodową pozycję konkurencyjną gospodarek, ceny towarów, usług, walut i czynników produkcji.

Słowa kluczowe: deficyty bliźniacze, europejska unia walutowa (EMU), globalne nierównowagi, gospodarka światowa, kurs walutowy, nierównowagi finansowe, rachunek obrotów bieżących

Wstęp

Globalne nierównowagi są kluczową kwestią w międzynarodowej dyskusji nad polityką gospodarczą w ostatnich kilkunastu latach. Początkowo analiza i dyskusja koncentrowały się na deficycie na rachunku obrotów bieżących Stanów Zjednoczonych. Następnie rozszerzono analizę i uwzględniono zmiany nadwyżki w bilansach obrotów bieżących przede wszystkim w krajach azjatyckich i gospodarkach eksportujących ropę naftową. Ponadto problematykę nierównowagi na rachunku obrotów bieżących uzupełniono analizą krajowych nierównowag finansowych w badanych gospodarkach.

Celem niniejszego opracowania jest określenie głównych czynników determinujących zjawisko globalnych nierównowag w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego i wskazanie różnych sposobów rozwiązania tego problemu. W pracy wykorzystano metodę badawczą opartą na studiach literaturowych z zakresu finansów międzynarodowych i międzynarodowych stosunków gospodarczych. W szczególności wykorzystano obszerną literaturę obcojęzyczną i nieliczne publikacje polskojęzyczne dotyczące analizowanej tematyki. Wszelkie dane statystyczne wykorzystane w pracy pochodzą z bazy statystycznej Międzynarodowego Funduszu Walutowego (*International Monetary Fund*).

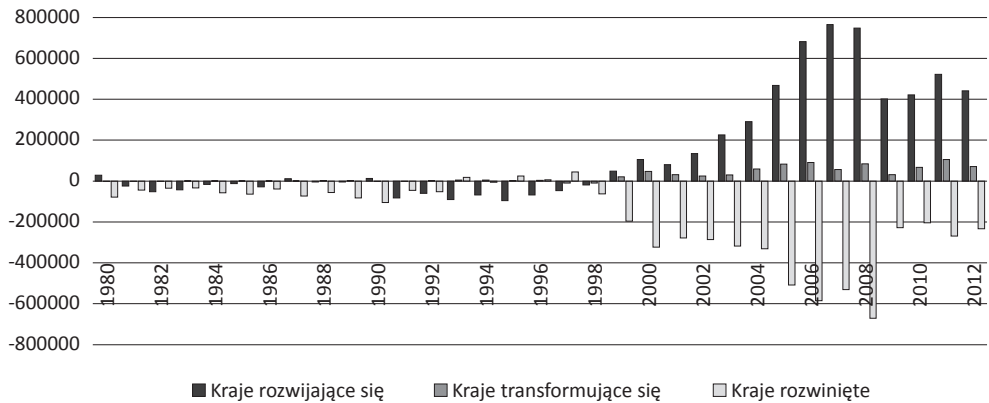
1. Istota problemu globalnych nierównowag

W opracowaniu próbuje się wyjaśnić zjawisko globalnych nierównowag definiowanych jako rosnące nierównowagi na rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego. Problem globalnych nierównowag jest szczególnie widoczny od końca lat 90. XX w., kiedy to koncentrowano się na przyczynach i konsekwencjach pogłębiających się deficytów i nadwyżek na rachunkach obrotów bieżących w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego. Kwestia dotycząca sald bilansu obrotów bieżących jest interesująca tym bardziej, że sytuacji tej nie są w stanie wyjaśnić żadne standardowe teorie ekonomiczne.

Począwszy od połowy lat 90. XX w., Stany Zjednoczone doświadczały ogromnego deficytu na rachunku obrotów bieżących, podczas gdy w Chinach, pozostałej części Azji wschodniej i w krajach eksportujących ropę naftową pojawiły się ogromne nadwyżki w bilansach obrotów bieżących. Z kolei w latach 2009–2010 salda na rachunku obrotów bieżących drastycznie zmieniły się za sprawą kryzysu finansowego, którego doświadczyła gospodarka światowa. Występowanie tych dwóch zdarzeń prowadzi

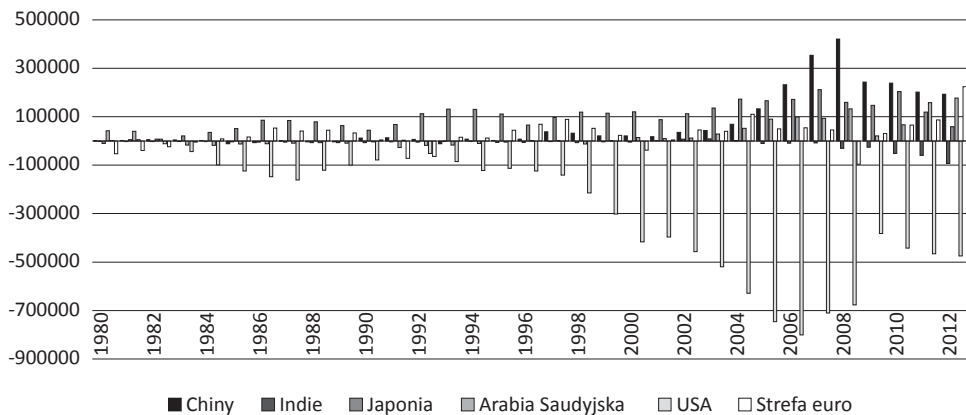
w naturalny sposób do pytania, czy te dwa zjawiska są ze sobą powiązane i czy mają charakter przyczynowo-skutkowy.

Wykres 1. Saldo bilansu obrotów bieżących w różnych grupach krajów w okresie 1980–2012 (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Outlook, International Monetary Fund, sierpień 2013.

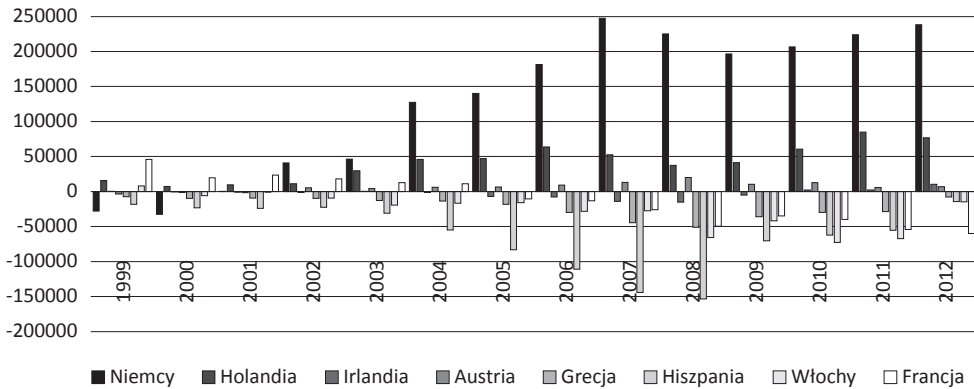
Wykres 2. Saldo bilansu obrotów bieżących w wybranych krajach w okresie 1980–2012 (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Outlook, International Monetary Fund, sierpień 2013.

Zjawisko nierównowag na rachunkach obrotów bieżących jest również istotnym problemem w strefie euro, w szczególności od połowy pierwszej dekady XXI w. Również w ramach tej grupy można wskazać kraje osiągające ogromne nadwyżki na rachunku obrotów bieżących i kraje doświadczające w tym samym czasie chronicznych deficytów w bilansie obrotów bieżących.

Wykres 3. Saldo bilansu obrotów bieżących w wybranych krajach strefy euro w okresie 1999–2012 (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Outlook, International Monetary Fund, sierpień 2013.

Ponadto, zgodnie z prognozami MFW, problem globalnych nierównowag w gospodarce światowej będzie nadal występował w najbliższych kilku latach, a skala tego problemu będzie wciąż istotna zarówno dla poszczególnych grup krajów, jak i dla całej gospodarki światowej.

Globalne nierównowagi, czyli uporczywie utrzymujące się ogromne nierównowagi na rachunkach obrotów bieżących stanowią zagrożenie dla gospodarki światowej. Po pierwsze, prowadzą one do wzrostu ryzyka systemowego, ponieważ kraje posiadające stosunkowo duże deficyty w bilansach obrotów bieżących mogą być narażone na gwałtowne zatrzymanie napływu kapitału zagranicznego ze wszystkimi konsekwencjami makroekonomicznymi tego zjawiska. Po drugie, globalne nierównowagi mogą powodować wzrost napięć politycznych w tych krajach, które są podejrzewane o prowadzenie nieuczciwej konkurencji poprzez celowe zaniżanie wartości własnych walut, co może spotkać się z działaniami odwetowymi. I wreszcie po trzecie, w sytuacji stosunkowo niskiej dynamiki wzrostu gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo realizowane w niektórych krajach rozwijających się strategie wzrostu gospodarczego ciągniętego przez eksport mogą być zagrożeniem dla globalnego ożywienia gospodarczego¹.

¹ O. Blanchard, G.M. Milesi-Ferretti, *(Why) Should Current Account Balances Be Reduced?*, „International Monetary Fund Economic Review” 2012, No. 60, s. 1–15.

2. Główne determinanty globalnych nierównowag w świetle wyników analiz empirycznych

W literaturze przedmiotu wskazuje się, że globalne nierównowagi są zdeterminowane wieloma czynnikami makroekonomicznymi i finansowymi. Choć brak równowagi zewnętrznej może być naturalnym odzwierciedleniem rosnącej integracji finansowej i bardziej efektywną alokacją globalnych oszczędności między poszczególnymi krajami, to w niektórych przypadkach nierównowagi na rachunkach obrotów bieżących osiągnęły poziom dość trudny do udźwignięcia i są często postrzegane jako jeden z czynników przyczyniających się do powstawania kryzysów gospodarczych.

W średniej perspektywie istotny wpływ na zjawisko globalnych nierównowag mają czynniki instytucjonalne związane z rozwojem sektora finansowego i stopniem otwarcia gospodarek na napływy kapitału zagranicznego. Badając średniookresowe współzależności makroekonomiczne między saldem rachunku obrotów bieżących wielu uwarunkowań makroekonomicznych, M.D. Chinn i E. Prasad wykazali, że wskaźniki monetaryzacji krajów były pozytywnie skorelowane z saldem rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego, w szczególności w krajach rozwijających się². Wyniki te są częściowo sprzeczne z wynikami badań, które przeprowadzili C. Cheung, D. Furceri, E. Rusticelli. Potwierdzili oni występowanie negatywnego wpływu rozwoju sektora finansowego na saldo bilansu obrotów bieżących³. Wyniki ich badań potwierdziły również analizy, które przeprowadzili E.G. Mendoza, V. Quadrini, J. Rios-Rull⁴.

Zgodnie z inną hipotezą wyjaśniającą przyczyny powstania globalnych nierównowag do narastania problemu nierównowag na rachunkach obrotów bieżących przyczynia się wysoki poziom oszczędności krajowych w wielu gospodarkach rozwiniętych i rozwijających się. Natomiast USA w takim układzie występują w roli „konsumenta ostatniej instancji”, tzn. w wyniku wzrostu popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego absorbują wolne środki krajów posiadających nadwyżki finansowe. Nadmierne oszczędności w tych krajach są pochodną realizowanych programów restrukturyzacji przedsiębiorstw krajowych, wzrostu światowych cen ropy naftowej oraz sytuacji społeczno-gospodarczej w tych krajach.

² M.D. Chinn, E. Prasad, *Medium-Term Determinants of Current Accounts in Industrial and Developing Countries: an Empirical Exploration*, „Journal of International Economics” 2001, No. 59(1), s. 1–39.

³ C. Cheung, D. Furceri, E. Rusticelli, *Structural and Cyclical Factors behind Current Account Balances*, Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), Paris 2010, s. 1–35.

⁴ E.G. Mendoza, V. Quadrini, J. Rios-Rull, *Financial Integration, Financial Deepness and Global Imbalances*, „Journal of Political Economy” 2009, No. 117(3), s. 371–410.

W szczególności wiele tzw. gospodarek wschodzących odnotowuje systematyczny wzrost oszczędności gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w ciągu ostatnich dwóch dekad, doprowadzając do powstania zjawiska nadmiaru oszczędności (*savings glut*)⁵. Na przykład w Chinach oszczędności krajowe przekroczyły 50% PKB, przy czym udział gospodarstw domowych w całej puli oszczędności krajowych przekroczył 30%, zaś pozostałą część stanowiły oszczędności przedsiębiorstw⁶. Znaczący wzrost oszczędności gospodarstw domowych przynajmniej w części można przypisać występowaniu tradycyjnego efektu Kuznetsa, zgodnie z którym proces rozwoju gospodarczego wypycha dochody biedniejszych gospodarstw domowych poza próg możliwości gromadzenia oszczędności. Z drugiej strony, w tych samych warunkach bogatsze gospodarstwa domowe wciąż powiększają stopę swoich oszczędności. Tym samym pogłębiające się nierówności dochodowe w poszczególnych krajach wpływają na wielkość zagregowanych oszczędności, jednocześnie oddziałując na rachunek obrotów bieżących bilansu płatniczego.

Utrzymaniu globalnych nierównowag sprzyja także aktywna polityka kursowa prowadzona w szczególności przez kraje azjatyckie. Mianowicie realny kurs walutowy może być wykorzystywany do osiągnięcia trwałej nadwyżki bądź deficytu na rachunku obrotów bieżących niezależnie od względnej specjalizacji kraju. Zmiany kursu walutowego mogą być częściowo wynikiem interwencji politycznej, na przykład w krajach, które opierają swój rozwój gospodarczy głównie na eksporcie. W tych krajach konkurencyjne kursy walut mają często kluczowe znaczenie dla stworzenia krótkotrwałego zagregowanego popytu i stworzenia nowych miejsc pracy. Co więcej, realne kursy walut istotnie wpływają na zmiany jednostkowych kosztów pracy i stawek płac.

Wskazuje się również specyficzne czynniki, które prowadzą do istniejących dysproporcji w ramach strefy euro. Pomimo że rachunek obrotów bieżących całej wspólnoty pozostaje zrównoważony, to istnieją rozbieżności w tym zakresie pomiędzy poszczególnymi krajami⁷. Mianowicie jedną z przyczyn nierównowag na rachunkach obrotów bieżących w strefie euro jest pogłębiająca się integracja finansowa między krajami członkowskimi i postępujący proces doganiania (*catching up*) krajów najwyżej rozwiniętych przez kraje europejskie o niższym poziomie rozwoju⁸. Co więcej,

⁵ B. Bernanke, *The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit*, speech delivered at the Sandridge Lecture, Virginia Association of Economists, Richmond 2005, s. 1–8.

⁶ *Globalization and Inflation*, World Economic Outlook, International Monetary Fund, Washington 2006, April, s. 71–96.

⁷ J. Aizenma, R. Sengupta, *Global Imbalances: Is Germany the New China? A Skeptical View*, „Open Economies Review” 2011, Vol. 22, Issue 3, s. 387–400.

⁸ A. Belke, C. Dreger, *Current Account Imbalances in the Euro Area: Catching up or Competitiveness?*, German Institute for Economic Research, „Discussion Papers of DIW Berlin” 2011, No. 1106, s. 1–21.

po utworzeniu strefy euro nastąpiła redukcja kosztów transakcyjnych i eliminacja ryzyka kursowego, co zintensyfikowało przepływy kapitałowe między bogatszymi i biedniejszymi krajami strefy euro, przyczyniając się do powstania nierównowag na rachunkach obrotów bieżących. Dodatkowo w wyniku pogłębiającej się integracji finansowej między krajami strefy euro nastąpiła obniżka stóp procentowych w niektórych krajach członkowskich, a ceny i jednostkowe koszty pracy wzrosły szybciej niż wydajność pracy. W powiązaniu z rosnącym realnym kursem waluty euro sytuacja ta przyczyniła się do spadku konkurencyjności cenowej eksportu zewnętrznego krajów strefy euro, co doprowadziło do nierównowagi zewnętrznej⁹.

Z kolei badania przeprowadzone przez A. Ivanova wśród krajów rozwiniętych gospodarczo, transformujących i rozwijających się oraz wśród krajów członkowskich OECD wskazują na występowanie pozytywnego wpływu spadku relacji płacy minimalnej do średniego wynagrodzenia i stopnia protekcji na rynku pracy na saldo rachunku obrotów bieżących. Z drugiej strony badania ujawniły negatywne oddziaływanie deregulacji na rynku finansowym, redukcji podatków i uproszczeń podatkowych na bilans obrotów bieżących¹⁰.

3. Perspektywy problemu globalnych nierównowag

W literaturze przedmiotu wskazuje się na konieczność podjęcia odpowiednich działań zmierzających do wyeliminowania problemu globalnych nierównowag w gospodarce światowej. K. Beaton, C. de Resende, R. Lalonde, S. Snudden uważają, że niezbędne jest dokonanie całego zestawu kompleksowych działań obejmujących cztery podstawowe elementy. Po pierwsze, inicjowanie systematycznego wzrostu oszczędności prywatnych w USA, po drugie, przyspieszenie konsolidacji fiskalnej w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo, po trzecie, podjęcie odpowiednich dostosowań kursów walutowych i wreszcie, po czwarte, wdrażanie polityk mających na celu pobudzenie popytu wewnętrznego w krajach azjatyckich. Zdaniem wspomnianych ekonomistów trzy pierwsze działania mają przyczynić się do stopniowego spadku deficytu na rachunku obrotów bieżących w Stanach Zjednoczonych, zaś

⁹ T. Fic, A. Orazgani, *Growth Risks for the EU Emanating from Global Imbalances*, „European Economy” 2013, No. 483, Aril, s. 1–39.

¹⁰ A. Ivanova, *Current Account Imbalances: Can Structural Policies Make a Difference?*, „International Monetary Fund Working Paper” 2012, No. 61, s. 1–34.

ostatnie przedsięwzięcie ma na celu zmniejszenie nadwyżki w bilansach obrotów bieżących gospodarek azjatyckich¹¹.

Zdaniem B. Eichengreena Chiny w niedalekiej przyszłości wzmocnią międzynarodową pozycję juana poprzez wprowadzenie pełnej wymienialności waluty, rozwój płynnych rynków finansowych oraz liberalizację dostępu do tych rynków. Jego zdaniem, juan stanie się główną walutą rezerwową po 2030 r., co przyczyni się do ograniczenia problemu globalnych nierównowag. Do tego czasu będą istnieć trzy waluty międzynarodowe, tzn. dolar, euro i jen¹².

Z kolei R. Mundell proponuje oparcie międzynarodowego systemu walutowego na parze euro–dolar, co wyeliminuje wzajemne wahania kursów tych walut. Koszyk walutowy globalnej waluty może być poszerzony w przyszłości o funta szterlinga, franka szwajcarskiego, jena czy juana, co ustabilizuje sytuację na międzynarodowych rynkach finansowych i przyczyni się do ograniczenia skali globalnych nierównowag¹³.

Podobnie I. Mateos y Lago, R. Duttagupta i R. Goyal proponują odejście od systemu jednej dominującej waluty na rzecz koszyka walut, co zmusi główne kraje świata do współpracy finansowej i zarazem będzie przeciwdziałać powstawaniu i pogłębianiu się globalnych nierównowag¹⁴.

Alternatywnym rozwiązaniem wobec systemu opartego na koszyku walut prowadzącym do ograniczenia zjawiska globalnych nierównowag może być zdaniem P. Subacchi dążenie do zwiększenia roli Specjalnych praw ciągnięcia (SDR) w roli waluty międzynarodowej. Wykorzystanie SDR opartego na najsilniejszych walutach może ułatwić zarządzanie rezerwami walutowymi, ograniczyć konieczność tworzenia portfela wielowalutowego i rozszerzyć korzyści z tytułu emisji waluty międzynarodowej na wszystkie kraje, których waluty tworzą koszyk SDR¹⁵.

Natomiast zdaniem O. Blancharda należy oczekiwać poprawy kondycji finansów publicznych USA, spadku stopy oszczędności i wzrostu konsumpcji w Chinach, aprecjacji juana i redukcji nadwyżki na rachunku obrotów bieżących Chin. Jest to

¹¹ K. Beaton, C. de Resende, R. Lalonde, S. Snudden, *Prospects for Global Current Account Rebalancing*, „Bank of Canada Discussion Paper” 2010, No. 4, April, s. 1–39.

¹² B. Eichengreen, *The Renminbi as an International Currency*, University of California, Berkeley, http://www.econ.berkeley.edu/~eichengr/renminbi_international_1-2011.pdf, sierpień 2013, s. 1–9.

¹³ R. Mundell, *Shaping the Future of the International Monetary System*, paper presented on conferences, National Bank of Poland, Warsaw 2010, 26 May.

¹⁴ I. Mateos y Lago, R. Duttagupta, R. Goyal, *The Debate on the International Monetary System*, International Monetary Fund Staff Position Note, Washington 2009, November 11, s. 1–25.

¹⁵ P. Subacchi, *Introduction: No New Bretton Woods, but a System in Flux*, w: *Beyond the Dollar, Rethinking the International Monetary System*, eds. P. Subacchi, J. Driffill, Royal Institute for International Affairs, Chatham House, London 2010, s. 1–9.

optymalna droga do ograniczenia globalnych nierównowag i osiągnięcia zrównoważonego globalnego wzrostu gospodarczego¹⁶.

Również działalność Światowej Organizacji Handlu (WTO) może pomóc w zmniejszeniu problemu globalnych nierównowag poprzez działania prowadzące do większego otwarcia krajów w handlu usługami i w obszarze zamówień publicznych. Liberalizacja handlu usługami może pomóc w rozwiązaniu niektórych problemów strukturalnych, prowadzących do nadwyżek na rachunku obrotów bieżących. Ponadto wiele krajów z deficytem obrotów handlowych ma nadwyżki w handlu usługami, co w sytuacji większej liberalizacji usług może pomóc w zrównoważeniu rachunku obrotów bieżących.

Zakończenie

Na podstawie przeprowadzonych badań literaturowych stwierdzono, że do najważniejszych determinant globalnych nierównowag można zaliczyć nadwyżkę globalnych oszczędności, prowadzoną politykę merkantylistyczną w krajach Azji Wschodniej i zaburzenia na międzynarodowych rynkach finansowych.

Rezultaty przeprowadzonych badań mają istotne znaczenie z makroekonomicznego punktu widzenia, zjawisko globalnych nierównowag wywołuje bowiem ogromne zaburzenia w pojedynczych krajach i grupach krajów. Mianowicie znaczące nadwyżki lub deficyty na rachunkach obrotów bieżących mogą wywoływać chroniczne nadwyżki lub deficyty w budżetach krajowych poprzez tzw. efekt deficytów bliźniaczych. Dodatkowo nierównowagi na rachunkach obrotów bieżących wpływają na międzynarodową pozycję konkurencyjną gospodarek, ceny towarów, usług, walut i czynników produkcji. Dlatego też, znając główne czynniki determinujące zjawisko globalnych nierównowag, jest możliwe skonstruowanie takiego programu działań, który ograniczy to zjawisko w gospodarce światowej.

Literatura cytowana

- Aizenman J., Sengupta R., *Global Imbalances: Is Germany the New China?, A Skeptical View*, „Open Economies Review” 2011, Vol. 22, Is. 3, s. 387–400.
- Beaton K., de Resende C., Lalonde R., Snudden S., *Prospects for Global Current Account Rebalancing*, „Bank of Canada Discussion Paper” 2010, No. 4, April, s. 1–39.

¹⁶ O. Blanchard, *Lessons of the Global Crisis for Macroeconomic Policy*, International Monetary Fund, Washington 2009, February, s. 1–17.

- Belke A., Dreger C., *Current Account Imbalances in the Euro Area: Catching up or Competitiveness?*, German Institute for Economic Research, „Discussion Papers of DIW Berlin” 2011, No. 1106, s. 1–21.
- Bernanke B., *The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit*, speech delivered at the Sandridge Lecture, Virginia Association of Economists, Richmond 2005.
- Blanchard O., *Lessons of the Global Crisis for Macroeconomic Policy*, International Monetary Fund, Washington 2009, February.
- Blanchard O., Milesi-Ferretti G.M., *(Why) Should Current Account Balances Be Reduced?*, „International Monetary Fund Economic Review” 2012, No. 60, s. 1–15.
- Cheung C., Furceri D., Rusticelli E., *Structural and Cyclical Factors behind Current Account Balances*, Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), Paris 2010.
- Chinn M.D., Prasad E., *Medium-Term Determinants of Current Accounts in Industrial and Developing Countries: An Empirical Exploration*, „Journal of International Economics” 2001, No. 59(1), s. 1–39.
- Eichengreen B., *The Renminbi as an International Currency*, University of California, Berkeley, http://www.econ.berkeley.edu/~eichengr/renminbi_international_1-2011.pdf, sierpień 2013.
- Fic T., Orazgani A., *Growth Risks for the EU Emanating from Global Imbalances*, „European Economy” 2013, No. 483, April, s. 1–39.
- Globalization and Inflation*, World Economic Outlook, International Monetary Fund, Washington 2006, April.
- Ivanova A., *Current Account Imbalances: Can Structural Policies Make a Difference?*, „International Monetary Fund Working Paper” 2012, No. 61, s. 1–34.
- Mateos y Lago I., Dutttagupta R., Goyal R., *The Debate on the International Monetary System*, International Monetary Fund Staff Position Note, Washington 2009, November 11.
- Mendoza E.G., Quadrini V., Rios-Rull J., *Financial Integration, Financial Deepness and Global Imbalances*, „Journal of Political Economy” 2009, No. 117(3), s. 371–410.
- Mundell R., *Shaping the Future of the International Monetary System, Paper Presented on Conferences*, National Bank of Poland, Warsaw 2010, 26 May.
- Subacchi P., *Introduction: No New Bretton Woods, but a System in Flux, w: Beyond the Dollar, Rethinking the International Monetary System*, eds. P. Subacchi, J. Driffill, Royal Institute for International Affairs, Chatham House, London 2010.

The Phenomenon of Global Imbalances in The World Economy – Causes and Methods of Elimination

Abstract

The aim of the study is to identify the factors determining the phenomenon of global imbalances in countries with different levels of economic development and to identify ways to solve this problem. Research method based on the literature study in the field of international economics was used in the paper. The results are important mainly from a macroeconomic point of view, because the imbalances in the current account deficit may cause chronic surpluses or deficits in national budgets by the so-called the effect of twin deficits. In addition, external imbalances affect the international competitiveness of economies, prices of goods, services, currencies and production factors.

Keywords: current account balance, European monetary union (EMU), exchange rate, financial imbalances, global imbalances, twin deficits, world economy

Paweł Kulpaka

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Brak zachowania względnego parytetu siły nabywczej w strefie euro – wnioski dla Polski

Streszczenie

W opracowaniu krótko zanalizowano teorię absolutnego parytetu siły nabywczej, względnego parytetu siły nabywczej i prawo jednej ceny. Następnie wykazano fundamentalny brak zachowania teorii względnego parytetu siły nabywczej w krajach członkowskich strefy euro na skutek utrzymujących się istotnych różnic w tempach inflacji pomiędzy państwami uczestniczącymi w unii monetarnej.

Słowa kluczowe: absolutny parytet siły nabywczej, Europejska Unia Walutowa (EMU), inflacja, kurs walutowy, prawo jednej ceny, względny parytet siły nabywczej

Wstęp

Absolutny parytet siły nabywczej, względny parytet siły nabywczej i prawo jednej ceny to zagadnienia należące do ścisłego kanonu teorii ekonomii międzynarodowej. Wstąpienie większości starych państw członkowskich Unii Europejskiej do unii monetarnej i utworzenie strefy euro poprzez nieodwołalne usztywnienie kursów walutowych w końcu 1998 r. (2000 r. dla drachmy greckiej), a następnie wprowadzenie wspólnej waluty do obiegu i wycofanie walut narodowych nie spowodowało

automatycznego zrównania się poziomów inflacji w poszczególnych krajach. Po ponad 14 latach od wprowadzenia euro do obiegu warto zastanowić się, czy występujące różnice w tempach zmian cen pomiędzy poszczególnymi państwami członkowskimi strefy nie kumulują się, prowadząc do niezachowania fundamentalnych praw ekonomii międzynarodowej.

Celem opracowania jest analiza braku zachowania względnego parytetu siły nabywczej w niektórych krajach członkowskich strefy euro. Analizą objęto państwa, które przystąpiły do unii monetarnej w 1999 r., i Grecję.

Opracowanie składa się z dwóch części i krótkiego zakończenia. Na początku, w pierwszej części teoretycznej, syntetycznie przedstawiono teorię absolutnego parytetu siły nabywczej, prawo jednej ceny i względny parytet siły nabywczej. W drugiej części zanalizowano występowanie istotnych różnic w stopach inflacji pomiędzy wybranymi krajami członkowskimi strefy euro w latach 1999–2012, co doprowadziło do konkluzji mówiącej o braku zachowania względnego parytetu siły nabywczej w wielu państwach. Najważniejsze wnioski z przeprowadzonych w pracy analiz zawarto w krótkim zakończeniu.

Opracowanie powstało przede wszystkim w oparciu o pierwotne dane źródłowe Eurostatu i wybrane podręczniki ekonomii międzynarodowej analizujące teorie parytetu siły nabywczej. Wpisuje się w szeroki nurt dyskusji usiłujący znaleźć głębsze źródła kryzysu strefy euro i przyczyny narastającego niezadowolenia z integracji monetarnej w niektórych państwach.

1. Prawo jednej ceny, absolutny parytet siły nabywczej i względny parytet siły nabywczej w teorii

W gospodarce rynkowej kurs walutowy pełni dwie podstawowe funkcje: informacyjną i cenotwórczą. Funkcja cenotwórcza może być realizowana tylko wtedy, gdy w długim okresie poziom cen w kraju i za granicą oraz w ujęciu dynamicznym zmiany cen krajowych i zagranicznych mają wpływ na kurs walutowy¹. Szybszy wzrost cen krajowych w stosunku do cen zagranicznych przy innych czynnikach niezmiennych powinien prowadzić do deprecjacji kursu waluty krajowej. Natomiast szybszy wzrost cen za granicą powinien skutkować w długim okresie aprecjacją waluty krajowej². Znane w ekonomii międzynarodowej pojęcie parytetu siły nabywczej pozwala na badanie wpływu zmian cen w kraju i za granicą na poziom i kształtowanie się kursu walutowego.

¹ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 304–305.

² D.R. Appleyard, A.J. Field, *International Economics*, Irwin, Chicago 1995, s. 399–401.

Absolutny parytet siły nabywczej, prawo jednej ceny

Teoria absolutnego parytetu siły nabywczej stwierdza, że kurs walutowy powinien być równy relacji cen w kraju i za granicą³. Prawo to można sformalizować w postaci równania:

$$E_{B/A} = Pa / Pb \quad (1)$$

gdzie:

Pa – poziom cen w kraju A,

Pb – poziom cen w kraju B,

$E_{B/A}$ – kurs walutowy kraju B wyrażony w walucie kraju A⁴.

Zastosowanie teorii absolutnego parytetu siły nabywczej w praktyce jest trudne, ponieważ wymaga określenia i zdefiniowania reprezentatywnych dla kraju i zagranicy koszyków towarów i usług, których ceny będą monitorowane i porównywane. Mogą być to przykładowo dobra uwzględniane przy obliczaniu indeksu cen dóbr i usług konsumpcyjnych albo dobra uwzględniane przy obliczaniu indeksu cen dóbr i usług przemysłowych, albo w najszerszym ujęciu deflator, które pokrywałyby całe produkty krajowe brutto⁵. Jednak problem występowania cen nierynkowych (np. subwencjonowanie niektórych towarów i usług w poszczególnych krajach), istotne różnice w systemach podatkowych, różna użyteczność tych samych towarów w poszczególnych krajach, różnice kulturowe, brak prostej porównywalności jakości poszczególnych dóbr pomiędzy niektórymi państwami oraz występowanie towarów i usług, którymi albo w ogóle, albo bardzo rzadko handluje się na arenie międzynarodowej (np. nieruchomości, usługi pogrzebowe), dodatkowo komplikują poprawne zastosowanie teorii absolutnego parytetu siły nabywczej w praktyce⁶.

Najbardziej uproszczonym podejściem do teorii absolutnego parytetu siły nabywczej byłoby porównywanie cen tylko jednego identycznego dobra pomiędzy różnymi krajami, co w teorii ekonomii międzynarodowej nazywane jest prawem jednej ceny. Sprowadza się ono do stwierdzenia, że na wolnym i konkurencyjnym rynku przy braku występowania kosztów transportu i barier handlowych te same dobra w różnych krajach powinny kosztować tyle samo⁷. Wszystkie wyżej wymienione ograniczenia i problemy dotyczące konstruowania reprezentatywnych i porównywalnych koszyków

³ P.R. Krugman, M. Obstfeld, *International Economics*, Addison Wesley Longman, New York 2000, s. 395–396.

⁴ A. Budnikowski, op.cit., s. 306.

⁵ S. Husted, M. Melvin, *International Economics*, HarperCollinsCollegePublishers, New York 1995, s. 356–357.

⁶ A. Budnikowski, op.cit., s. 306–308.

⁷ P.R. Krugman, M. Obstfeld, op.cit., s. 395.

dóbr i usług, na których podstawie porównywane byłyby ceny krajowe i zagraniczne, dotyczą również prawa jednej ceny, gdzie teoretycznie zestawiane są pomiędzy sobą kolejno ceny tych samych poszczególnych dóbr i usług w kraju i za granicą. Z tego powodu absolutny parytet siły nabywczej zazwyczaj nie jest obliczany w praktyce poprzez porównywanie cen tylko jednego dobra pomiędzy krajem i zagranicą. Pewnym wyjątkiem jest publikowany od wielu lat przez „The Economist” Big Mac Index, który porównuje cenę tego produktu pomiędzy restauracjami McDonalda w poszczególnych krajach⁸.

Prawo jednej ceny, które dotyczy cen poszczególnych towarów i usług, pozostaje jednak w ścisłym związku z absolutnym parytetem siły nabywczej, w którym przedmiotem badania są ceny wcześniej skonstruowanych, reprezentatywnych indeksów dóbr. Jeżeli dla wszystkich dóbr i usług w kraju i za granicą spełnione byłoby prawo jednej ceny, to automatycznie byłby zachowany również absolutny parytet siły nabywczej. Jednak poprawność teorii absolutnego parytetu siły nabywczej w długim okresie nie wymaga automatycznego i ścisłego zachowania prawa jednej ceny dla wszystkich dóbr i usług⁹.

Względny parytet siły nabywczej

Teoria względnego parytetu siły nabywczej, w przeciwieństwie do analizowanej w pierwszym podrozdziale teorii absolutnego parytetu siły nabywczej, nie skupia się na samej relacji cen pomiędzy państwami, a koncentruje się na wpływie różnic w tempach zmian cen pomiędzy krajem i zagranicą na ich kurs walutowy¹⁰. Stwierdza ona, że procentowa zmiana kursu walutowego w analizowanych państwach w danym okresie czasu powinna odzwierciedlać różnice w tempach zmian cen w tych krajach. Czyli precyzyjnie ujmując: powinna być równa ilorazowi pomiędzy poziomem inflacji krajowej i zagranicznej¹¹. Teorię względnego parytetu siły nabywczej można sformalizować i przedstawić w postaci równania:

$$E_{B1/A1} = E_{B0/A0} * [(Pa_1 / Pa_0) / (Pb_1 / Pb_0)] = E_{B0/A0} * [ia / ib] \quad (2)$$

gdzie:

Pa_0 – poziom cen w kraju A w okresie 0,

Pa_1 – poziom cen w kraju A w okresie 1,

⁸ A. Budnikowski, op.cit., s. 306–307.

⁹ P.R. Krugman, M. Obstfeld, op.cit., s. 396–397.

¹⁰ A. Budnikowski, op.cit., s. 308.

¹¹ P.R. Krugman, M. Obstfeld, op.cit., s. 397.

Pb_0 – poziom cen w kraju B w okresie 0,

Pb_1 – poziom cen w kraju B w okresie 1,

ia – poziom inflacji w kraju A,

ib – poziom inflacji w kraju B,

$E_{B0/A0}$ – kurs walutowy kraju B wyrażony w walucie kraju A w okresie 0,

$E_{B1/A1}$ – kurs walutowy kraju B wyrażony w walucie kraju A w okresie 1¹².

Z teorii względnego parytetu siły nabywczej wypływa podstawowy wniosek, że w długich okresach waluty krajów mających wyższą inflację powinny się deprecjonować w stosunku do walut państw mających niższą inflację, które powinny się aprecjonować. Empiryczne badania dostarczają zarówno wielu dowodów potwierdzających słuszność teorii względnego parytetu siły nabywczej, jak i jej przeczących. Obserwowane w praktyce zmiany kursów walutowych nie zawsze odzwierciedlają i podążają za zmianami w poziomach inflacji pomiędzy analizowanymi państwami¹³.

2. Względny parytet siły nabywczej w krajach członkowskich strefy euro

W końcu 1998 r. nastąpiło nieodwracalne usztywnienie kursów walutowych jedenastu państw członkowskich Unii Europejskiej, które zdecydowały się na przystąpienie do powstającej wówczas strefy euro i rezygnację z walut krajowych na rzecz wspólnego pieniądza. Dnia 29 grudnia 2000 r. ustalono nieodwołalny kurs konwersji dla drachmy greckiej, która od stycznia 2001 r. dołączyła jako dwunasty kraj do unii monetarnej. Wstąpienie większości państw członkowskich Unii Europejskiej do unii monetarnej i rezygnacja z walut narodowych na rzecz euro nie doprowadziły do wyrównania się poziomów inflacji w poszczególnych krajach euro strefy, co ilustrują dane liczbowe zawarte w tabelach 1 i 2. Występujące przez ponad 14 lat funkcjonowania strefy euro różnice w tempach zmian cen stopniowo się nawarstwiały, co obrazują obliczone w tabelach 3, 4 i 5 wskaźniki skumulowanego poziomu inflacji w wybranych krajach członkowskich unii monetarnej.

¹² A. Budnikowski, op.cit., s. 308.

¹³ Szerzej na ten temat zob.: P.R. Krugman, M. Obstfeld, op.cit., s. 406–410; S. Husted, M. Melvin, op.cit., s. 362–372; A. Budnikowski, op.cit., s. 309.

Tabela 1. Zharmonizowane wskaźniki inflacji w wybranych krajach członkowskich strefy euro w latach 1998–2012 (HICP, w %)

Rok	Strefa euro	Austria	Belgia	Finlandia	Francja	Grecja	Hiszpania
1998	0,8	0,5	0,7	0,8	0,3	3,7	1,4
1999	1,7	1,7	2,1	2,2	1,4	2,3	2,8
2000	2,5	1,8	3,0	2,9	1,7	3,7	4,0
2001	2,0	1,8	2,0	2,3	1,4	3,5	2,5
2002	2,3	1,7	1,3	1,7	2,2	3,5	4,0
2003	2,0	1,3	1,7	1,2	2,4	3,1	2,7
2004	2,4	2,5	1,9	0,1	2,3	3,1	3,3
2005	2,2	1,6	2,8	1,1	1,8	3,5	3,7
2006	1,9	1,6	2,1	1,2	1,7	3,2	2,7
2007	3,1	3,5	3,1	1,9	2,8	3,9	4,3
2008	1,6	1,5	2,7	3,4	1,2	2,2	1,5
2009	0,9	1,1	0,3	1,8	1,0	2,6	0,9
2010	2,2	2,2	3,4	2,8	2,0	5,2	2,9
2011	2,7	3,4	3,2	2,6	2,7	2,2	2,4
2012	2,2	2,9	2,1	3,5	1,5	0,3	3,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>, 20.09.2013.

Tabela 2. Zharmonizowane wskaźniki inflacji w wybranych krajach członkowskich strefy euro w latach 1998–2012 (HICP, w %)

Rok	Strefa euro	Holandia	Irlandia	Luksemburg	Niemcy	Portugalia	Włochy
1998	0,8	1,5	2,2	0,4	0,2	2,8	1,7
1999	1,7	1,9	3,9	2,3	1,3	1,7	2,1
2000	2,5	2,9	4,6	4,3	2,2	3,8	2,7
2001	2,0	5,1	4,3	0,9	1,4	3,9	2,2
2002	2,3	3,2	4,6	2,8	1,2	4,0	2,9
2003	2,0	1,6	3,0	2,4	1,0	2,3	2,5
2004	2,4	1,2	2,4	3,5	2,3	2,6	2,4
2005	2,2	2,0	1,9	3,4	2,1	2,5	2,1
2006	1,9	1,7	3,0	2,3	1,4	2,5	2,1
2007	3,1	1,6	3,2	4,3	3,1	2,7	2,8
2008	1,6	1,7	1,3	0,7	1,1	0,8	2,4
2009	0,9	0,7	-2,6	2,5	0,8	-0,1	1,1
2010	2,2	1,8	-0,2	3,1	1,9	2,4	2,1
2011	2,7	2,5	1,4	3,4	2,3	3,5	3,7
2012	2,2	3,4	1,7	2,5	2,0	2,1	2,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>, 20.09.2013.

Najniższy poziom inflacji pomiędzy końcem 1998 a 2012 r. był w Niemczech, gdzie ceny wzrosły zaledwie o 27%. Niewiele wyższy poziom zanotowano we Francji, gdzie ceny zwiększyły się o 29,5%. Dalej w kolejności znajdują się: Austria – wzrost cen o 32,7% – i Finlandia – wzrost cen o 32,8%. Średni wzrost cen w całej strefie euro w badanym czternastolecu wyniósł 34,1%. Pozostałe kraje członkowskie strefy euro charakteryzowały się wyższym poziomem inflacji od średniej dla całej unii monetarnej. W Holandii ceny wzrosły o 36,2%, w Belgii – o 36,8%, w Irlandii – o 37,5%, we Włoszech – o 39,5%, w Portugalii o – 40,8%, w Luksemburgu – o 46%, a w Hiszpanii – aż o 49,3%.

Tabela 3. Wskaźniki skumulowanego poziomu inflacji w wybranych krajach członkowskich strefy euro charakteryzujących się tempem wzrostu cen poniżej średniej dla całej strefy w latach 1998–2012 (koniec 1998 r. = 100,0)

Rok	Niemcy	Francja	Austria	Finlandia	Strefa euro
1998	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1999	101,3	101,4	101,7	102,2	101,7
2000	103,5	103,1	103,5	105,2	104,2
2001	105,0	104,6	105,4	107,6	106,3
2002	106,2	106,9	107,2	109,4	108,8
2003	107,3	109,4	108,6	110,7	110,9
2004	109,8	111,9	111,3	110,8	113,6
2005	112,1	114,0	113,1	112,1	116,1
2006	113,6	115,9	114,9	113,4	118,3
2007	117,2	119,1	118,9	115,6	122,0
2008	118,5	120,6	120,7	119,5	123,9
2009	119,4	121,8	122,0	121,6	125,1
2010	121,7	124,2	124,7	125,0	127,8
2011	124,5	127,6	128,9	128,3	131,3
2012	127,0	129,5	132,7	132,8	134,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>, 20.09.2013.

Tabela 4. Wskaźniki skumulowanego poziomu inflacji w wybranych krajach członkowskich strefy euro charakteryzujących się tempem wzrostu cen powyżej średniej dla całej strefy i dla Niemiec w latach 1998–2012 (koniec 1998 r. = 100,0)

Rok	Niemcy	Strefa euro	Holandia	Belgia	Irlandia	Włochy	Portugalia	Luksemburg	Hiszpania
1998	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1999	101,3	101,7	101,9	102,1	103,9	102,1	101,7	102,3	102,8
2000	103,5	104,2	104,9	105,2	108,7	104,9	105,6	106,7	106,9
2001	105,0	106,3	110,2	107,3	113,4	107,2	109,7	107,7	109,6
2002	106,2	108,8	113,7	108,7	118,6	110,3	114,1	110,7	114,0
2003	107,3	110,9	115,5	110,5	122,1	113,0	116,7	113,3	117,0
2004	109,8	113,6	116,9	112,6	125,1	115,7	119,7	117,3	120,9
2005	112,1	116,1	119,3	115,8	127,4	118,2	122,7	121,3	125,4
2006	113,6	118,3	121,3	118,2	131,3	120,7	125,8	124,1	128,8
2007	117,2	122,0	123,2	121,9	135,5	124,0	129,2	129,4	134,3
2008	118,5	123,9	125,3	125,1	137,2	127,0	130,2	130,3	136,3
2009	119,4	125,1	126,2	125,5	133,6	128,4	130,1	133,6	137,5
2010	121,7	127,8	128,5	129,8	133,4	131,1	133,2	137,7	141,5
2011	124,5	131,3	131,7	133,9	135,2	136,0	137,9	142,4	144,9
2012	127,0	134,1	136,2	136,8	137,5	139,5	140,8	146,0	149,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>, 20.09.2013.

Skumulowane tempo wzrostu cen pomiędzy końcem 1998 r. a 2012 r. w Irlandii, Włoszech, Portugalii, Luksemburgu oraz w Hiszpanii kształtowało się na poziomie zdecydowanie wyższym od średniej dla całej euro strefy i jednocześnie przekraczało o więcej niż 10 punktów procentowych poziom inflacji w Niemczech. Przy czym skumulowana inflacja w Hiszpanii przekroczyła o więcej niż 20 punktów procentowych łączne tempo wzrostu cen w Niemczech. Bardzo źle pod tym względem wygląda również sytuacja w Grecji. Skumulowane tempo wzrostu cen pomiędzy końcem 2000 a 2012 r. wyniosło tam aż 42,9%, podczas gdy w tym samym dwunastoletnim okresie czasu średni poziom inflacji w całej strefie euro wyniósł 28,7%, a w Niemczech – zaledwie 22,6%. Oznacza to, że skumulowany poziom inflacji w Grecji przekroczył o więcej niż 20 punktów procentowych poziom inflacji w Niemczech i o więcej niż 14 punktów procentowych średnie tempo wzrostu cen w całej unii monetarnej.

Tabela 5. Wskaźniki skumulowanego poziomu inflacji w Grecji, Niemczech i w strefie euro w latach 2000–2012 (koniec 2000 r. = 100,0)

Rok	Grecja	Niemcy	Strefa euro
2000	100,0	100,0	100,0
2001	103,5	101,4	102,0
2002	107,1	102,6	104,3
2003	110,4	103,6	106,4
2004	113,9	106,0	109,0
2005	117,9	108,3	111,4
2006	121,6	109,8	113,5
2007	126,4	113,2	117,0
2008	129,1	114,4	118,9
2009	132,5	115,3	120,0
2010	139,4	117,5	122,6
2011	142,5	120,2	125,9
2012	142,9	122,6	128,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>, 20.09.2013.

Odwołując się do teorii względnego parytetu siły nabywczej należy przypomnieć, że waluty krajów o niższej inflacji powinny się aprecjonować względem walut państw o wyższej inflacji, które powinny się deprecjonować. Takie zachowanie się kursów walutowych umożliwiałoby wypełnienie cenotwórczej roli kursu walutowego i miałyby neutralny wpływ na konkurencyjność międzynarodową tych państw. Oznacza to, hipotetycznie rzecz ujmując, że zgodnie z teorią względnego parytetu siły nabywczej waluty przede wszystkim Niemiec i Francji oraz w nieco mniejszym stopniu Austrii i Finlandii powinny się aprecjonować względem walut Holandii, Belgii oraz przede wszystkim Irlandii, Włoch, Portugalii, Grecji, Luksemburga i Hiszpanii, które powinny się deprecjonować. Tymczasem kraje te w analizowanym okresie lat 1999–2012 (2001–2012 dla Grecji) nie miały już przecież swoich walut narodowych, których kursy byłyby kształtowane swobodnie na rynku walutowym. Członkostwo w strefie euro i zdecydowanie wyższy poziom inflacji przy jednoczesnym braku możliwości deprecjacji waluty krajowej, której po prostu już nie było, oznaczał dla tych państw stopniowe tracenie konkurencyjności międzynarodowej przede wszystkim na rzecz Niemiec i Francji oraz w mniejszym stopniu pozostałych państw członkowskich unii monetarnej charakteryzujących się niższym tempem wzrostu cen. Ponad czternaście lat funkcjonowania wspólnej waluty przy wciąż występujących istotnych różnicach w tempach inflacji w krajach członkowskich strefy euro doprowadziło do braku zachowania teorii parytetu siły nabywczej – jednego z fundamentalnych praw ekonomii

międzynarodowej. Od 2008 r. ma to zdecydowane odzwierciedlenie w negatywnej sytuacji na rynku pracy w tych krajach (zwłaszcza w Hiszpanii, Grecji, Portugalii, Włoszech i Irlandii), szczególnie jeśli porównamy to z utrzymującą się dobrą sytuacją na rynku pracy w Niemczech. Kraje te w analizowanym okresie stopniowo traciły konkurencyjność międzynarodową i miejsca pracy niejako na rzecz państw członkowskich unii monetarnej o niższych poziomach inflacji (Niemiec, Francji, Austrii i Finlandii). Nie należy się dziwić, że w tych krajach (zwłaszcza w Grecji, Hiszpanii, Portugalii i we Włoszech) stopniowo narasta frustracja, niezadowolenie i sprzeciw wobec euro i polityki gospodarczej forsowanej przez Angelę Merkel, kanclerza Niemiec, które stopniowo stają się gospodarczym hegemonem całej strefy euro i bez wątpienia są jej największym beneficjentem.

Zakończenie

Ponad czternaście lat funkcjonowania strefy euro i wspólnej waluty przy utrzymujących się istotnych różnicach w tempach inflacji w krajach członkowskich unii monetarnej doprowadziło do braku zachowania teorii parytetu siły nabywczej – jednego z fundamentalnych praw ekonomii międzynarodowej. Poprzez oddziaływanie na konkurencyjność międzynarodową krajów członkowskich i ich rynki pracy ma to istotny i negatywny wpływ na zdecydowanie nierównomierny rozkład kosztów i korzyści z funkcjonowania wspólnej waluty. Stawia to pod znakiem zapytania możliwość istnienia strefy euro w długim okresie. Zdecydowanie nie uzasadnia to również wstępowania Polski – kraju mającego zazwyczaj wyższy poziom inflacji w porównaniu z Niemcami – do unii monetarnej w najbliższych latach. Podobne wnioski płyną z licznych badań innych autorów, którzy zwracają uwagę na występowanie systematycznych, długookresowych dywergencji w poziomach inflacji, które powodują poważne koszty funkcjonowania lub akcesji do strefy euro. Ponadto funkcjonowanie kanałów absorpcji efektu Balassy–Samuelsona nie sprzyja ograniczeniu presji inflacyjnej, co negatywnie rzutuje na bilans korzyści i kosztów integracji walutowej ze strefą euro¹⁴.

¹⁴ Szerzej na ten temat zob.: K. Konopczak, *Efekt Balassy–Samuelsona i mechanizmy jego absorpcji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, „Materiały i Studia” Nr 294, Instytut Ekonomiczny NBP, Warszawa 2013, s. 4, 50.

Literatura cytowana

Appleyard D.R., Filed A.J., *International Economics*, Irwin, Chicago 1995.

Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.

Husted S., Melvin M., *International Economics*, HarperCollinsCollegePublishers, New York 1995.

Konopczak K., *Efekt Balassy-Samuelsona i mechanizmy jego absorpcji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, „Materiały i Studia” Nr 294, Instytut Ekonomiczny NBP, Warszawa 2013.

Krugman P.R., Obstfeld M., *International Economics*, Addison Wesley Longman, New York 2000.

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>, Eurostat – organ statystyczny Komisji Europejskiej.

Disturbance of The Relative Purchasing Power Parity in The Member States of The Euro Zone – Lessons for Poland

Abstract

The paper briefly analysed the theories of absolute purchasing power parity, relative purchasing power parity and the law of one price. Then the article showed a fundamental lack of preservation of the relative purchasing power parity theory in the Member States of the Euro Zone as a result of remaining significant differences in rates of inflation among the participating countries in the monetary union.

Keywords: absolute purchasing power parity, European Monetary Union (EMU), exchange rate inflation, law of one price, relative purchasing power parity

Maria Majewska

Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu

Zdolności technologiczne podstawą rozwoju endogenicznych przewag gospodarek opartych na wiedzy

Streszczenie

Głównym celem opracowania jest porównanie krajów należących do UE i zaliczanych przez Bank Światowy do liderów w zakresie rozwoju GOW co do osiągnięć w obszarze umacniania endogenicznych przewag, których źródłem są zdolności technologiczne. Dlatego też opracowano katalog wskaźników zdolności technologicznych krajów, skonstruowano ważony indeks agregatowy i przeprowadzono analizę skupień. Wyniki badań prezentowane w tej pracy pozwoliły m.in. na wyciągnięcie wniosku, że kierunki prowadzonej działalności innowacyjnej powinny być wspólnie ustalane przez sektor publiczny i prywatny, a realizowane w miarę możliwości w sektorze szkolnictwa wyższego i biznesu.

Słowa kluczowe: badania i rozwój (B+R), innowacyjność, gospodarka oparta na wiedzy, Unia Europejska, zdolności technologiczne

Wstęp

Zdolności technologiczne są w literaturze przedmiotu rozumiane zazwyczaj jako zdolności danej jednostki, organizacji czy kraju w zakresie procesów związanych z lokalizowaniem, pozyskiwaniem, rozwojem i wykorzystywaniem przez te podmioty wiedzy. Są to wobec tego głównie, ale nie tylko, zdolności w zakresie prowadzenia szeroko pojmowanej działalności innowacyjnej, której rezultatem stanowią np. udoskonalone procesy i produkty, nazywane właśnie innowacjami technologicznymi. Stanowią one zatem niezwykle istotny komponent kapitału intelektualnego kraju, który dla wielu badaczy składa się z trzech podstawowych kategorii, to jest kapitału ludzkiego, strukturalnego i społecznego. Można więc stwierdzić, że do rozwoju tych trzech filarów kapitału intelektualnego, a więc i gospodarki opartej na wiedzy (GOW), niezbędne są inwestycje w udoskonalanie zdolności technologicznych krajów.

Głównym celem opracowania jest porównanie krajów należących do UE i zaliczanych przez Bank Światowy (BS) do liderów w zakresie rozwoju gospodarek opartych na wiedzy co do osiągnięć w obszarze umacniania endogenicznych przewag, których źródłem są zdolności technologiczne.

W pierwszej części opracowania przedstawiono najpierw zdolności technologiczne (ZT) jako ważne źródło endogenicznej przewagi w rozumieniu nowych teorii wzrostu i handlu międzynarodowego oraz koncepcji zarządzania wiedzą. Następnie zaprezentowano dobór wskaźników zdolności technologicznych krajów uwzględnionych w badaniu.

W drugiej części pracy omówiono wyniki badań i procedurę konstrukcji wskaźnika agregatowego służącego do porównania gospodarek UE. Zaprezentowano także wyniki analizy skupień przeprowadzonej w tym samym celu. Na koniec sformułowano wnioski.

1. Zdolności technologiczne jako materiał badań

Przewaga endogeniczna jest rozumiana jako wynik rozwoju w danym obszarze czy proces dochodzenia do pewnego stanu rzeczy, a więc ma charakter dynamiczny i jest nazywana nabytą przewagą. Przewagi endogeniczne mają między innymi źródło w rozwijanych przez kraj ZT, czyli również we wzroście jakości posiadanego wyposażenia w różnego rodzaju czynniki produkcji. Do źródeł przewagi endogenicznej zalicza się także bardzo często rozwój infrastruktury różnego typu, działalność B+R, w tym właśnie w jakość czynników produkcji, szeroko rozumiany system edukacji

przyszłych pracowników i tym podobne czynniki sterowalne, na których rozwój ma wpływ kapitał ludzki. Kraj ma zatem wpływ na swój rozwój poprzez kształtowanie tak zwanych czynników sterowalnych, które poddają się oddziaływaniu. Endogeniczna przewaga stanowi w takim razie rezultat indywidualnego wyboru zarówno rodzaju działalności, jak i poziomu specjalizacji. W związku z tym w koncepcji przewagi endogenicznej kraje nie są wyłącznie zdeterminowane sytuacją wyjściową i mogą same kształtować kierunki rozwoju swoich przewag, co nazywamy specjalizacją endogeniczną. W modelach opartych na tego typu endogenicznej przewadze, w przeciwieństwie do neoklasycznych teorii, bodźce rynkowe i polityki rządowe mają łącznie wpływ na odkrycia będące innowacjami i dyfuzję wiedzy, a więc i na możliwość pojawienia się zmiany technologicznej.

Wobec tego w endogenicznym procesie specjalizacji kładzie się nacisk na kształtowanie warunków do rozwoju określonych zdolności, które mają dać krajowi poprawę dobrobytu – są to głównie obecne w przypadku GOW zdolności technologiczne. Podkreśla się, że uzyskanie trwałej przewagi endogenicznej, której źródłem są ZT, wymaga celowych wysiłków na poziomie organizacji i gospodarki, a w procesie wspierania ich rozwoju powinien współpracować sektor prywatny i publiczny. Dlatego też przy definiowaniu zdolności technologicznych przyjmuje się coraz częściej szersze spojrzenie, według którego są one rozumiane także jako różnego typu umiejętności w zakresie tworzenia warunków do wystąpienia postępu technologicznego i przejawiają się we wprowadzanych zmianach technicznych w danym społeczeństwie. Należy tutaj dodać, że rozwój ZT jest również ściśle związany ze wzrostem potencjału absorpcji wiedzy pochodzącej z różnych kanałów jej przepływu, co jest charakterystyczne dla GOW¹.

W badaniu postanowiono podzielić wskaźniki zdolności technologicznych, które stanowią w większości przypadków pośrednie miary zjawisk jakościowych, na dwie grupy, to jest wskaźniki osiągniętego już przez kraj potencjału ZT i wskaźniki działań w sektorze prywatnym i publicznym na rzecz poprawy ich poziomu. W ich doborze kierowano się przede wszystkim charakterystyką GOW jako etapu rozwoju gospodarczego. Należy dodać, że podział wskaźników ZT na te dwie grupy jest rzeczą umowną i trudną, tak jak cała problematyka pomiaru aktywów niematerialnych, gdyż niektóre z tych wskaźników mogłyby zostać zaliczone jednocześnie do obu kategorii. W tym

¹ Zob. np.: P.M. Romer, *The Origins of Endogenous Growth*, „Journal of Economic Perspectives” 1994, No. 8, s. 3–22; W.L. Cheng, M.-Ch. Liu, X. Yang, *A Ricardian Model with Endogenous Advantage and Endogenous Trade Policy Regimes*, „The Economic Record” 2000, No. 76, s. 172–183; X. Yang, D. Zhang, *Economic Development, International Trade, and Income Distribution*, „Journal of Economics” 2003, No. 78, s. 163–191; M. Majewska-Bator, *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2010.

badaniu celowo pominięto wskaźniki ZT związane z rozwojem kapitału ludzkiego w ramach szeroko rozumianych systemów edukacji, bo chciano się skupić bardziej na samym sektorze przedsiębiorstw².

Dlatego też jako źródło danych, co do oceny zdolności technologicznych krajów UE wybrano głównie ranking *The Global Competitiveness Report* publikowany przez Światowe Forum Ekonomiczne, gdyż powstaje on w oparciu o wyniki badań sondażowych wśród przedstawicieli biznesu przeprowadzanych obecnie w 148 krajach świata. Większość wskaźników zdolności technologicznych uwzględnionych w badaniu, oprócz wskaźników wydatków na działalność B+R i wielkości eksportu wysokich technologii, pochodzi właśnie z tego opracowania. Respondenci oceniali siłę występowania danego zjawiska w ich kraju na skali siedmiopunktowej, gdzie 1 oznaczało najniższy (niepożądany) jego poziom, a 7 – najwyższą (pożądaną) jego skalę. Skrótowe ich definicje zamieszczone w rankingu *The Global Competitiveness Report* podano poniżej przy wymienianiu rozpatrywanych w niniejszej pracy wskaźników zdolności technologicznych w podziale na dwie ich główne grupy³.

Skorzystano także ze statystyk Eutostatu w zakresie danych dotyczących wielkości i struktury wydatków na działalność B+R oraz wysokości eksportu wysokich technologii. Ranking GOW Banku Światowego⁴ posłużył natomiast do uszeregowania krajów UE co do osiągnięć w zakresie rozwoju zdolności technologicznych tych państw, gdyż w literaturze przedmiotu powszechnie przyjmuje się, że warunkiem osiągnięcia tego etapu rozwoju gospodarczego jest posiadanie wysokiej jakości ZT.

Do grupy wskaźników potencjału zdolności technologicznych GOW zaliczono:

- poziom zaawansowania procesu produkcji, w sensie stosowania pracochłonnych lub przestarzałych metod albo wydajnych i zaawansowanych technologicznie (PZPP),
- dostępność najnowszych technologii (DNT),
- zakres absorpcji nowych technologii w biznesie (ANT),
- poziom wymagań konsumentów (PWK),
- stan rozwoju klastrów (NPK),

² Zob.np.: D. Archibugi, A. Coco, *Measuring Technological Capabilities at the Country Level: A Survey and a Menu for Choice*, „Research Policy” 2005, No. 34, s. 175–194; J.E. Coombs, P.E. Bierly III, *Measuring Technological Capability and Performance*, „R&D Management” 2006, No. 4, s. 421–438; A. Filippetti, A. Peyrache, *The Patterns of Technological Capabilities of Countries: A Dual Approach Using Composite Indicators and Data Envelopment Analysis*, „World Development” 2011, No. 7, s. 1108–1121; M.F.A. Zaidi, S.N. Othman, *Understanding Dynamic Capability as an Ongoing Concept for Studying Technological Capability*, „International Journal of Business and Social Science” 2011, No. 6, s. 367–378.

³ Zob. np.: World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva 2013, s. 90–92, 410–540.

⁴ <http://info.worldbank.org/etools/kam>.

- naturę przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, w sensie, czy jest ona oparta na kosztach i zasobach naturalnych czy na unikalnych procesach i produktach (NPK),
- szerokość łańcucha wartości firm eksportowych, w sensie, czy jest on wąski i ograniczony do wytwarzania dóbr czy obejmuje także bardziej złożone działania jak projektowanie, marketing, logistyka i usługi posprzedażne (SZŁW),
- potencjał innowacyjny przejawiający się w tym, w jaki sposób firmy uzyskują technologie, to znaczy, czy wyłącznie w drodze licencjonowania i imitacji firm zagranicznych czy w drodze prowadzenia działalności B+R i bycia pionierem we wprowadzaniu nowych produktów i procesów (PI),
- liczbę zgłoszonych patentów w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców (AP),
- wielkość eksportu wysokich technologii w % (EWT),
- wydatki na działalność B+R w euro w przeliczeniu na mieszkańca ($WB+R_{pc}$).

W skład kategorii działań podejmowanych w sektorze prywatnym i publicznym na rzecz poprawy ZT weszły następujące wskaźniki:

- dostępność specjalistycznych usług badawczych i szkoleniowych (DSUSZiB),
- współpraca uniwersytetów z biznesem w działalności B+R ($WB+RU_iB$),
- ochrona praw własności intelektualnej (OPWI),
- usługi świadczone przez rząd w celu poprawy wydajności biznesu (USRZ),
- zakres szkolenia personelu przez firmy (SZP),
- profesjonalizacja zarządzania w biznesie (PZB),
- zamówienia publiczne wspierające innowacje technologiczne (ZPIT),
- wielkość wydatków B+R w sektorze biznesu ($WB+R_{pcB}$), w sektorze rządowym ($WB+R_{pcRZ}$) i w sektorze szkolnictwa wyższego ($WB+R_{pcSZW}$) w euro w przeliczeniu na mieszkańca.

2. Metodyka i wyniki badań

Najpierw skonstruowano łączny ważony indeks agregatowy zdolności technologicznych dla badanych krajów UE, również w podziale na omówione powyżej dwie kategorie: potencjał w zakresie ZT i działania na rzecz poprawy ZT. Przy obliczaniu indeksu łącznego nie uwzględniono już podziału wydatków na działalność B+R według sektorów, a tylko ich łączną wysokość. W tabeli 1 prezentowane są wartości całkowite agregatowych indeksów, obliczone w ten sposób, że dla każdego kraju UE zsumowano wyniki pomnożenia wartości danego wskaźnika przez nadaną mu wagę. Innymi słowy, najpierw poszczególne wskaźniki zdolności technologicznych dla danego kraju oddzielnie mnożono przez nadane im wagi, a później wyniki pomnożenia

zsumowano razem, otrzymując przykładowo dla Szwecji indeks potencjału zdolności technologicznych w wysokości 1753,8.

Jeżeli chodzi o procedurę nadawania wag, to z uwagi na przyjęty cel pracy zdecydowano się przydzielić wagi z przedziału od 0 do 1 wskaźnikom zdolności technologicznych w oparciu o wysokość otrzymanych współczynników korelacji liniowej Pearsona między wartościami decydującymi o zajętej pozycji przez kraje UE w rankingu BŚ a wartościami poszczególnych cech opisujących ZT tych krajów, które zostały wyliczone dla poziomu istotności $\alpha = 0,05$. Wagi zostały zatem wyznaczone w oparciu o siłę współzależności między pozycjami wszystkich krajów UE w rankingu GOW Banku Światowego a danym wskaźnikiem zdolności technologicznych. W przypadku 4 wskaźników zastosowano przekształcenie logarytmiczne w celu znormalizowania wyników analizy korelacji, a później także analizy skupień. Były to wskaźniki wydatków na działalność B+R i liczba zgłoszonych patentów. Wszystkie otrzymane współczynniki korelacji były dodatnie, co oznacza, że gdy rosła wartość danego wskaźnika zdolności technologicznej, to jednocześnie poprawiała się pozycja kraju w rankingu GOW. Kierując się wskazówkami z literatury przedmiotu⁵ i w oparciu o rozpiętość uzyskanych wyników analizy korelacji, przyjęto, że:

- współczynnik korelacji liniowej w przedziale $0 \leq |\rho| < 0,3$ oznacza faktycznie brak związku między pozycją wyrażoną wartością osiągniętą w rankingu a daną cechą i dlatego w tym wypadku przydzielono wskaźnikowi wagę 0,
- współczynnik korelacji liniowej w przedziale $0,3 \leq |\rho| < 0,6$ oznacza słaby związek i dlatego w tym wypadku przydzielono wskaźnikowi wagę 0,25 – wynik taki wystąpił w przypadku wielkości eksportu wysokich technologii,
- współczynnik korelacji liniowej w przedziale $0,6 \leq |\rho| < 0,8$ oznacza średni związek i dlatego w tym wypadku przydzielono wskaźnikowi wagę 0,5 – wynik taki wystąpił w przypadku: natury przewagi konkurencyjnej, poziomu wymagań konsumentów, stanu rozwoju klastrów, usług świadczonych przez rząd w celu poprawy wydajności biznesu, zamówień publicznych wspierających innowacje technologiczne, wielkości wydatków B+R w sektorze rządowym,
- współczynnik korelacji liniowej w przedziale $0,8 \leq |\rho| < 0,9$ oznacza silny związek i dlatego w tym wypadku przydzielono wskaźnikowi wagę 0,75 – wynik taki wystąpił w przypadku: potencjału innowacyjnego, absorpcji nowych technologii, dostępności najnowszych technologii, szerokości łańcucha wartości, dostępności specjalistycznych usług badawczych i szkoleniowych, współpracy uniwersytetów z biznesem w działalności B+R, ochrony praw własności intelektualnej, zakresu

⁵ Zob. np.: F. Wysocki, J. Lira, *Statystyka opisowa*, Wydawnictwo Akademii Rolnicze w Poznaniu, Poznań 2003, s. 97.

szkolenia personelu przez firmy, wielkości wydatków B+R w sektorze szkolnictwa wyższego,

- współczynnik korelacji liniowej w przedziale $0,9 \leq |\rho| \leq 1$ oznacza bardzo silny związek i dlatego w tym wypadku przydzielono wskaźnikowi wagę 1; wynik taki wystąpił w przypadku: liczby zgłoszonych patentów, poziomu zaawansowania procesu produkcji, profesjonalizacji zarządzania w biznesie, wielkości wydatków B+R ogółem i w sektorze biznesu.

W tabeli 1 kraje uszeregowano według wyników rankingu GOW Banku Światowego z 2012 r. Liderami w UE co do wysokości potencjału zdolności technologicznych w rozpatrywanym zakresie są Szwecja, Finlandia, Dania, Luksemburg i Austria. Ostatnie 5 miejsc zajęły Rumunia, Bułgaria, Łotwa, Polska i Cypr. Jeżeli chodzi o agregatowy wskaźnik działań podejmowanych przez kraje na rzecz poprawy poziomu ZT, a zatem i wzrostu ich strategicznego potencjału rozwojowego, liderami w UE są ponownie te same gospodarki. Może to wskazywać, że kraje te albo utrzymają, albo poprawią swoje już wysokie pozycje w rankingu GOW i w przyszłości nastąpi dalszy rozwój ich zdolności technologicznych. Najgorzej w tym zakresie radzą sobie natomiast Rumunia, Bułgaria, Łotwa, Polska i Chorwacja, co sugeruje, że w przyszłości raczej nie nastąpi istotny wzrost ich potencjału ZT. Widoczne jest także to, że osiągnięcie przez kraje wyższych wskaźników zarówno potencjału, jak i działań na rzecz poprawy ZT jest związane z lepszą pozycją w rankingu GOW.

Podsumowując, można podkreślić, że prezentowane w tabeli 1 agregatowe indeksy pokazują, że kraje Europy Północnej, a zwłaszcza Szwecja, Dania i Finlandia, osiągają najlepsze rezultaty w zakresie rozwoju zdolności technologicznych wśród krajów UE, inwestując bardziej w te rodzaje ZT, które przyczyniają się w większym stopniu do rozwoju GOW. Gorzej radzą sobie w tym zakresie kraje Europy Południowej oraz Środkowej i Wschodniej. Natomiast Rumunię, Bułgarię, Łotwę i Polskę charakteryzuje najniższy poziom zdolności technologicznych, rozpatrywanych nie tylko w kontekście ich wpływu na rozwój GOW. Wyniki badań prezentowane w tej pracy potwierdzają więc rezultaty badań innych instytucji co do obecnej sytuacji Polski odnośnie do jej strategicznego potencjału rozwojowego. Przykładowo, według autorów raportu *Innovation Union Scoreboard 2013* Polska nie utrzymała swojej pozycji w grupie tzw. umiarkowanych innowatorów i spadła do grupy krajów UE o najniższym poziomie innowacyjności, w której znalazła się właśnie razem z Bułgarią, Łotwą i Rumunią⁶.

⁶ European Union, *Innovation Union Scoreboard 2013. Enterprise and Industry*, Belgium 2013.

Tabela 1. Pozycja krajów UE ze względu na wartość agregatowych indeksów potencjału i działań na rzecz poprawy zdolności technologicznych GOW oraz łącznego indeksu wskaźników zdolności technologicznych w latach 2011–2012 (kraje UE uszeregowano wg rankingu GOW Banku Światowego)

Lp.	Kraj	Indeks potencjału zdolności technologicznych		Indeks działań na rzecz poprawy zdolności technologicznych		Łączny indeks zdolności technologicznych	
		pozycja	wartość	pozycja	wartość	pozycja	wartość
1	Szwecja	1	1753,8	1	1726,8	1	1291,0
2	Finlandia	2	1678,9	2	1650,7	3	1226,0
3	Dania	3	1597,5	3	1572,5	2	1242,6
4	Holandia	7	985,7	7	958,2	7	657,3
5	Niemcy	6	1178,2	6	1151,7	6	820,1
6	Irlandia	10	737,8	10	712,8	10	569,2
7	Wielka Brytania	11	648,0	11	621,1	11	454,6
8	Belgia	9	854,3	9	828,7	8	635,5
9	Austria	5	1200,1	5	1174,8	5	913,5
10	Estonia	15	367,5	15	344,8	15	271,4
11	Luksemburg	4	1350,7	4	1324,7	4	1062,9
12	Hiszpania	14	393,0	14	372,5	14	275,8
13	Francja	8	857,8	8	834,4	9	620,6
14	Czechy	16	339,2	16	318,5	16	254,7
15	Węgry	18	188,0	18	169,3	19	121,8
16	Słowenia	12	542,8	12	523,5	12	411,3
17	Włochy	13	423,4	13	405,4	13	286,7
18	Malta	19	176,8	19	155,9	18	124,3
19	Litwa	22	141,4	22	121,1	21	91,1
20	Słowacja	23	136,3	23	118,0	22	85,5
21	Portugalia	17	301,0	17	279,9	17	210,7
22	Cypr	24	128,7	21	136,1	23	82,8
23	Grecja	20	166,5	20	149,9	20	107,8
24	Łotwa	26	120,1	26	100,7	26	71,0
25	Polska	25	122,2	25	102,9	25	73,6
26	Chorwacja	21	153,2	24	109,6	24	79,6
27	Rumunia	28	69,1	28	53,1	28	38,7
28	Bułgaria	27	71,9	27	55,1	27	40,4

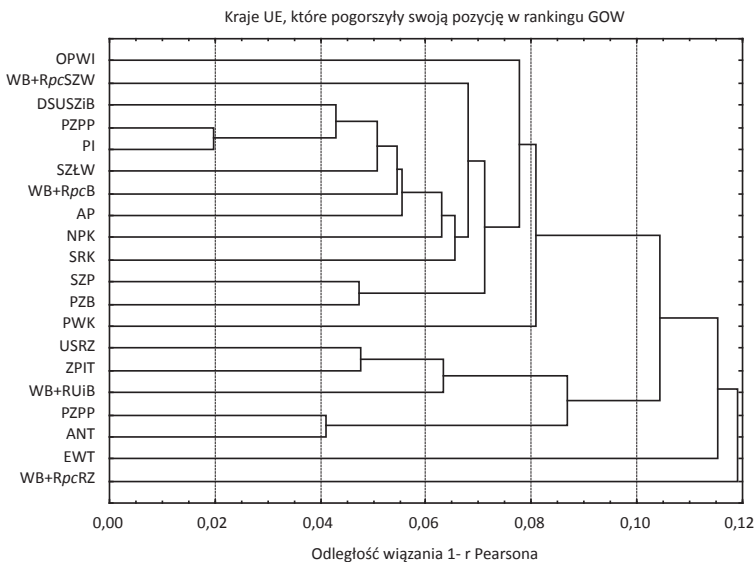
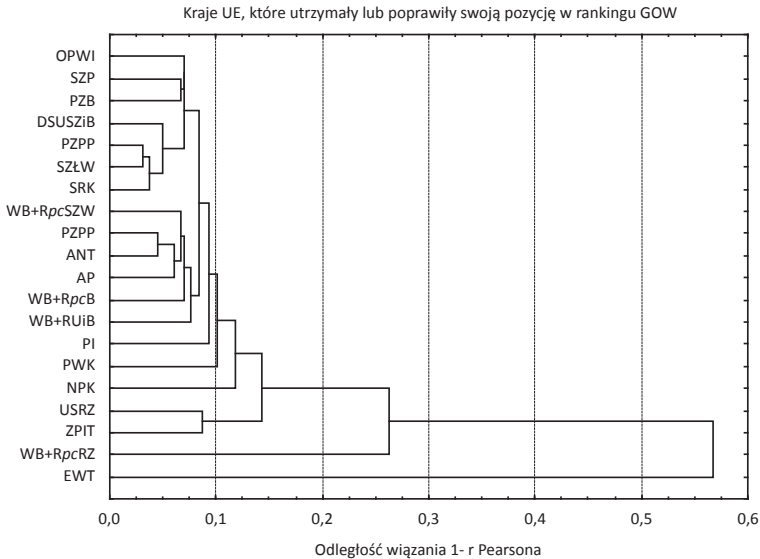
Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2012–2013*, Geneva 2012, s. 389, 400, 446–447, 465, 473, 488–489, 504–506, 508, 512, 515–516; World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva 2013, s. 540; statystyk Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, wrzesień 2013; danych Banku Światowego, <http://info.worldbank.org/etools/kam>, wrzesień 2013.

Zdecydowano się także na przeprowadzenie analizy skupień w celu sprawdzenia, co powoduje w zakresie rozpatrywanych wskaźników zdolności technologicznych, że jedne kraje wykazują tendencję spadkową w rankingu GOW, a inne utrzymują swoją pozycję lub ją poprawiają. Podzielono kraje UE na dwie grupy. Pierwszą stanowiły gospodarki w liczbie 18, które utrzymały lub poprawiły swoją pozycję w rankingu GOW BŚ w 2012 r. (tzw. grupa wzrostowa). W drugiej grupie znalazły się te kraje UE, które odnotowały spadek w rankingu GOW (tzw. grupa spadkowa), a więc: Austria, Belgia, Cypr, Francja, Grecja, Holandia, Polska, Portugalia, Wielka Brytania i Włochy.

Z uwagi na przyjęty cel badania analizę podobieństw i różnic między uwzględnionymi w tym badaniu cechami krajów UE przeprowadzono w tym przypadku za pomocą analizy skupień na podstawie miary odległości równej 1 – współczynnik r Pearsona. Pogrupowano w niej wobec tego wskaźniki zdolności technologicznych dla wybranej grupy krajów i wprowadzono współczynnik korelacji wielorakiej r -Pearsona między kilkoma analizowanymi równocześnie zmiennymi, co dało możliwość prezentacji wyników dla wielowymiarowych zależności między cechami. Tymi cechami (zmiennymi) są wszystkie uwzględnione w badaniu wskaźniki zdolności technologicznych w liczbie 20. Wyniki analizy skupień przedstawiono graficznie na wykresie 1 w postaci dendrogramu, którego gałęzie reprezentują wielkość odległości między badanymi wskaźnikami zdolności technologicznych.

Wyniki analizy pokazują, które ze skupień są bardziej charakterystyczne dla tych dwóch wyróżnionych grup krajów i jak rozwój tych cech jest ze sobą skorelowany. Przykładowo dla grupy krajów wzrostowych występują dwa główne skupienia połączone ze sobą, a najwyższe podobieństwo pojawia się między ochroną praw własności intelektualnej, zakresem szkolenia personelu przez firmy, profesjonalizacją zarządzania biznesem, dostępnością specjalistycznych usług badawczych i szkoleniowych, poziomem zaawansowania procesu produkcji, szerokością łańcucha wartości i stanem rozwoju klastrów. W przypadku tzw. grupy spadkowej nie obserwuje się tak silnych powiązań między cechami w ramach i pomiędzy skupieniami, które to także różnią się układem powiązań między ich elementami.

Wykres 2. Diagramy analizy skupień dla stopnia podobieństwa rozpatrywanych wskaźników zdolności technologicznych w latach 2011–2012 w dwóch grupach krajów UE wyróżnionych ze względu na zmiany zajmowanej pozycji w rankingu GOW Banku Światowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2012–2013*, Geneva 2012, s. 389, 400, 446–447, 465, 473, 488–489, 504–506, 508, 512, 515–516; World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva 2013, s. 540; statystyk Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, wrzesień 2013; danych Banku Światowego, <http://info.worldbank.org/etools/kam>, wrzesień 2013.

Kraje z grupy wzrostowej wykazują wobec tego wyraźnie większe podobieństwo cech. Wskaźniki ZT zmieniają się w podobny sposób i prawie wszystkie na raz, a ich zmiany są skorelowane ze sobą. Świadczyć to może o równowadze we wzroście zdolności technologicznych, co może wynikać z bardziej zaplanowanej i długookresowej polityki tych państw odnośnie do poprawy szeroko rozumianego potencjału innowacyjnego – w naszym wypadku głównie sektora przedsiębiorstw. To, co je różni, to wielkość wydatków B+R w sektorze rządowym i wysokość eksportu wysokich technologii. W grupie krajów, które spadły w rankingu GOW, występuje natomiast większe zróżnicowanie badanych wskaźników ZT, to znaczy wartości jednych cech rosną, a innych spadają. Innymi słowy, mamy do czynienia z nierównomiernym rozwojem pod względem badanych zmiennych, czyli wskaźników zdolności technologicznych.

Zakończenie

Wyniki badań prezentowane w tej pracy pozwalają między innymi na wyciągnięcie wniosku zgodnego z poglądami przedstawicieli teorii wzrostu endogenicznego i ekonomii rozwoju, że kierunki prowadzonej działalności innowacyjnej powinny być wspólnie ustalane przez sektor publiczny i sektor prywatny, a realizowane w miarę możliwości w sektorze szkolnictwa wyższego i w sektorze biznesu. Wskazują na to przykładowo wyższe współczynniki korelacji wyliczone dla związku między wielkością wydatków B+R w sektorze szkolnictwa wyższego i w sektorze biznesu a pozycją zajmowaną przez dany kraj w rankingu GOW Banku Światowego w porównaniu do działalności B+R prowadzonej w sektorze rządowym. Tworzenie takich platform współpracy między sektorem prywatnym i publicznym ma bowiem znaczenie dla przyszłej możliwości komercjalizacji wyników badań przez sektor prywatny i dla zasadności wysiłków badawczych podejmowanych w sektorze publicznym. Co więcej, tego typu współpraca zwiększa szansę na rozwój tych obszarów zdolności technologicznych, które dają wyższe zwroty z inwestycji w działalność innowacyjną dla przemysłu.

W tym kontekście niezwykle ważna staje się również współpraca uniwersytetów z sektorem biznesu w zakresie działalności innowacyjnej, na co wskazują też wyniki badań omawianych w niniejszej pracy. W krajach UE, które utrzymały lub poprawiły swoją pozycję w rankingu GOW Banku Światowego, współpraca uniwersytetów z sektorem biznesu w zakresie działalności B+R tworzy jedno silne skupienie wraz z wydatkami B+R w sektorze biznesu i szkolnictwa wyższego, liczbą zgłaszanych patentów, zakresem absorpcji nowych technologii w biznesie i poziomem zaawansowania

technologicznego procesu produkcji. Dlatego też kraje UE, które miały większe udziały wydatków na działalność B+R realizowanych w sektorze rządowym i mniejszy zakres współpracy między uniwersytetami i sektorem biznesu, osiągały gorsze rezultaty w rozwoju zdolności technologicznych.

Ponadto, jak pokazują wyniki nie tylko prezentowanych tu badań, sektor prywatny powinien być chroniony w dostatecznym stopniu prawami własności intelektualnej i charakteryzować się większym stopniem profesjonalizacji zarządzania w biznesie, co jest problemem przykładowo Polski i przekłada się między innymi na niższy poziom zaawansowania technologicznego procesu produkcji. To wszystko nie przeczy jednak potrzebie realizacji w ramach sektora publicznego badań w obszarach, które są społecznie użyteczne, jak na przykład służba zdrowia, ochrona środowiska czy edukacja. Dodatkowo, co należy podkreślić, niezwykle istotna jest profesjonalizacja działań nie tylko w biznesie, lecz także w sektorze publicznym odpowiedzialnym za wyznaczanie sposobów i metod wsparcia rozwoju zdolności technologicznych. Niewątpliwie brakuje tego w tych krajach UE, które znajdują się na ostatnich miejscach co do osiągnięć w zakresie rozwoju zdolności technologicznych, i stanowi to jedną z barier rozwoju przez te państwa GOW.

Literatura cytowana

- Archibugi D., Coco A., *Measuring Technological Capabilities at the Country Level: A Survey and a Menu for Choice*, „Research Policy” 2005, No. 34.
- Cheng W.L., Liu M.-Ch., Yang X., *A Ricardian Model with Endogenous Advantage and Endogenous Trade Policy Regimes*, „The Economic Record” 2000, No. 76.
- Coombs J.E., Bierly III P.E., *Measuring Technological Capability and Performance*, „R&D Management” 2006, No. 4.
- European Union, *Innovation Union Scoreboard 2013. Enterprise and Industry*, Belgium 2013.
- Filippetti A., Peyrache A., *The Patterns of Technological Capabilities of Countries: A Dual Approach Using Composite Indicators and Data Envelopment Analysis*, „World Development” 2011, No. 7.
- Majewska-Bator M., *Rozwój endogenicznej przewagi w handlu międzynarodowym a proces zmniejszania luki technologicznej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2010.
- Romer P.M., *The Origins of Endogenous Growth*, „Journal of Economic Perspectives” 1994, No. 8.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2012–2013*, Geneva 2012.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013–2014*, Geneva 2013.
- Wysocki F., Lira J., *Statystyka opisowa*, Wydawnictwo Akademii Rolnicze w Poznaniu, Poznań 2003.

Yang X., Zhang D., *Economic Development, International Trade, and Income Distribution*, „Journal of Economics” 2003, No. 78.

Zaidi M.F.A., Othman S.N., *Understanding Dynamic Capability as an Ongoing Concept for Studying Technological Capability*, „International Journal of Business and Social Science” 2011, No. 6.

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

<http://info.worldbank.org/etools/kam>.

Technological Capabilities as a Basis for Development of Endogenous Advantages of Knowledge Economies

Abstract

The main aim of this study is to compare the EU member states classified by the World Bank as the leaders in the development of knowledge economy according to the achievements in strengthening endogenous advantages that are based on technological capabilities. Thus a catalog of countries' technological capabilities and weighted aggregate index were created and cluster analysis was performed. The results presented in this work allowed among others the conclusion that the directions of innovation activities should be jointly determined by the public and private sectors, and carried as far as possible in the higher education sector and in the business sector.

Keywords: European Union, innovativeness, knowledge-based economy, research and development (R&D), technological capabilities

Sylwia Talar

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Umiejdzynarodowienie procesu tworzenia innowacji i wiedzy w warunkach gospodarki internetowej

Streszczenie

Celem opracowania jest wyróżnienie form umiejdzynarodowienia procesu tworzenia innowacji i wiedzy właściwych dla gospodarki internetowej oraz dokonanie ich wstępnej systematyzacji. Analiza opiera się na przeglądzie literatury przedmiotu i pierwotnych danych jakościowych, obejmujących istotę i przykłady stosowanych internetowych form umiejdzynarodowienia. Na jej podstawie można stwierdzić, iż wskazane formy internacjonalizacji stanowią zupełnie nowe rozwiązania w tej sferze, o najczęściej wysokim poziomie interakcji, niskich kosztach i prostym zastosowaniu.

Słowa kluczowe: gospodarka internetowa, innowacje, umiejdzynarodowienie, wiedza

Wstęp

Powstanie i szybki rozwój internetu wywołały istotne zmiany w warunkach i sposobie funkcjonowania podmiotów gospodarczych, w tym także w sferze ich działalności innowacyjnej. Problematyka innowacyjności w warunkach gospodarki internetowej obecna jest w literaturze, ale badania koncentrują się głównie na skutkach wykorzystania internetu dla wzrostu innowacyjności firm. Nie zwraca się natomiast większej uwagi na to, jak te nowe uwarunkowania wpływają na zmianę możliwości

i sposobów internacjonalizacji procesu innowacyjnego, a w szczególności etapu tworzenia innowacji i wiedzy.

Celem opracowania jest wyróżnienie właściwych dla gospodarki internetowej form umiędzynarodowienia procesu tworzenia innowacji i wiedzy na poziomie przedsiębiorstw oraz w obszarze edukacji i niekomercyjnej działalności naukowo-badawczej, a także dokonanie ich wstępnej systematyzacji. Opracowanie ma stanowić przyczynek do dalszych pogłębionych badań w tym zakresie. Przeprowadzona analiza opiera się na przeglądzie literatury przedmiotu, zebranych pierwotnych danych jakościowych obejmujących istotę i przykłady stosowanych internetowych form umiędzynarodowienia oraz ich klasyfikacji według kryterium stopnia złożoności i specyfiki działań podejmowanych w tym procesie.

W pierwszej części opracowania wyjaśniono przyjęty sposób rozumienia pojęcia innowacji i wiedzy. Następnie wskazano tradycyjne formy internacjonalizacji celem wyraźnego oddzielenia ich od zupełnie nowych form kształtowanych warunkami gospodarki internetowej. Kolejna część zawiera wyjaśnienie pojęcia gospodarki internetowej i jej najważniejsze cechy z punktu widzenia procesu tworzenia innowacji i wiedzy. W następnym punkcie wyszczególniono internetowe formy umiędzynarodowienia i krótko je scharakteryzowano. Propozycję systematyzacji wskazanych wcześniej form według wybranych kryteriów przedstawiono w ostatniej części opracowania.

1. Istota innowacji i wiedzy

Występująca w literaturze niejednoznaczność samego terminu innowacji wywołuje konieczność określenia sposobu jego rozumienia w niniejszym opracowaniu. Adekwatne do wyznaczonego celu analizy będzie stosunkowo szerokie ujęcie tego pojęcia. Przyjęto zatem do innowacji zaliczać rozwiązania produktowe, procesowe, organizacyjne, marketingowe¹, a także rozwiązania skomplikowanych problemów; oznaczające wprowadzenie czegoś całkiem nowego lub udoskonalonego w stosunku do dotychczas istniejącego; charakteryzujące się nowością w rozumieniu Schumpetera², czyli wprowadzone po raz pierwszy w skali gospodarki światowej; mające praktyczny charakter i posiadające wartość ekonomiczną. Do innowacji nie zaliczono tutaj rozwiązań przyjętych w procesie dyfuzji innowacji, czyli imitacji, choć mogą one mieć charakter nowości z punktu widzenia przedsiębiorstwa czy danego kraju.

¹ OECD i Eurostat, *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Warszawa 2008, s. 50–55.

² J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 104.

Proces tworzenia innowacji jest procesem poznawczym, wymagającym inspiracji, kreatywności i informacji, a głównym czynnikiem w nim wykorzystywanym jest wiedza, która oznacza informacje i treści przyswojone i utrwalone w umyśle człowieka w wyniku kumulowania doświadczeń i procesu uczenia się, które następnie są przetwarzane i wykorzystywane w celu wytworzenia nowej wartości. Podczas gdy proces tworzenia innowacji jest szczególnym rodzajem działalności gospodarczej i w jego centrum znajduje się przedsiębiorstwo, to proces tworzenia wiedzy zachodzi we wszystkich obszarach aktywności ludzkiej i na różnych poziomach. W niniejszym opracowaniu uwzględniono tworzenie wiedzy na etapie edukacji oraz w sferze działalności niekomercyjnych instytucji naukowo-badawczych.

2. Tradycyjne formy umiejdzynarodowienia

Ze względu na bogatą już literaturę tego przedmiotu w niniejszym opracowaniu tradycyjne formy internacjonalizacji nie są analizowane, a jedynie wskazane jako punkt odniesienia dla nowych form kształtowanych warunkami gospodarki internetowej.

Do najczęściej dotychczas występujących i najlepiej znanych form internacjonalizacji procesu tworzenia innowacji i wiedzy należy zaliczyć offshoring działalności innowacyjnej, w tym zwłaszcza funkcji B+R³. Mieści się w nim zarówno międzynarodowy insourcing (*captive offshoring*), oznaczający przenoszenie w ramach tego samego przedsiębiorstwa lub dodatkowa lokalizacja za granicą jego ośrodków zajmujących się działalnością innowacyjną, jak i międzynarodowy (*offshore*) outsourcing, czyli zlecenie zewnętrznym, niezależnym firmom zagranicznym tego rodzaju działalności (tzw. międzynarodowy subcontracting)⁴. Następną grupę stanowią formy o wyraźnym charakterze kooperacyjnym i należą do niej przede wszystkim alianse strategiczne i joint ventures⁵. Internacjonalizacji podlega także sam proces edukacji poprzez zagraniczną wymianę studentów, tworzenie przez uniwersytety swoich kampusów za

³ Szerzej zob. np.: *Procesy tworzenia wiedzy oraz transferu osiągnięć naukowych i technologicznych do biznesu*, rozdz. VII, red. M.A. Weresa, K. Poznańska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012; R.D. Atkinson, *The Globalization of Innovation and R&D: How Do Companies Choose Where to Build R&D Facilities?*, Testimony Before U.S. House Committee on Science and Technology, Subcommittee on Technology and Innovation, 4 October 2007, <http://www.itif.org/files/AtkinsonHouseRDOffshore-Testimony.pdf>, sierpień 2013.

⁴ OECD, *Moving Up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy*, Paris 2007, s. 6.

⁵ Szerzej zob.: Y.L. Doz, G. Hamel, *Alianse strategiczne. Sztuka zdobywania korzyści przez współpracę*, Helion, Gliwice 2006, s. 27–32.

granicą i realizowanie w nich własnych programów nauczania oraz międzynarodową współpracę uniwersytetów i wymianę wykładowców.

Umieędzynarodowienie procesu tworzenia innowacji i wiedzy w tradycyjnej formie kooperacyjnej przyjmuje także postać formalnych porozumień z partnerami z różnych krajów i tworzenie na ich podstawie wielonarodowych zespołów pracujących nad określonymi projektami. Takie podejście do internacjonalizacji wiąże się z koniecznością znalezienia odpowiedniej grupy osób, zidentyfikowania posiadanych przez nich kwalifikacji, umiejętności, doświadczeń, cech oraz stworzenia baz danych zawierających takie informacje, przeprowadzenia procesu rekrutacji, zatrudnienia wybranych ludzi, dokonania podziału zadań do realizacji przez poszczególne osoby o określonych kwalifikacjach⁶. Taki tradycyjny system zarządzania talentami na skalę globalną na poziomie firm czy jednostek naukowo-badawczych posiada wiele zalet, jednak powstają też wątpliwości, dotyczące m.in. kategoryzacji talentów i sposobu ich badania, metod i miejsc pozyskiwania informacji i dostępu do utalentowanych ludzi, przydzielenia odpowiednich zadań i sposobu oceny pracy tych osób.

Wskazane formy umieędzynarodowienia jak też ich motywy podlegają pewnej ewolucji wraz ze zmianami, które ciągle zachodzą w środowisku ekonomicznym. Jednak ich istota pozostaje taka sama. Szczególnie wyraźną ich wspólną cechą jest wysoki stopień sformalizowania.

3. Gospodarka internetowa i jej środowisko

Największy i zarazem najszerzy wpływ na współczesną gospodarkę wywarły powstanie i rozwój internetu i technologii z nim powiązanych. Wprowadzone pojęcie gospodarki internetowej ma podkreślać wyjątkową dziś rolę internetu w gospodarce, który ze środka ułatwiającego komunikację stał się technologią o uniwersalnym charakterze, oddziałującą na wszystkie sektory gospodarki⁷. Według ogólnej definicji, gospodarka internetowa obejmuje pełen zakres działalności wspieranej przez internet, a także wszystkie sposoby wykorzystania internetu i korzyści z tego wynikające⁸.

Z punktu widzenia procesu tworzenia innowacji i wiedzy do najważniejszych cech współczesnego środowiska gospodarczego kształtowanego powszechnym wykorzystaniem internetu należy zaliczyć:

⁶ Por. C.K. Prahalad, M.S. Krishnan, *Nowa era innowacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 160–180.

⁷ R.G. Lipsey, K.I. Carlaw, C.T. Bekhar, *Economic Transformations: General Purpose Technologies and Long Term Economic Growth*, Oxford University Press 2005, s. 131–218.

⁸ *OECD Internet Economy Outlook 2012*, OECD Publishing 2012, s. 25.

- bardzo łatwą komunikację o zasięgu globalnym,
- natychmiastowy i tani dostęp do zasobów globalnej sieci (danych, informacji, wiedzy, hardware, software, kapitału ludzkiego), a w szczególności możliwość korzystania z nich bez konieczności posiadania praw własności i kontroli,
- niemal bezkosztowy proces powielania i przekazywania informacji,
- stale rosnące możliwości szukania i przechowywania dużej ilości informacji,
- powstawanie wirtualnych społeczności skupionych wokół wspólnych zainteresowań lub wartości, ale tworzonych przez osoby często bardzo różniące się pod względem innych czynników, np. miejsca zamieszkania, wykształcenia czy religii.

Środowisko gospodarki internetowej sprzyja dążeniu do wiedzy (inspiruje), kreatywności, szerokiej wymianie spostrzeżeń, opinii, wiedzy i doświadczeń. W tych warunkach źródłem innowacji może być każdy – konsument, klient, osoba bez doświadczenia i specjalistycznej wiedzy, w każdym wieku, pochodząca z każdego kraju. Wykorzystanie internetu sprzyja zatem internacjonalizacji sfery innowacji i wiedzy oraz wpływa na zmiany jej form.

4. Innowacje i wiedza bez granic

Dziś wystarczy mieć komputer i dostęp do internetu, aby wnieść swój wkład do wspólnej, internetowej bazy wiedzy. Z synergicznego i kumulatywnego wykorzystania ludzkich i technicznych zasobów tworzy się tzw. zbiorowa inteligencja (*collective intelligence*)⁹ czy inaczej – globalny mózg (*global brain*)¹⁰. W tych warunkach formy internacjonalizacji procesu tworzenia innowacji i wiedzy nie są modyfikacją dotychczas istniejących, ale stanowią zupełnie nowe rozwiązania w tej sferze. Mogą służyć rozwiązywaniu wszelkiego rodzaju problemów, w tym problemów globalnych, oraz mogą być wykorzystywane przez wszystkie podmioty – zarówno duże, jak i małe przedsiębiorstwa, agencje rządowe, organizacje naukowe i edukacyjne. Biorąc pod uwagę naturę internetu, należy zaznaczyć, iż są one nie tylko formami umiejdzynarodowienia, lecz także w wielu przypadkach stanowią formy globalizacji. Ze względu na ich niesformalizowany charakter może się też okazać, że przy ich zastosowaniu nie dojdzie jednak do internacjonalizacji tworzenia innowacji i wiedzy. Brak granic

⁹ Badania nad wykorzystaniem inteligencji zbiorowej prowadzi MIT Center for Collective Intelligence w ramach projektu COINs, <http://cci.mit.edu/research/coins.html>, sierpień 2013.

¹⁰ A.C. Revkin, *Exploring Humanity's Evolving 'Global Brain'*, interview with T.W. Malone, „The New York Times”, December 3, 2012, http://dotearth.blogs.nytimes.com/2012/12/03/exploring-humanitys-evolving-global-brain/?_r=0, sierpień 2013.

i zaproszenie wszystkich do współpracy nie musi wywołać odpowiedniej reakcji. Znaczna różnorodność tych form nie pozwala na ich pełną prezentację w niniejszym opracowaniu, zatem wymienione poniżej formy należy potraktować jako przykłady.

Do najprostszych form umiędzynarodowienia należy zaliczyć tworzenie przez firmy własnych stron internetowych w różnych wersjach językowych w celu umożliwienia klientom, partnerom i wszystkim innym osobom współtworzenia innowacji. Dzięki zastosowaniu tego narzędzia firmy otrzymują nie tylko propozycje czy sugestie nowych rozwiązań, lecz także przeprowadzają proces ich selekcji, najczęściej poprzez głosowanie.

Kolejną formę stanowi korzystanie z blogów jako globalnego lub regionalnego źródła inspiracji¹¹. Bardzo podobne co do istoty jest korzystanie z informacji zamieszczanych w sieci przez osoby bardzo dobrze znające się na danej kategorii produktu lub usługi i godne zaufania (tzw. *webmavens*)¹². Dostarczają one bardzo aktualnej, eksperckiej, opartej na doświadczeniu wiedzy na temat wad i zalet danego produktu lub usługi, co może stanowić inspirację i przyspieszyć proces tworzenia innowacji.

W sferze tworzenia wiedzy na etapie edukacji, uczniowie i studenci nie są już zdani na kompetencje jednego nauczyciela, ale niezależnie od lokalizacji geograficznej mają dostęp online do swoich rówieśników uczących się w innych krajach, światowej klasy specjalistów i mogą brać udział w zagranicznych kursach i programach nauczania¹³. Wykorzystanie internetu umożliwia także umiędzynarodowienie infrastruktury naukowo-badawczej. Istotą tej formy internacjonalizacji procesu tworzenia wiedzy jest rozproszenie systemu przetwarzania danych poprzez wykorzystanie udostępnionych mocy obliczeniowych komputerów osobistych podłączonych do internetu¹⁴. Stworzony w ten sposób superkomputer rozlokowany na całym świecie jest wykorzystywany w szczególności do rozwiązywania złożonych problemów w oparciu o przetwarzanie bardzo dużej ilości danych.

Innym sposobem umiędzynarodowienia tworzenia innowacji jest bezpośrednie zadawanie pytań ekspertom poprzez strony oferujące takie możliwości. Pierwszą

¹¹ Przykładem jest AfriGadget.com, na którym prezentowane są pomysłowe rozwiązania z różnych krajów afrykańskich i który jest źródłem inspiracji dla osób zamieszkujących ten region. <http://www.afrigadget.com>, sierpień 2013.

¹² A. Davidson, J. Copulsky, *Managing Webmavens: Relationships with Sophisticated Customers via the Internet Can Transform Marketing and Speed Innovation*, „Strategy & Leadership” 2006, Vol. 34, No. 3, Emerald Group Publishing Limited, s. 14–22.

¹³ Na przykład takie kursy oferuje MIT, <http://ocw.mit.edu/index.htm>, Stanford, <http://online.stanford.edu/courses>, sierpień 2013. Wielką popularnością cieszy się Coursera, gdzie ponad 100 instytucji oferuje bezpłatnie ponad 600 kursów, <http://www.coursera.org>.

¹⁴ Forma wykorzystana w projekcie realizowanym przez Uniwersytet Stanford wraz z Uniwersytetem Medycznym Stanford pod nazwą Folding@home, obecnie obejmujący już blisko 250 tysięcy osobistych komputerów z całego świata. <http://folding.stanford.edu/>, sierpień 2013.

powstała stroną świadcząca usługi bezpłatnego uzyskiwania odpowiedzi od ekspertów, działająca na dużą skalę, jest AllExperts.com. Stanowi ona rewolucyjny w swej istocie organiczny skład wiedzy i jest porównywana do biblioteki, w której zamiast książek zgromadzeni są ludzie¹⁵.

Bardziej złożoną formą jest tworzenie własnych platform internetowych, które przypominają swego rodzaju forum, gdzie każdy może zaprezentować własne propozycje rozwiązania przedstawionego problemu, analizować, komentować i rozwijać propozycje innych osób oraz wybierać najlepsze rozwiązania¹⁶. W taki projekt najczęściej zaangażowani są również eksperci.

Zamiast tworzyć własną platformę można skorzystać z pośrednictwa istniejących już platform, będących swoistym rynkiem idei i pomysłów, gdzie oferty rozwiązania konkretnych, ale bardzo różnych ze względu na charakter problemów przedstawiane są całej społeczności internetowej, pochodzącej z bardzo różnych krajów. Za najlepsze rozwiązanie przewidziana jest najczęściej wysoka nagroda finansowa. Zadaniem platformy jest zapewnienie dostępu do globalnej społeczności talentów i kierowanie całym procesem tworzenia innowacji¹⁷.

Poza formami umiejdzynarodowienia opartymi w całości na wykorzystaniu internetu oraz sprowadzającymi się do szeroko rozumianej wirtualnej współpracy, istnieją także rozwiązania z pogranicza świata wirtualnego i realnego. Taką formę stanowi Hub, który jest siecią globalnej współpracy online rozszerzoną o spotkania i łączność offline. Istotą tego przedsięwzięcia jest połączenie wirtualnej, fizycznej i społecznej przestrzeni. Hub jest swego rodzaju ośrodkiem pełniącym częściowo funkcje laboratorium, a częściowo inkubatora przedsiębiorczości i centrum wspólnoty. Przestrzeń, jaką tworzy Hub, jest miejscem spotkań ludzi różnej narodowości i bezpośredniej wymiany myśli, doświadczeń i wiedzy, oferuje dostęp do unikalnego ekosystemu zasobów, inspiracji i profesjonalnej infrastruktury umożliwiającej pracę, spotkania, naukę i w efekcie realizację innowacyjnych pomysłów i projektów¹⁸.

¹⁵ <http://www.allexperts.com/central/service.htm>, sierpień 2013.

¹⁶ Przykładem może być platforma Climate CoLab, stworzona przez MIT Center for Collective Intelligence, której celem jest znalezienie rozwiązania problemu zmian klimatu na ziemi. Platforma ta zgromadziła społeczność ponad 5 300 osób (lipiec 2013) i przedstawiono na niej już setki propozycji rozwiązania problemu pochodzące z bardzo różnych krajów. Por. <http://climatecolab.org/web/guest/about>, sierpień 2013.

¹⁷ Najbardziej znanym przykładem takiej platformy jest InnoCentive. W lipcu 2013 r. miała zarejestrowanych już prawie 300 000 osób z blisko 200 krajów. <http://www.innocentive.com/about-innocentive/facts-stats>, sierpień 2013. Największą platformą jest TopCoder, która specjalizuje się w oprogramowaniu. Jej społeczność liczy ponad 500 000 osób z 238 krajów (lipiec 2013). <http://www.topcoder.com/blog/open-innovation-community-topcoder-500000/>, sierpień 2013. Inne przykładowe tego typu platformy to Kaggle, Spigit, NineSigma.

¹⁸ Por.: <http://www.impacthub.net/>, <http://www.hubculture.com/>, sierpień 2013.

Niektóre z wymienionych wyżej form znajdują się jeszcze na stosunkowo wczesnym etapie rozwoju, ale część z nich wykorzystywana jest już na znaczną skalę. Wszystkie jednak charakteryzują się otwartością, poszukiwaniem inspiracji, wiedzy i innowacji na zewnątrz organizacji poprzez włączenie w ten proces całej globalnej społeczności oraz nieformalnymi, luźnymi i czasowymi powiązaniem. Wspólną ich podstawę, poza oczywiście wykorzystaniem internetu, stanowi chęć dzielenia się (często bezpłatnego) wiedzą, doświadczeniem, a nawet mocą obliczeniową swoich komputerów.

5. Klasyfikacja internetowych form umiędzynarodowienia

W wyniku analizy istoty wymienionych w powyższym punkcie internetowych form umiędzynarodowienia procesu tworzenia innowacji i wiedzy można dojść do wniosku, że są one do siebie w znacznym stopniu podobne. Rzeczywiście mają wiele cech wspólnych, ale występują też między nimi różnice. Zaproponowana klasyfikacja tych form według wybranych kryteriów prowadzi do względnego ich rozróżnienia i uporządkowania.

Tabela 1. Internetowe formy umiędzynarodowienia według charakteru i intensywności działań oraz stopnia złożoności i poziomu kosztów

Złożoność procesu i koszty	wysokie			Hub Własna internetowa platforma innowacji
				Korzystanie z zewnętrznych internetowych platform innowacji Rozproszony system przetwarzania danych
	niskie	Własna strona www	Korzystanie ze stron www typu webmavens, blogów, forów	Zagraniczne kursy i szkolenia online Zadawanie pytań przez strony www Kontakt online z wybraną osobą
	Charakter i intensywność działań			
	bierne		aktywne	interaktywne

Źródło: opracowanie własne.

Kryterium kosztów i stopnia złożoności procesu przyjętego w prezentowanej klasyfikacji nie należy przenosić na grunt tradycyjnych form umieźdzynarodowienia i zestawiać z nimi form internetowych, gdyż zastosowane w tych kryteriach stopniowanie ma charakter względny tylko dla analizowanej grupy form¹⁹. Drugie zastosowane kryterium dotyczy zarówno kierunku przepływu informacji, jak i sposobu działania oraz poziomu interakcji w procesie internacjonalizacji. Wyróżniono tutaj trzy grupy działań: bierne, aktywne i interaktywne. Obrazowo ujmując, działania bierne można porównać do zarzucenia wędki i czekania, aż złowi się jakaś ryba, aktywne – do wypłynięcia na szerokie wody, poszukiwania najlepszych łowisk i tam wyławiania ryb, natomiast interaktywne w tym ujęciu sprowadzają się do zaplanowanego zastawiania sieci i zwabiania do nich ryb, a w formie bardziej zaawansowanej obejmują także zarybianie i prowadzenie hodowli na własne potrzeby. Przedstawiony w tabeli rozkład wskazuje na dominację form opartych na włączeniu i współpracy (interaktywnych), ale też prostych i niskokosztowych, jeśli chodzi o ich zastosowanie.

Zakończenie

Współczesne środowisko ekonomiczne determinowane powszechnym wykorzystaniem internetu i jego rosnącą rolą w gospodarce tworzy nowe możliwości internacjonalizacji sfery innowacji i wiedzy, która dotychczas podlegała tym procesom w podobny sposób jak inne obszary działalności gospodarczej. Internet przede wszystkim eliminuje ograniczenia wynikające z wyboru lokalizacji i istniejącego dystansu geograficznego, tworzy unikalną platformę udostępniającą kompleksowe zasoby (ludzi z bardzo różnymi doświadczeniami i wiedzą, komputery z plikami danych oraz oprogramowanie przetwarzające i analizujące te dane) i umożliwiającą globalną współpracę w procesie rozwoju nowej wiedzy i innowacji. Internetowe formy umieźdzynarodowienia stanowią całkiem nowe rozwiązania w tej sferze, charakteryzujące się przede wszystkim otwartością, niskim stopniem sformalizowania i nietrwałości powiązań. Są to głównie formy interaktywne, o niskich kosztach i prostym zastosowaniu. Umieźdzynarodowienie procesu tworzenia innowacji i wiedzy w warunkach gospodarki internetowej powinno być zatem tańsze, szybsze i efektywniejsze niż w tradycyjnej gospodarce.

¹⁹ Kapitałochłonność i złożoność nawet najprostszych form tradycyjnych może być znacznie wyższa niż najbardziej złożonych form internetowych.

Literatura cytowana

- Atkinson R.D., *The Globalization of Innovation and R&D: How Do Companies Choose Where to Build R&D Facilities?*, Testimony Before U.S. House Committee on Science and Technology, Subcommittee on Technology and Innovation, 4 October 2007, <http://www.itif.org/files/AtkinsonHouseRDOffshoreTestimony.pdf>, sierpień 2013.
- Davidson A., Copulsky J., *Managing Webmavens: Relationships with Sophisticated Customers via the Internet Can Transform Marketing and Speed Innovation*, „Strategy & Leadership” 2006, Vol. 34, No. 3, Emerald Group Publishing Limited.
- Doz Y.L., Hamel G., *Alianse strategiczne. Sztuka zdobywania korzyści przez współpracę*, Helion, Gliwice 2006.
- <http://cci.mit.edu/research/coins.html>, sierpień 2013.
- <http://climatecolab.org/web/guest/about>, sierpień 2013.
- <http://folding.stanford.edu/>, sierpień 2013.
- <http://ocw.mit.edu/index.htm>, sierpień 2013.
- <http://www.afrigadget.com>, sierpień 2013.
- <http://www.allexperts.com/central/service.htm>, sierpień 2013.
- <http://www.impacthub.net/>, <http://www.hubculture.com/>, sierpień 2013.
- <http://www.innocentive.com/about-innocentive/facts-stats>, sierpień 2013.
- <http://www.topcoder.com/blog/open-innovation-community-topcoder-500000/>, sierpień 2013.
- Lipsey R.G., Carlaw K.I., Bekhar C.T., *Economic Transformations: General Purpose Technologies and Long Term Economic Growth*, Oxford University Press 2005.
- OECD i Eurostat, *Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Warszawa 2008.
- OECD Internet Economy Outlook 2012*, OECD Publishing 2012.
- OECD, *Moving Up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy*, Paris 2007.
- Prahalad C.K., Krishnan M.S., *Nowa era innowacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- Procesy tworzenia wiedzy oraz transferu osiągnięć naukowych i technologicznych do biznesu*, red. M.A. Weresa, K. Poznańska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Revkin A.C., *Exploring Humanity's Evolving 'Global Brain'*, interview with T.W. Malone, „The New York Times”, December 3, 2012, http://dotearth.blogs.nytimes.com/2012/12/03/exploring-humanitys-evolving-global-brain/?_r=0, sierpień 2013.
- Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

Internationalization of the Innovation and Knowledge Creation Process in the Internet Economy

Abstract

The aim of this paper is the distinction and initial classification of forms of internationalization of innovation and knowledge creation process which are specific to the internet economy. Analysis is based on surveys of the literature and primary qualitative data, including essence and examples of used internet forms of internationalization. It should be stressed that listed internationalization forms are completely new solutions and most often are characterized by high interactions level, low costs and easy using.

Keywords: innovation, internationalization, Internet Economy, knowledge

Tadeusz Sporek

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Znaczenie korporacji transnarodowych w gospodarce światowej

Streszczenie

Głównym celem opracowania jest ukazanie roli korporacji transnarodowych (KTN) w gospodarce światowej. We wstępie zwięźle przedstawiono istotę globalizacji i pogłębianej integracji, w których KTN grają główną rolę. Opracowanie zawiera analizę korporacji na dwóch poziomach: teoretycznym i historycznym (definicje i rozwój korporacji transnarodowych w ciągu ostatnich dziesięcioleci) oraz geograficznym (lokalizacja KTN i zagranicznych podmiotów zależnych). Ostatnia część opracowania pokazuje asymetrię potęgi gospodarczej KTN z krajów rozwiniętych i rozwijających się. Autor przedstawia znaczenie KTN głównie na podstawie publikacji statystycznych Konferencji Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju (UNCTAD), w szczególności *World Investment Report*.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), gospodarka światowa, korporacje międzynarodowe

Wstęp

Gospodarka światowa jest pojęciem niejednoznacznym i może być rozpatrywana na wielu płaszczyznach. W ujęciu instytucjonalnym, podmiotowym „przez gospodarkę światową można rozumieć zbiorowość różnorodnych organizmów oraz instytucji funkcjonujących zarówno na poziomach krajowych, jak i na szczeblu

międzynarodowym, a więc np. regionalnym, ponadregionalnym lub globalnym, bezpośrednio lub pośrednio zajmujących się działalnością gospodarczą oraz powiązanych ze sobą w pewien całościowy system poprzez sieć międzynarodowych stosunków ekonomicznych¹. Natomiast zgodnie z kryterium funkcjonalnym można zdefiniować gospodarkę światową jako „historycznie ukształtowany i zmieniający się w czasie system powiązań produkcyjnych, technologicznych, handlowych, finansowych i instytucjonalnych między gospodarkami narodowymi różnych krajów o różnych poziomach rozwoju społeczno-gospodarczego, włączający je w ogólnoswiatowy proces produkcji i wymiany”².

W obydwu przypadkach należy podkreślić dynamiczny charakter przedstawionych definicji. Oznacza to, że gospodarka światowa jest to system, który podlega nieustannym przemianom. Z jednej strony wraz z upływem czasu zmieniają się organizmy i instytucje współpracujące ze sobą. Rośnie rola i znaczenie jednych kosztem drugich, a niektóre z nich także ewoluują, tworząc coraz to bardziej złożone organizmy. Natomiast z drugiej strony zmianie podlegają zależności i więzy łączące podmioty gospodarki światowej. Powiązania o charakterze np. produkcyjnym, handlowym, usługowym czy finansowym mogą nasilać się lub znikać, zmieniać czy powstawać w nowej formie.

Celem opracowania jest podkreślenie roli korporacji transnarodowych w gronie podmiotów, które mają w gospodarce światowej dominujące znaczenie. Ich główną strategią były i pozostaną bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), lokowane w różnych częściach świata.

Gospodarkę światową należy także postrzegać jako kategorię historyczną, która mogła powstać na skutek zaistnienia określonych warunków. Najważniejszym z nich było pojawienie się i rozwinięcie jej części składowych. Handel i współpraca międzynarodowa miały miejsce już w starożytności, jednak dopiero od momentu, gdy działające w ramach poszczególnych gospodarek narodowych przedsiębiorstwa i instytucje finansowe nawiązywały i rozpowszechniały trwałe, celowe stosunki gospodarcze, możemy mówić o powstaniu gospodarki światowej. Praktycznie miało to miejsce w połowie XIX w., kiedy na skutek rewolucji przemysłowej i transportowej możliwa była intensyfikacja międzynarodowego podziału pracy i, co się z tym wiąże, międzynarodowej wymiany handlowej³.

Współczesna gospodarka światowa bardzo różni się od tej tradycyjnie pojmowanej, powstałej w drugiej połowie XIX w., która opierała się na międzygałęziowym

¹ E. Oziewicz, *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 2006, s. 13.

² P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008, s. 30.

³ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 17.

podziale pracy i narodowych podmiotach gospodarczych, w której poszczególne kontynenty rozwijały się niezależnie od siebie⁴. Przede wszystkim nie jest ona wyłącznie zbiorem niezależnych gospodarek, lecz staje się gospodarką globalną, która integruje wewnątrz siebie gospodarki narodowe w jedną gospodarczą całość⁵. Jest to nowy organizm ekonomiczny o prawidłowościach zachowań całościowych, wymagający pewnej formy zarządzania globalnego⁶. Gospodarka światowa przeradza się stopniowo w system coraz silniej współzależnych rynków towarowych, usługowych i finansowych, a także globalnych powiązań inwestycyjnych, produkcyjnych i technologicznych⁷. Za główny czynnik sprawczy takiego stanu rzeczy niewątpliwie należy uznać gwałtownie postępujący proces globalizacji.

Przed przystąpieniem do omówienia i analizy zmian i tendencji w gospodarce światowej zachodzących w wyniku procesu globalizacji warto przyjrzeć się bliżej pojęciu gospodarki globalnej. Wychodząc od definicji gospodarki światowej, którą J. Sołdaczuk opisuje jako historycznie ukształtowany i dynamiczny system powiązań produkcyjnych, technologicznych, handlowych, finansowych i instytucjonalnych między różnymi państwami, włączający je w ogólnoswiatowy proces produkcji i wymiany⁸, można wnioskować, iż niezwykle nasilenie w ostatnich dekadach tychże powiązań i zależności ekonomicznych prawie wszystkich krajów świata doprowadziło do ukształtowania się gospodarki globalnej⁹. Z kolei na ogromny wzrost wzajemnych zależności pomiędzy państwami wpłynęły wszechobecne procesy globalizacji, dominujące we współczesnej gospodarce.

1. Korporacje transnarodowe jako podmioty współczesnej gospodarki światowej

Charakterystycznym i nierozzerwalnym elementem współczesnej gospodarki światowej jest współistnienie korporacji transnarodowych. Przedsiębiorstwa te są bardzo zróżnicowane co do wielkości, zasięgu, przedmiotu, form i metod działania.

⁴ S. Miklaszewski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze u progu XXI wieku*, Difin, Warszawa 2003, s. 12.

⁵ *Współczesna gospodarka światowa*, red. A.B. Kisiel-Łowczyk, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999, s. 25.

⁶ *Polska w Europie XXI wieku. Wybrane problemy*, red. T. Wallas, Wydawnictwo Naukowe INPiD UAM, Poznań 2002, s. 70.

⁷ *Globalizacja – mechanizmy i wyzwania*, red. B. Liberska, PWE, Warszawa 2002, s. 11.

⁸ J. Sołdaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1991, s. 50.

⁹ A. Gwiazda, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2000, s. 10.

Rozwój korporacji transnarodowych w niespotykanych dotąd rozmiarach i tempie rozpoczął się z początkiem lat 50. XX w.¹⁰. Natomiast podstawą powstania na dużą skalę korporacji transnarodowych stała się wzmożona internacjonalizacja produkcji i kapitału spowodowana transferem technologii i wysoce wykwalifikowanej kadry organizacyjnej dokonywanym przez kraje wysoko rozwinięte¹¹.

Definiując pojęcie korporacji transnarodowej, napotykamy na mnogość sformułowań, określeń, które wynikają zarówno z różnorodnego charakteru działalności, struktury organizacyjnej, stopnia własności czy systemu zarządzania korporacją transnarodową, jak i z odmiennej terminologii i klasyfikacji, którą posługują się badacze tego zjawiska. Często autorzy przypisują odmiennej nazwie tę samą treść, nie przedstawiając przekonujących argumentów na poparcie swojego stanowiska. I tak napotykamy na korporacje międzynarodowe (A. Grochulski)¹², wielonarodowe (E. Cyrson)¹³, ponadnarodowe, transnarodowe (J. Rutkowski)¹⁴, światowe (G.W. Ball).

Dla uchwycenia istoty zjawiska przedsiębiorstw międzynarodowych możemy podzielić je na dwie grupy. Do pierwszej zaliczymy te przedsiębiorstwa, których kompania macierzysta znajduje się w danym kraju, natomiast jej operacje są dokonywane na rynkach innych krajów, włącznie z zakładaniem oddziałów, filii czy też przejmowaniem kontroli nad określonymi przedsiębiorstwami w tych krajach¹⁵. Grupę tę stanowią korporacje transnarodowe lub międzynarodowe, których cechą jest przewaga kapitału narodowego podlegającego eksportowi do innych krajów¹⁶ (trzeba zaznaczyć, iż pojęcie korporacji transnarodowej jest używane w tej pracy również w szerszym ujęciu dla oznaczenia typów tego rodzaju przedsiębiorstwa).

Do drugiej grupy zaliczamy przedsiębiorstwa, których kapitał pochodzi z różnych krajów. Tworzone są one w jednym lub w wielu krajach. Przedsiębiorstwa te nazywamy korporacjami wielonarodowymi¹⁷. Jednak trzeba zaznaczyć, iż większość stanowią korporacje transnarodowe, które zyskały zdecydowaną przewagę. Dlatego też, charakteryzując bliżej ten typ przedsiębiorstwa, można powiedzieć, iż korporacja transnarodowa, jak pisze M. Obrok i H. Remmers, jest to każda firma prowadząca

¹⁰ E. Cyrson, *Korporacje wielonarodowe*, PWN, Warszawa 1981, s. 11–12.

¹¹ T. Sporek, *Korporacje międzynarodowe*, w: *Przemiany strukturalne we współczesnym kapitalizmie państwowo-monopolistycznym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 1985, s. 126.

¹² A. Grochulski, *Korporacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 1973.

¹³ E. Cyrson, *Korporacje wielonarodowe...*, op.cit., s. 14–16.

¹⁴ J. Rutkowski, *Światowe strumienie kapitałowe*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1992, s. 12.

¹⁵ T. Sporek, *Korporacje międzynarodowe...*, op.cit., s. 27–128.

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ Ibidem.

swoją działalność produkcyjną i usługową w co najmniej dwóch krajach¹⁸. W sposób równie nieskomplikowany określa korporację transnarodową S. Rolfe jako przedsiębiorstwo, które jest właścicielem (w całości lub części) i kontroluje kilka filii (*affiliates*) lub oddziałów (*branches*) działających w różnych krajach¹⁹. A. Grochulski definiuje korporację transnarodową jako firmę (zazwyczaj w statusie prawnym spółki akcyjnej) posiadającą przedsiębiorstwa i prowadzącą interesy w co najmniej dwóch krajach²⁰.

Ponadto kładąc nacisk na strukturę organizacyjną i zakres sprawowania władzy przez centrum decyzyjne możemy wyróżnić trzy rodzaje korporacji transnarodowych: etnocentryczne, policentryczne i geocentryczne. Podział ten jest uwarunkowany stopniem podporządkowania filii i oddziałów kompanii macierzystej. W korporacji etnocentrycznej wszystkie ważne decyzje są podejmowane centralnie przez silny zarząd w kraju pochodzenia. W korporacji policentrycznej występuje słabsze podporządkowanie korporacji macierzystej, natomiast współpraca między jednostkami przedsiębiorstwa jest większa. Korporacja geocentryczna charakteryzuje się dużą niezależnością filii od korporacji macierzystej i od siebie nawzajem²¹.

Zdaniem prezesa IBM J. Maisonsrouge'a korporacja transnarodowa powinna odpowiadać pięciu kryteriom:

- 1) działać w krajach o różnym stopniu rozwoju gospodarczego;
- 2) powierzyć kierownictwo filii krajowcom;
- 3) posiadać w wielu krajach kompletną organizację przemysłową;
- 4) posiadać ponadpaństwową dyрекcję;
- 5) posiadać kapitał rozmieszczony na całym świecie²².

Konkretyzując pojęcie korporacji transnarodowej opowiadałabym się za przyjęciem definicji ONZ ujmującej w sposób najbardziej przejrzysty i całościowy istotę zjawiska. Korporację transnarodową uważamy zatem za:

- 1) przedsiębiorstwo składające się z jednostek (*entities*) z dwóch lub więcej krajów, bez względu na formę prawną i pole działalności tych jednostek;
- 2) przedsiębiorstwo, które operuje w systemie podejmowania decyzji pozwalającym na koherentną politykę i wspólną strategię jednego lub więcej ośrodków podejmowania decyzji;

¹⁸ L. Ciamaga, *Światowa gospodarka rynkowa*, PWN, Warszawa 1990, s. 234.

¹⁹ Ibidem.

²⁰ A. Grochulski, *Korporacje międzynarodowe...*, op.cit., s. 10.

²¹ L. Ciamaga, *Światowa gospodarka...*, op.cit., s. 236.

²² E. Lattes, *Tysiące miliardów dolarów*, Warszawa 1973, s. 82; T. Sporek, *Korporacje międzynarodowe...*, op.cit., s. 128.

- 3) przedsiębiorstwo, w którym jednostki są tak powiązane przez własność lub inaczej, że jedna lub więcej z nich może wywierać znaczny wpływ na działalność innych, a w szczególności dzielić wiedzę, zasoby i odpowiedzialność z innymi²³.

Bardziej rozbudowany zestaw definicji stosuje R. Robinson, który klasyfikuje korporację transnarodową (KTN), opierając się na kryterium własności, stopniu integracji działalności krajowej i zagranicznej, lokalizacji ośrodka podejmowania decyzji, wskazując jednocześnie ewolucję, jaką w procesie internacjonalizacji przechodzi przedsiębiorstwo²⁴. W swoim ujęciu autor powołuje się na tzw. Raport Watkinsa, opublikowany w 1968 r., który jako dokument wprowadził kategorię przedsiębiorstwa narodowego, wielonarodowego w czystej formie i globalnego. Polski ekonomista M. Geldner stwierdza, że KTN to organizm gospodarczy składający się z podmiotów gospodarczych, które:

- działają na terenie różnych gospodarek narodowych, a tym samym – w różnych systemach politycznych, walutowych, celnych, prawnych i kulturowych,
- podlegają w mniejszym lub większym stopniu kontroli zarządzania,
- są współzależne przez określone więzy kapitałowe, a często także produkcyjne²⁵.

Bardzo szczegółowego przeglądu definicji w polskiej i zagranicznej literaturze dokonała Anna Zorska, z których przytoczę tylko zaproponowany przez J.H. Dunninga, który jako korporację transnarodową określa przedsiębiorstwo angażujące się w BIZ oraz posiadające i kontrolujące działalność jednostek tworzących wartość dodaną w więcej niż jednym kraju²⁶.

Pojęcie korporacji transnarodowych jest ściśle związane z pojęciem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ponieważ to właśnie za pośrednictwem korporacji transnarodowych są dokonywane bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Trzeba jednak zauważyć, iż korporacja transnarodowa jest pojęciem szerszym od bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jest ona instytucjonalnym wyrazem lokaty kapitału, a jednocześnie do jej istoty należy produkcja, dystrybucja i inne kwestie związane z bezpośrednią działalnością na obcych rynkach. Ponadto oprócz przemieszczania wartości czy kapitału w formie fizycznej dokonuje się również w ramach korporacji przepływu technik zarządzania, technologii itp.²⁷. Należy jednak podkreślić, że najważniejszym

²³ L. Ciamaga, *Światowa gospodarka...*, op.cit., s. 236.

²⁴ R. Robinson, *International Management*, New York 1967, s. 151–153.

²⁵ M. Geldner, *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, SGPiS, Warszawa 1986, s. 16–17.

²⁶ J.H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Wokingham 1993, s. 4 oraz A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 124–125.

²⁷ T. Sporek, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie główną strategią korporacji transnarodowych*, Wyższa Szkoła Zarządzania Marketingowego i Języków Obcych, Katowice 1998, s. 38.

etapem działalności takiego przedsiębiorstwa jest internacjonalizacja produkcji, poprzez którą dokonywane są właśnie bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Charakteryzując pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych możemy określić – jak pisze J. Witkowska – iż są to lokaty kapitału podejmowane z zamiarem uzyskania bezpośredniego wpływu na działalność przedsiębiorstwa, w którym się inwestuje, albo dostarczenie nowych środków przedsiębiorstwu, w którym inwestor ma już znaczący udział. Motyw kontroli, tj. zamiar wywierania bezpośredniego wpływu na zagraniczne przedsiębiorstwa, jest wymieniany jako istotne kryterium bezpośrednich inwestycji zagranicznych²⁸.

Ponadto można przytoczyć definicję Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW), według której bezpośrednie inwestycje zagraniczne to inwestycje dokonywane w celu zdobycia trwałego udziału w przedsiębiorstwie działającym w gospodarce innej niż gospodarka inwestora. Przy czym celem inwestora jest zdobycie efektywnego wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem. Zagraniczny podmiot lub grupa powiązanych ze sobą podmiotów, która dokonuje inwestycji, nazywana jest zagranicznym inwestorem. Poszczególne kraje przyjmują dla potrzeb statystyki udziały mieszczące się w przedziale 10–25% jako dolną granicę wyznaczającą dokonanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych²⁹.

Jednak definicją stosowaną przez kraje członkowskie WE jest definicja Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), zgodnie z którą, jak podaje J. Witkowska, zagranicznym inwestorem bezpośrednim jest jednostka publiczna lub prywatne przedsiębiorstwo, grupa powiązanych ze sobą jednostek, grupa powiązanych ze sobą przedsiębiorstw posiadająca przedsiębiorstwo powstałe w wyniku bezpośrednich inwestycji zagranicznych (*direct investment enterprise*), tj. filię z większościowym lub z mniejszościowym udziałem, lub udział operujący w kraju innym niż kraj stałego osiedlenia bezpośredniego inwestora.

Przedsiębiorstwo powstałe w wyniku bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak pisze J. Witkowska, jest definiowane jako przedsiębiorstwo, w którym pojedynczy inwestor zagraniczny kontroluje 10% i więcej zwykłych udziałów lub kapitału uprawniającego do głosowania albo ma efektywny wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwami³⁰.

Korporacje transnarodowe są obecnie najpotężniejszymi i najbardziej prężnymi organizacjami gospodarczymi świata i stanowią znaczącą siłę napędzającą proces glo-

²⁸ J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996, s. 12–13.

²⁹ Ibidem.

³⁰ T. Sporek, *Przepływy kapitałowe na świecie*, w: *Gospodarka światowa w XXI wieku – mechanizmy i sprzężenia*, red. T. Sporek, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2013, s. 55–64.

balizacji. O dominującym wpływie korporacji na ten proces świadczy ich liczebność, przede wszystkim zaś – ich olbrzymi potencjał i ekspansywność w gospodarce światowej. Same korporacje stają się organizacjami, których siła polega przede wszystkim na zdolności integrowania i koordynowania wielkich systemów korporacyjnych, obejmujących własne i powiązane kontraktowo jednostki, zlokalizowane w wielu krajach. Jedna z wielu definicji mówi, że korporacja transnarodowa jest organizacją, która koordynuje działalność produkcyjno-handlową różnych jednostek w różnych krajach z jednego ośrodka podejmującego strategiczne decyzje³¹.

Korporacje charakteryzują się takimi cechami, jak suwerenność (niezależność od interesów państw); złożoność (działalność prowadzona nie tylko w posiadanym majątku produkcyjnym, lecz także w niezależnych przedsiębiorstwach, w wyniku zawartych z nimi porozumień); rozproszenie geograficzne (lokalizacje filii w wielu krajach świata); specjalizacja (podejmowanie przez wybraną filię ściśle określonych działalności); zdolność arbitrażowania (dokonywanie różnych transakcji w ramach własnych struktur organizacyjnych); zdolność integrowania (ściśle powiązanie i koordynacja działalności jednostek organizacyjnych); elastyczność organizowania (zmieniające się sposoby angażowania zasobów oraz przesunięcia w rozdziale zadań i koordynowanie ich realizacji); globalna efektywność (obniżenie kosztów netto w całym systemie korporacyjnym, ale niekoniecznie we wszystkich jednostkach organizacyjnych w danym czasie)³².

W organizowaniu międzynarodowej działalności gospodarczej (na etapie globalizacji) relatywnie wzrasta znaczenie rynku i korporacji transnarodowych, a maleje wpływ państwa narodowego. Co więcej, w polityce państw wobec korporacji dokonują się istotne przesunięcia polegające na ograniczaniu działań restrykcyjnych wobec korporacji i umacnianiu działań promujących międzynarodowe zaangażowanie krajowych przedsiębiorstw. Tak więc polityka państw i działania organizacji międzynarodowych powodują, że korporacje transnarodowe zyskują coraz większe znaczenie w gospodarce światowej.

Na przełomie XX i XXI w. na świecie działa ok. 63 tys. korporacji transnarodowych posiadających ponad 820 tys. zagranicznych filii, a wartość sprzedaży wytworzonych przez nie wyrobów i usług w 2000 r. wynosiła 15 680 mld USD. Łączna wartość produkcji przez wspomniane korporacje stanowiła około 25% światowego PKB, a dochody największych korporacji przewyższały wartość krajowych produktów wielu państw średniej wielkości, również Polski. W światowym eksporcie dostawy

³¹ A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych w gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 1998, s. 50.

³² *Międzynarodowe stosunki gospodarcze na przełomie wieków*, red. M. Piklikiewicz, Difin, Warszawa 2001, s. 85.

wewnątrz korporacyjne stanowiły około 35%, a dalsze 40% przypadły na dostawy niezależnych odbiorców współpracujących z korporacjami³³. Sto największych korporacji transnarodowych zrealizowało już inwestycje za kwotę 2 mld USD i zatrudniało 6 mln osób poza granicami krajów. W 2007 r. liczba korporacji transnarodowych wzrosła do 79 tysięcy i ponad 790 tysięcy filii zagranicznych³⁴.

Główne znaczenie korporacji transnarodowych jest związane z ich potęgą ekonomiczną. Działalność korporacji spełnia w gospodarce światowej wiele ważnych funkcji, które służą rozwojowi i przemianom w skali globalnej, regionalnej i krajowej. Realizując swoją ekspansję (inwestycyjną, kooperacyjną, handlową), korporacje dokonują przemieszczania zasobów i zdolności wytwórczych, pobudzają wzrost i efektywność gospodarczą, przyczyniają się do restrukturalizacji sektorów i przedsiębiorstw, aktywizują konkurencję lokalną, przedsiębiorczość, transmitują nowe metody i wzorce gospodarowania oraz umacniają międzynarodowe powiązania i współzależności ekonomiczne.

Jednocześnie należy zauważyć, że działalność korporacji transnarodowych może mieć również niekorzystne oddziaływanie na gospodarki krajów goszczących. Może ona prowadzić m.in. do oligopolizacji rynków branżowych, praktyk restrykcyjnych, „podcinania” krajowych przedsiębiorstw, drenażu rynków i zaawansowanych zasobów wytwórczych, utrwalania tradycyjnej struktury eksportu.

Korporacje transnarodowe wykorzystują różnice w geograficznym rozmieszczeniu czynników produkcji i różnice w polityce ekonomicznej poszczególnych krajów, np. zróżnicowanie poziomu podatków i subsydiów. Dawniej głównym motywem zaangażowania się korporacji w danym kraju czy regionie były zasoby bogactw naturalnych i taniej siły roboczej. Obecnie maleje znaczenie tych zasobów na rzecz kwalifikacji, mocy badawczych i wytwórczych czy technologii. Tłumaczy to koncentrację działalności korporacji w krajach wysoko rozwiniętych. O lokalizacji inwestycji decydują komplementarne umiejętności, infrastruktura, dostawcy potrafiący sprawnie i elastycznie wykorzystywać technologie. Mogą je zaoferować przede wszystkim centra innowacyjności, np. Dolina Krzemowa koło San Francisco (Światową gospodarkę napędzają przede wszystkim Stany Zjednoczone, gdzie tempo rozwoju ma sięgnąć w tym roku 4,6%)³⁵, Dolina Bezprzewodowa w Sztokholmie, dzielnica Pekinu Guancum i Silikon Fen w Cambridge.

³³ *Korporacje międzynarodowe w Polsce. Wyzwania w dobie globalizacji i regionalizacji*, red. A. Zorska, Difn, Warszawa 2002, s. 33.

³⁴ *World Investment Report 2008. Transnational Corporation and the Infrastructure Challenge*, United Nations, New York and Geneva 2008, s. 212.

³⁵ *Ocena MFW Chiny i USA napędzają światową gospodarkę optymizm z zastrzeżeniami*, „Rzeczpospolita” z 26.04.2004.

W niektórych przemysłach korporacje transnarodowe założyły zintegrowane międzynarodowe systemy produkcyjne z podziałem pracy między regionami (np. przemysł motoryzacyjny) lub między kontynentami (np. produkcja półprzewodników). Szwedzki Ericsson zawarł z amerykańską Cisco Systems umowę o współpracy nad opracowaniem rozwiązań do operatorów łączności przewodowej. Kilkuletnia umowa pozwoli operatorom wprowadzenie sieci wielofunkcyjnych³⁶. Wewnątrz takich kompleksów następuje transfer różnych funkcji do poszczególnych regionów. Regiony znajdujące się na niższym poziomie rozwoju otrzymują proste zadania, takie jak montaż czy pakowanie, natomiast w regionach uprzemysłowionych są lokowane funkcje wymagające wysokich kwalifikacji i technologii.

Korporacje przez obecność w krajach goszczących wpływają też w znacznej mierze na zatrudnienie w tych krajach. Siła robocza jest widziana praktycznie przez pryzmat kosztów, a ograniczenie zatrudnienia stałego (zwłaszcza w wyniku wzrostu zatrudnienia w częściowym wymiarze czasu pracy) jest kluczowym determinantem osiągania i utrzymywania konkurencyjności na rynku. Już w 2004 r. norweski konglomerat energetyczny Nors Hydro, zapowiadał zwolnienie 800 osób, co do końca tego roku pozwoli na obniżenie kosztów o ok. 43–49 mln EUR³⁷. Wzrasta przede wszystkim zapotrzebowanie na pracowników o wysokich kwalifikacjach, natomiast spada zapotrzebowanie na pracowników o niskich i wąskich kwalifikacjach. Sytuacja ta wywodzi się głównie ze zmian w metodach wytwarzania i w strukturze zapotrzebowania na wartości oferowane przez gospodarkę. Ponadto zmniejszający się popyt na pracowników nisko wykwalifikowanych jest konsekwencją coraz mniejszego zapotrzebowania na tradycyjne dobra materialne i wzrostu popytu na dobra przetworzone, będące rezultatem zastosowania w procesie produkcji wysokiej technologii. Oznacza to konieczność głębokich przekształceń struktur zatrudnienia polegających na spadku zatrudnienia w rolnictwie, a także – choć w mniejszym natężeniu – w przemyśle oraz wzrost w usługach (zwłaszcza w usługach niematerialnych).

Korporacja transnarodowa może wejść na rynek w formie budowy nowego przedsiębiorstwa (inwestycje typu *greenfield*) albo przejęcia części lub całości istniejącej firmy (inwestycje typu *buy out*). W pierwszym przypadku powoduje to wzrost zatrudnienia w kraju przyjmującym inwestora, w drugim firma może zredukować część miejsc pracy, a także eliminować konkurencję.

Działalność głównie największych, globalnie konkurujących korporacji przyczyniła się do zmian w funkcjonowaniu gospodarki światowej przede wszystkim w zakresie: umiędzynarodowienia działalności gospodarczej, rozszerzenia rynku, jak

³⁶ *Partnerstwo Ericsson-Cisco*, „Rzeczpospolita” z 29.04.2004.

³⁷ *Norsk Hydro zapowiada zwolnienia*, „Rzeczpospolita” z 10.05.2004.

również jego liberalizacji, oligopolizacji, regionalizacji i instytucjonalizacji. Dominujący udział korporacji w światowych przepływach towarów i zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ponad 70%) oraz w procesach globalizacyjnych powoduje rosnący wpływ korporacji na umiędzynarodowienie działalności gospodarczej.

Działalność gospodarcza na świecie staje się coraz bardziej umiędzynarodowiona i zintegrowana, co wynika z charakteru globalnych strategii korporacji. Wiąże się z tym duże niebezpieczeństwa. Międzynarodowy system, głęboko zintegrowany, staje się bardziej wrażliwy i podatny na rozprzestrzenianie się impulsów kryzysowych (np. za pomocą systemu monetarno-finansowego), generowanych nie tylko przez kraje wiodące w tym systemie. Integrowanie gospodarki światowej potencjalnie zwiększa możliwość wystąpienia głębokiego, ogólnoświatowego kryzysu finansowego i gospodarczego, o którym była mowa w rozdziale poprzednim. A zatem działalność korporacji transnarodowych jako głównych podmiotów w procesie integrowania gospodarek różnych krajów potencjalnie powoduje zwiększenie możliwości destabilizacji gospodarki światowej.

Według Raportu UNCTAD wśród 25 firm o największej wartości aktywów zagranicznych na pierwszym miejscu znalazła się firma Vodafone (187,8 mld USD), natomiast pod względem wielkości aktywów ogółem – General Electric (495 mld USD). Największa sprzedaż ogółem i sprzedaż wyłącznie przez filie zagraniczne osiągnęła firma Exxon Mobil: odpowiednio 209,4 mld USD i 145,8 mld USD. Wśród tych największych korporacji najwięcej pracowników zatrudniała firma Vivendi Universal (381,5 tys. osób ogółem i 256,7 tys. osób w filiach zagranicznych).

Można zauważyć silną koncentrację central największych korporacji w krajach wysoko rozwiniętych. Na 25 największych korporacji tylko jedna pochodziła z Hongkongu/Chin. Pozostałe 24 korporacje pochodziły z USA, Europy Zachodniej i Japonii.

Do określenia stopnia zaangażowania zagranicznego korporacji transnarodowych służy indeks ich umiędzynarodowienia TNI (*Transnationality Index*). Jest on obliczany jako przeciętna trzech relacji: zagranicznych środków trwałych, sprzedaży zagranicznej i zatrudnienia za granicą do ogólnego poziomu tych wielkości w danej korporacji. Generalnie wyższym poziomem tego wskaźnika charakteryzują się korporacje z krajów małych, gdyż są zmuszone do pokonywania ograniczeń rynku krajowego. W przekroju poszczególnych rozpatrywanych korporacji najwyższym TNI (ponad 90%) charakteryzowała się firma ABB. Wśród firm o wysokim wskaźniku TNI są również: News Corporation, Vodafone oraz BP.

Duże zróżnicowanie indeksu umiędzynarodowienia występuje między poszczególnymi gałęziami. Wysokim poziomem tego wskaźnika charakteryzują się mass media (87%), przemysł spożywczy (79%) oraz budownictwo (73%) i przemysł farmaceutyczny (62%), natomiast niskim – wymiana handlowa (18%), telekomunikacja (33%), usługi publiczne (33%) i handel detaliczny (37%).

Korporacje z Europy Środkowo-Wschodniej najczęściej angażują swoje środki za granicą, zajmują się wydobywaniem i eksploatacją ropy naftowej i gazu ziemnego oraz produkcją farmaceutyków. Zdecydowanie największą korporacją w tym regionie Europy była rosyjska korporacja Łukoil. Jednak pod względem wielkości aktywów (wynoszących 15 mld USD) firma ta była ponad 33 razy mniejsza od największej korporacji światowej. Pozostałe rosyjskie transnarodowe spółki były większe i bardziej „globalne” niż ich odpowiedniki z innych państw regionu. Rosyjskie firmy najchętniej angażowały się w sektor wydobywczy i transportowy, który był bardziej kapitałochłonny niż większość branż produkcyjnych, jednak nie wszystkie czołowe firmy transportowe z tego regionu znajdują się na „ścieżce wzrostu”. Większość rosyjskich i słoweńskich firm rozwija swoją działalność przez ekspansję na obcych rynkach, ale niektóre firmy z Polski i Czech znalazły się w głębokim kryzysie, który często prowadzi do wycofania się z zagranicznej działalności. W takiej sytuacji znalazły się niektóre polskie firmy, np. Nowy Styl, Forte (produkujące meble), Inter Groclin (będący producentem foteli samochodowych) i niektóre banki, a w Czechach przez kilka lat załamanie odczuwała Skoda i firmy, które z nią współpracowały, czyli praktycznie cała branża motoryzacyjna.

Jeszcze w 2004 r. sześć z pierwszych dziesięciu najcenniejszych firm świata to firmy amerykańskie – wynika z edycji rankingu Global 1000 magazynu „BusinessWeek”. Do amerykańskich liderów dołączyły brytyjskie giganty BP i Royal Dutch/Shell Group, bank HSBC Holdings i operator telefonii komórkowej Vodafone Group. Brytyjskie firmy zaczynają już zagrażać nawet amerykańskim potentatom, od lat znajdującym się w czołówce listy: liderowi rankingu General Electric (wartemu 328 mld USD), wycenianemu na 284,4 mld USD Microsoftowi (2. miejsce) i zajmującemu 3. miejsce naftowemu gigantowi ExxonMobil, którego wartość inwestorzy giełdowi wycenili na 283,6 mld USD. Amerykanie nie oddawali łatwo pola. Wykupują udziały w japońskich spółkach, tworząc silne międzynarodowe grupy kapitałowe. Mistrzostwa świata biznesu – bo tak nazywany jest przez analityków ranking 1000 najwięcej wartych firm – stają się rozgrywką Anglosasów, a po załamaniu finansowym do grona liderów zaczynają dołączać korporacje azjatyckie, szczególnie z Chin i Indii.

Kryzys sprawił, że władza polityczna w najmniejszych centrach gospodarki światowej „starła się z władzą korporacji”³⁸. Jesienią 2008 r. Alan Greenspan, dyrektor korporacyjnej globalizacji, były szef amerykańskiej Rezerwy Federalnej, ze łzami w oczach wyznał przed Komisją Kongresu: popełniłem błąd, zakładając, że interes własny instytucji, w szczególności banków i im podobnych, powoduje, że same potrafią najlepiej ochronić swoich udziałowców. Prezydent USA Obama i przedstawiciele

³⁸ Zob. szerzej: J. Żakowski, *Zakony kapitalizmu*, „Polityka” z 23.05.2009.

grupy G20 nie przejęli kontroli nad korporacjami, zapowiadając tylko większą i skuteczniejszą kontrolę nad nimi. Konsekwencją tego było przetasowanie w pierwszej dziesiątce głównych potęg korporacyjnych względem przychodów i zysków. Pierwszą dziesiątkę potęg korporacyjnych w 2010 r. przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Potęga korporacji. Przychody i zyski największych korporacji (w mld USD w 2010 r.)

Nazwa korporacji	Przychody	Zyski
Royal Dutch/Shell	458,363	26,277
Exxon Mobile	442,851	45,220
Wall Mart Stroes	405,607	13,400
BP	367,053	21,157
Chevron	263,159	23,931
Total	234,674	15,500
Conoco Philips	230,764	-16,998
ING Group	226,577	-1,067
Sinopec	207,814	1,961
Toyota Motors	204,352	-4,349

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

Pod koniec ubiegłego stulecia w literaturze ekonomicznej pojawiło się pojęcie globalizacji korporacyjnej³⁹. Zdaniem E.S. Hermana globalizacja korporacyjna jest to wielowymiarowy, przecinający granice proces ekspansji korporacji transnarodowych, którego kierunek wyznacza maksymalizacja zysku i którego efektem jest postępujący wzrost roli i znaczenia korporacji transnarodowych⁴⁰. Bardzo szczegółowe ujęcie globalizacji korporacyjnej, statystyczne, dynamiczne i systemowe przedstawiła wspomniana wcześniej K. Marzęda. Bardziej aktualną i nieprzeanalizowaną w polskiej literaturze cechą globalizacji korporacyjnej jest nie tylko rola KTN w tych procesach, lecz także szczególne znaczenie podłoża kulturowo-cywilizacyjnego zachodzących zmian. Popieram stwierdzenie A. Tsing, według której wyróżniamy trzy wymiary procesów powszechnie identyfikowanych z globalizacją. Konkretnie są to: powiązania (więź łącząca uczestników), nieustanny ruch (mobilność systemu powiązań związana z przepływami już nie tylko towarów, ale usług, idei, symboli) oraz szybkość przenikania prowadząca do zmian w elementach składowych, jak i transformacji systemu jako całości⁴¹.

³⁹ Zob. szerzej: K. Marzęda, *Proces globalizacji korporacyjnej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa–Lublin 2007, s. 37.

⁴⁰ M. Rosińska, *Globalizacja korporacyjna – poszukiwanie zjawiska*, w: *Proces globalizacji*, red. J. Ry-marczyk, B. Skulska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 408.

⁴¹ A. Tsing, *Conclusion: The Global Situation*, w: *Antropology of Globalization*, red. J.X. India, R. Rosaldo, Oxford 2002, s. 454.

Na obecnym etapie rozwojowym globalizacja przyczynia się do dyfuzji kultur, czyli uzupełnienia starej kultury przez nową, a odpowiednie standardy globalne dokonują prawidłowego „filtrowania” symboli, znaków dla właściwie danej społeczności.

Zakończenie

Zaprezentowane opracowanie potwierdza jednoznacznie wzrost znaczenia korporacji transnarodowych w gospodarce światowej, chociaż należy zauważyć na tej płaszczyźnie poważne przetasowania. Ich potęgą jest porównywalna z potęgą ustroju państwowego lub nawet ją przewyższa. Wśród korporacji światowych niepodważalnie dominują firmy amerykańskie, a ich działalność wpływa nawet na kształtowanie polityki ekonomicznej rządów. Globalizacja i problemy globalne sprawiły, że od przełomu XX i XXI w. coraz więcej do powiedzenia mają również wybrane korporacje europejskie, a szczególnie do głosu dochodzą firmy finansowe Chin i Indii.

Literatura cytowana

- Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
- Ciamaga L., *Światowa gospodarka rynkowa*, PWN, Warszawa 1990.
- Cyrkon E., *Korporacje wielonarodowe*, PWN, Warszawa 1981.
- Dunning J.H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Wokingham 1993.
- Geldner M., *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, SGPiS, Warszawa 1986.
- Globalizacja – mechanizmy i wyzwania*, red. B. Liberska, PWE, Warszawa 2002.
- Grochulski A., *Korporacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa 1973.
- Gwiazda A., *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2000.
- Korporacje międzynarodowe w Polsce. Wyzwania w dobie globalizacji i regionalizacji*, red. A. Zorska, Difn, Warszawa 2002.
- Lattes E., *Tysiące miliardów dolarów*, Warszawa 1973.
- Marzęda K., *Proces globalizacji korporacyjnej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa–Lublin 2007.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze na przełomie wieków*, red. M. Piklikiewicz, Difin, Warszawa 2001.

- Miklaszewski S., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze u progu XXI wieku*, Difin, Warszawa 2003.
- Norsk Hydro zapowiada zwolnienia, „Rzeczpospolita” z 10.05.2004.
- Ocena MFW Chiny i USA napędzają światową gospodarkę optymizmem z zastrzeżeniami, „Rzeczpospolita” z 26.04.2004.
- Oziewicz E., *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 2006.
- Partnerstwo Ericsson-Cisco, „Rzeczpospolita” z 29.04.2004.
- Polska w Europie XXI wieku. Wybrane problemy*, red. T. Wallas, Wydawnictwo Naukowe INPiD UAM, Poznań 2002.
- Robinson R., *International Management*, New York 1967.
- Rosińska M., *Globalizacja korporacyjna – poszukiwanie zjawiska*, w: *Proces globalizacji*, red. J. Rymarczyk, B. Skulska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Rutkowski J., *Światowe strumienie kapitałowe*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1992.
- Sołdaczuk J., Kamecki Z., Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1991.
- Sporek T., *Korporacje międzynarodowe*, w: *Przemiany strukturalne we współczesnym kapitalizmie państwowo-monopolistycznym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 1985.
- Sporek T., *Przepływy kapitałowe na świecie*, w: *Gospodarka światowa w XXI wieku – mechanizmy i sprzężenia*, red. T. Sporek, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2013.
- Sporek T., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednio główną strategią korporacji transnarodowych*, Wyższa Szkoła Zarządzania Marketingowego o Języków Obcych, Katowice 1998.
- Tsing A., *Conclusion: The Global Situation*, w: *Antropology of Globalization*, red. J.X. India, R. Rosaldo, Oxford 2002.
- Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996.
- World Investment Report 2008. Transnational Corporation and the Infrastructure Challenge*, United Nations, New York and Geneva 2008.
- World Investment Report. UNCTAD*, New York–Geneva 2003.
- Współczesna gospodarka światowa*, red. A.B. Kisiel-Łowczyc, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych w gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 1998.
- Żakowski J., *Zakony kapitalizmu*, „Polityka” z 23.05.2009.

The Impact of Transnational Corporations on The Global Economy

Abstract

The main purpose of this article is to show the transnational corporations (TNCs) in the global economy. The introduction presents concisely the essence of globalization and deep integration, in those the main role played by TNCs. The article provides an analysis of corporations at two levels: theoretical and historical (definitions and development of TNCs over the last decades) and geographical (location of TNCs and foreign affiliates). The last part of the article shows the asymmetry of economic power between TNCs from developed and developing economies.

The author presents the importance of TNCs mainly on the basis of statistical publications of United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), especially the World Investment Report.

Keywords: foreign direct investments (FDI), multinational enterprises, world economy

Włodzimierz Januskiewicz

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Międzynarodowe obroty usługowe w dobie światowego kryzysu gospodarczego

Streszczenie

W opracowaniu podjęto próbę przeanalizowania skutków obecnego światowego kryzysu gospodarczego dla sektora usług, a zwłaszcza dla międzynarodowych obrotów usługowych, ukazując przy tym rysujące się nowe procesy w gospodarce światowej. Ukazano także rolę sektora usług w gospodarce polskiej i miejsce naszego kraju w międzynarodowych obrotach usługowych.

Słowa kluczowe: eksport usług, gospodarka światowa, import usług, kryzys gospodarczy, sektor usług

Wstęp

Celem niniejszego opracowania jest przeanalizowanie wpływu obecnego światowego kryzysu gospodarczego na międzynarodowe obroty usługowe oraz sformułowanie wstępnych wniosków na temat odporności sektora usług na zjawiska kryzysowe w gospodarce światowej.

1. Specyfika światowych obrotów usługowych

Przedmiotem obrotów międzynarodowych są dobra rzeczowe¹, usługi, kapitał i siła robocza. Każdemu z tych rodzajów przepływów poświęcona jest bardzo szeroka literatura światowa i polska. Jednakże obecny kryzys gospodarczy ukazuje je w nieco innym świetle i skłania do podjęcia dalszych badań, które odpowiedziałyby na istotne pytanie, jak te przepływy zachowują się w czasie głębokiej recesji gospodarczej, która dotyka świat począwszy od 2009 r. Wydaje się, że jesteśmy świadkami pewnych nowych procesów w gospodarce światowej, głównie z uwagi na zbieżność obecnego kryzysu z daleko posuniętą globalizacją gospodarki światowej. Procesy te nie omijają oczywiście i Polski, która wykazuje w ostatnich latach stały, szybko rosnący udział w obrotach międzynarodowych wszystkimi zasobami.

Każdy rodzaj przepływów wchodzących do obrotów międzynarodowych charakteryzuje się – obok cech wspólnych – pewną specyfiką. W pełni dotyczy to także sektora usług (którego specyfika jest powszechnie znana i nie ma potrzeby jej tu szczegółowo przedstawiać), który stosunkowo późno pojawił się na szeroką skalę w obrotach międzynarodowych i przeżywał największy boom w latach 70. XX w., kiedy to światowe obroty usługowe rosły w tempie ok. 17% rocznie, przy wzroście handlu światowego dobrami rzeczowymi rzędu 7%. W latach 80. powyższe tempa wzrostu wynosiły odpowiednio dla usług 7,7%, a dla dóbr rzeczowych – 4,9%. A. Payne² w swojej książce pisze, że w okresie tym „nastąpiła wręcz eksplozja tego sektora” i nazywa go nawet „drugą rewolucją przemysłową”.

2. Światowy kryzys gospodarczy lat 2008–2013 i jego wpływ na wielkość i strukturę międzynarodowych obrotów usługowych

Obecna recesja gospodarcza – zapoczątkowana w dniu 15 września 2008 r. światowym kryzysem finansowym, którego bezpośrednią przyczyną było bankructwo amerykańskiego banku inwestycyjnego Lehman Brothers – dotknęła zdecydowaną większość państw wysoko rozwiniętych, a także wiele krajów rozwijających się. Wskaźniki ukazujące spadek PKB wybranych państw w 2009 r. w stosunku do roku poprzedniego zamieszczono w poniższej tabeli.

¹ Zwane potocznie towarami. Jednakże z uwagi na fakt, że usługi, będące przedmiotem wymiany, są także towarami, w niniejszym opracowaniu będziemy – dla zachowania pełnej jasności – używali pojęć: „dobra rzeczowe” i „usługi”.

² Por. A. Payne, *Marketing usług*, PWE, Warszawa 1997, s. 15.

Z danych zamieszczonych w poniższej tabeli, obejmujących 40 wybranych państw, wynika wyraźnie, że recesję gospodarczą w największym stopniu odczuło 5 państw, w których przypadku spadek PKB rok do roku był dwucyfrowy i przekroczył –13%. Najbardziej recesja dotknęła Łotwę, która zanotowała 18% spadek PKB. W tej sytuacji jawi się uzasadnione pytanie: dlaczego właśnie te kraje, a nie inne, najbardziej ucierpiały w wyniku obecnej globalnej recesji gospodarczej i co się do tego przyczyniło? Próba wstępnej odpowiedzi na tak sformułowane ważne badawczo pytanie jest także jednym z celów niniejszego opracowania.

Jest jeszcze bowiem zdecydowanie za wcześnie (właśnie minęło 5 lat od wybuchu kryzysu, który nadal trwa i będzie to prawdopodobnie najdłuższy kryzys ekonomiczny w historii gospodarki kapitalistycznej) na udzielenie pełnej odpowiedzi na wyżej postawione pytanie, ale – jak to zwykle bywa w gospodarce – przyczyn zaistnienia tej sytuacji zapewne było bardzo wiele. Być może do przyczyn tych można zaliczyć także m.in. wielkość gospodarek tych państw i sektorową strukturę wytwarzania PKB. Innymi słowy, chodziłoby o podjęcie próby zweryfikowania tezy badawczej, czy makroproporcje charakterystyczne dla danego państwa mogły wpływać na odporność danej gospodarki na zjawiska kryzysowe.

Tabela 1. Wskaźniki spadku PKB wybranych państw³ (w %)

Państwa	2009–2008	Państwa	2009–2008
Łotwa	–18,0	Turcja	–4,5
Litwa	–14,8	Czechy	–4,1
Irlandia	–14,3	Holandia	–4,0
Estonia	–14,1	Hiszpania	–3,6
Grecja	–13,6	Austria	–3,5
Rosja	–7,9	Luksemburg	–3,4
Finlandia	–7,8	Belgia	–3,0
Słowenia	–7,8	Francja	–2,6
Rumunia	–7,1	Portugalia	–2,6
Węgry	–6,9	Dubaj	–2,6
Islandia	–6,5	USA	–2,5
Chorwacja	–5,8	Cypr	–1,7
Japonia	–5,3	Norwegia	–1,6
Dania	–5,1	Szwajcaria	–1,6
Szwecja	–5,1	Malta	–1,5
Bułgaria	–5,0	Serbia	–0,7
Włochy	–5,0	Białoruś	+0,2
Niemcy	–4,9	Australia	+0,9
Wielka Brytania	–4,9	Polska	+1,7
Słowacja	–4,7	Chiny	+8,3

Źródło: Eurostat, OECD i statystyki narodowe.

³ Wzrost w niniejszej tabeli dotyczy tylko Chin, Polski, Australii i Białorusi.

Jeśli chodzi o wielkość gospodarek pięciu państw w największym stopniu dotkniętych obecną recesją, to są to raczej kraje małe z punktu widzenia wielkości wytwarzanego PKB i liczby ludności. Dane na ten temat zawiera tabela 2. Kraje takie z reguły mają bardziej otwarte gospodarki narodowe, co ułatwia przenoszenie się impulsów koniunkturalnych, zwłaszcza w epoce globalizacji, która jest zjawiskiem wszechobejmującym we współczesnej gospodarce światowej.

Tabela 2. PKB i liczba ludności w państwach najbardziej dotkniętych recesją (dane za 2009 r.)

Państwa	PKB (w mln USD)	Miejsce w rankingu światowym	Liczba ludności (w mln)	Miejsce w rankingu światowym
Łotwa	26,247	87	2,232	141
Litwa	37,254	79	3,555	130
Irlandia	227,781	38	4,203	125
Estonia	19,084	97	1,299	152
Grecja	338,300	28	10,737	74

Źródło: obliczenia własne na podstawie statystyk narodowych.

W przypadku PKB Grecja i Irlandia zajmują znacznie wyższe miejsca w rankingu światowym niż państwa bałtyckie (miejsca od 79. do 97.), natomiast, jeśli chodzi o liczbę ludności, to jedynie Grecja przekracza 10 mln mieszkańców, a pozostałe państwa liczą od 1,3 do 4,2 mln, co daje im pozycje odpowiednio od 125. do 152. w rankingu światowym.

Jeśli chodzi o sektorową strukturę wytwarzania PKB w tych państwach, to ilustrują ją dane zawarte w poniższej tabeli.

Tabela 3. Struktura PKB wg trzech sektorów (dane dla 2009 r., w %)

Państwa	Rolnictwo	Przemysł	Usługi
Łotwa	3,8	21,9	74,3
Litwa	4,2	26,7	69,1
Irlandia	1,7	26,3	72,0
Estonia	2,7	26,3	71,0
Grecja	3,4	20,6	76,0

Źródło: The World Factbook, CIA, 2010 i statystyki narodowe.

Z danych zawartych w tabeli 3 wynika, że wszystkie powyższe kraje charakteryzują się bardzo wysokim, ponadprzeciętnym – dla krajów o analogicznym poziomie rozwoju gospodarczego – udziałem sektora usług (od 69,1 do 76%) w tworzeniu PKB. Tak wysoki udział świadczy o tym, że są to gospodarki typowo usługowe i sektor ten

odgrywa istotną rolę w każdej z nich. Dotychczas w literaturze przedmiotu przeważał pogląd, że sektor usług jest stosunkowo odporny na zjawiska recesyjne. Przyczyn tego stanu rzeczy upatrywano przede wszystkim w heterogenicznym charakterze tego sektora, dużej elastyczności podaży oraz stosunkowo niskiej elastyczności dochodowej popytu na usługi, zwłaszcza bytowe, komunalne, osobiste itp. Potwierdzały to także dane statystyczne dotyczące światowego eksportu usług (tabela 4).

Jeśli natomiast chodzi o strukturę wewnętrzną sektora w pięciu państwach najbardziej dotkniętych kryzysem, to kluczowe jest to, jakie rodzaje usług dominują w danej gospodarce i jaki jest stopień dywersyfikacji całego sektora. W wyniku obecnego globalnego kryzysu gospodarczego najbardziej ucierpiały usługi transportowe i finansowe.

Z dostępnych danych Eurostatu⁴ wynika, że usługi transportowe odgrywają największą rolę na Litwie, gdzie stanowią 55,4% całego sektora usług, następnie na Łotwie – 50,5%, w Grecji – 50,2% i w Estonii – 36,9%. Są to udziały bardzo wysokie (dla porównania w Polsce udział ten wynosi tylko 29,9%), co mogło dodatkowo przyczynić się do pogłębienia kryzysu w tych krajach. Usługi transportowe zaliczane są do tzw. usług tradycyjnych w odróżnieniu od usług nowoczesnych, dotyczących przykładowo usług komputerowych i teleinformatycznych, licencji i patentów czy usług telekomunikacyjnych. Wysoki udział usług transportowych świadczy raczej o przestarzałej strukturze sektora usług.

Jeśli natomiast chodzi o usługi finansowe, to największy udział miały one w Irlandii (8,8%) i na Łotwie (6,5%). Z powyższych danych wynika, że taka właśnie struktura sektora usług była niekorzystna w przypadku głębokiego spadku produkcji przemysłowej oraz handlu wewnętrznego i zagranicznego, które to sektory i branże obsługują te usługi od najdawniejszych czasów i są (zwłaszcza transport towarowy i usługi finansujące obrót towarowy) z nimi bardzo ściśle związane.

W całym okresie powojennym mieliśmy do czynienia w każdym dziesięcioleciu z dwukrotnym spadkiem aktywności gospodarczej, który każdorazowo przekładał się na bezwzględny spadek wartości światowego eksportu dóbr rzeczowych (w opracowaniu pomijamy inne ważne objawy kryzysu, jakimi są: powszechny wzrost bezrobocia, ogromny wzrost zadłużenia państw czy gwałtowny spadek inwestycji).

Zupełnie inaczej przedstawiała się sytuacja w przypadku eksportu usług, który był odporny na te zwolnienia tempa wzrostu gospodarki światowej, wykazując stałą tendencję wzrostową i nie reagując w żadnym przypadku na te zjawiska recesyjne bezwzględnym spadkiem wartości rok do roku, co jest m.in. przedmiotem szczegółowej analizy w następnym rozdziale opracowania.

⁴ bop_its_det-International trade in services (since 2004).

3. Rozwój światowych obrotów usługowych w latach 1990–2011

W tabeli 4 zaprezentowano dane i wskaźniki dotyczące ostatnich dwóch dekad, potwierdzające w jakimś stopniu tezę o większej odporności sektora usług niż sektora przemysłowego.

Tabela 4. Światowy eksport dóbr rzeczowych i usług w latach 1990–2011 (w mln USD)

Lata	Eksport dóbr rzeczowych	1990 = 100,0	Eksport usług	1990 = 100,0	Udział % usług
1990	3 445	100,0	866	100,0	20,1
1991	3 522	102,2	891	102,9	20,2
1992	3 744	108,7	983	113,5	20,8
1993	3 740	108,6	1 001	115,6	21,1
1994	4 230	122,8	1 085	125,3	20,4
1995	5 060	146,9	1 238	143,0	19,7
1996	5 312	154,2	1 317	152,1	19,9
1997	5 503	159,7	1 356	156,6	19,8
1998	5 377	156,1	1 361	157,2	20,2
1999	5 610	162,8	1 403	162,0	20,0
2000	6 309	183,1	1 476	170,4	19,0
2001	6 107	177,3	1 519	175,4	19,9
2002	6 369	184,9	1 622	187,3	20,3
2003	7 444	216,1	1 859	214,7	20,0
2004	9 043	262,5	2 235	258,1	19,8
2005	10 140	294,3	2 556	295,2	20,1
2006	11 730	340,5	2 896	334,4	19,8
2007	13 623	395,4	3 464	440,0	20,3
2008	15 730	456,6	3 882	448,3	19,8
2009	12 226	355,9	3 490	411,0	22,2
2010	14 910	432,8	3 821	441,2	20,4
2011	17 868	518,7	4 243	490,0	19,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Balance of Payments Statistics Yearbook*, International Monetary Fund, Washington D.C. za lata 1991–2012.

Dane zawarte w powyższej tabeli potwierdzają fakt, że w latach 90. XX w. recesja wystąpiła dwukrotnie⁵, a mianowicie w latach 1993 i 1998, co znalazło każdorazowo swoje odbicie w spadku wartości światowego eksportu dóbr rzeczowych, ale światowy

⁵ Analogicznie sytuacja przedstawiała się w latach 60., 70. i 80. XX w.

eksport usług wykazał w tych latach wzrost. W pierwszym dziesięcioleciu XXI w. recesja miała miejsce w latach 2001 i 2009. I w tym przypadku w 2001 r. spadła wartość światowego handlu dobrami rzeczowymi, natomiast światowy eksport usług wykazał kolejny wzrost.

Dopiero w czasie dna obecnego kryzysu, czyli w 2009 r. światowy eksport usług w stosunku do roku poprzedniego spadł dość znacząco, bo aż o ok. 10% (dokładnie spadek ten wyniósł 10,1% w stosunku do 2008 r.) i był to pierwszy bezwzględny spadek wartości tego eksportu w okresie po II wojnie światowej. Może to świadczyć o tym, że usługi przy głębokich spadkach aktywności gospodarczej przestają być odporne na te zjawiska. W tej chwili trudno rozstrzygnąć, gdzie znajduje się granica owej odporności, ponieważ zjawisko to jest nowe i wystąpiło po raz pierwszy w historii. Pomimo tego głębokiego spadku, udział eksportu usług w handlu światowym wzrósł w 2009 r. do najwyższego poziomu w badanym okresie i wyniósł 22,2%. Oznacza to, że światowy eksport dóbr rzeczowych musiał doznać jeszcze większego załamania w postaci bezwzględnego spadku wartości, który wyniósł 22,3%.

4. Najwięksi eksporterzy i importerzy usług

Głównymi eksporterami usług są kraje wysoko rozwinięte, a od kilku lat także Chiny, Indie i kraje Azji Południowo-Wschodniej, co pokazują dane zawarte w poniższej tabeli.

Tabela 5. Główni eksporterzy usług w 2011 r.

Lp.	Państwa	Wielkość eksportu (w mld USD)	Udział % w eksporcie światowym
1.	USA	604	14,2
2.	Wielka Brytania	294	6,9
3.	Niemcy	267	6,3
4.	Francja	211	5,0
5.	ChRL	185	4,4
6.	Hiszpania	142	3,3
7.	Japonia	137	3,2
8.	Indie	137	3,2
9.	Hongkong	121	2,9
10.	Singapur	114	2,7
	...		
	Polska	38	0,9

Źródło: jak do tabeli 4.

Podobnie sytuacja przedstawia się po stronie importu usług i tylko kolejność państw jest nieco inna i przewaga USA nad kolejnym państwem w rankingu jest tu znacznie mniejsza niż w przypadku eksportu (gdzie eksport amerykański jest ponad 2-krotnie większy od brytyjskiego), co widać z danych zawartych w tabeli 6.

Tabela 6. Główni importerzy usług w 2011 r.

	Państwa	Wielkość importu (w mld USD)	Udział % w imporcie światowym
1.	USA	429	10,4
2.	Niemcy	305	7,4
3.	ChRL	239	5,8
4.	Francja	191	4,6
5.	Wielka Brytania	181	4,4
6.	Japonia	176	4,3
7.	Indie	125	3,0
8.	Włochy	118	2,9
9.	Irlandia	116	2,8
10.	Singapur	112	2,7

Źródło: jak do tabeli 4.

Ponieważ głównymi eksporterami i importerami usług są w zasadzie te same kraje tylko w nieco innej kolejności, bardzo ważne w tej sytuacji dla gospodarek tych państw będzie saldo bilansu obrotów usługowych, co prezentują dane zawarte w poniższej tabeli.

Tabela 7. Kraje o największym dodatnim i ujemnym saldzie bilansu usług

Państwa o największym dodatnim saldzie bilansu usług	Saldo dodatnie (w mld USD)	Państwa o największym ujemnym saldzie bilansu usług	Saldo ujemne (w mld USD)
USA	175	Arabia Saudyjska	67
Wielka Brytania	113	ChRL	54
Hongkong	65	Japonia	39
Hiszpania	47	Niemcy	38
Luksemburg	29	Brazylia	38
Szwajcaria	22	Rosja	35
Szwecja	21	Kanada	25
Grecja	20	Włochy	13
Turcja	18	Irlandia	11
Holandia	14	Korea Płd.	4
...			
Polska	6		

Źródło: jak do tabeli 4.

Dane zawarte w powyższej tabeli nie wymagają specjalnej interpretacji, gdyż widać z nich wyraźnie, że dodatnim saldem obrotów usługowych dysponują najbardziej rozwinięte kraje, mające równocześnie bardzo dobrze rozwinięty sektor usług, w którym dominują usługi „nowoczesne”. Ujemne saldo obrotów usługowych jest natomiast charakterystyczne dla krajów rozwijających się oraz tych krajów rozwiniętych, w których przypadku sektor przemysłowy ma wysoki udział w tworzeniu PKB i są one silnie zaangażowane w handlu międzynarodowym, którego nie są w stanie obsługiwać własnymi przedsiębiorstwami i instytucjami usługowymi, w związku z czym zmuszone są do dużego importu usług zagranicznych usługodawców. Warto zauważyć, że największą grupę państw stanowią te bez trwałej, wyraźnej tendencji, jeśli idzie o saldo obrotów usługowych (tzn. w jednym roku mają one saldo dodatnie, a w innym – ujemne).

5. Polska jako eksporter i importer usług

Polska ma tradycyjnie dodatnie saldo bilansu usług i w ubiegłych dziesięcioleciach było ono na tyle duże, że umożliwiała w znacznym stopniu finansowanie permanentnie ujemnego salda handlowego. W ostatnich latach saldo to znacznie zmalało i w 2011 r. wyniosło niecałe 6 mld USD. Przyczyn tego stanu rzeczy jest wiele i nie ma możliwości szczegółowego ich tu przedstawienia ze względu na ograniczoną objętość opracowania.

Zarówno po stronie przychodów, jak i rozchodów pierwsze miejsce w polskim bilansie płatniczym zajmują podróże zagraniczne (z udziałem ponad 30% całości obrotów usługowych). Na drugim miejscu są usługi transportowe z udziałem nieco poniżej 30%. Jest to sytuacja analogiczna jak w przypadku struktury światowych obrotów usługowych.

Jeśli natomiast chodzi o saldo obrotów poszczególnymi rodzajami usług, to dodatnie saldo wykazują w kolejności:

- podróże zagraniczne,
- usługi transportowe,
- usługi budowlane oraz
- pozostałe usługi handlowe.

Ujemne saldo z kolei dotyczy:

- usług pocztowych, kurierskich i telekomunikacyjnych,
- patentów, praw autorskich i opłat licencyjnych,
- ubezpieczeń i reasekuracji,
- usług informatycznych i informacyjnych,
- usług dla ludności, audiowizualnych, kulturalnych i rekreacyjnych,
- usług związanych z utrzymaniem przedstawicielstw rządowych oraz
- usług pozostałych.

W przypadku wszystkich wymienionych powyżej rodzajów usług dodatnie i ujemne saldo obrotów ma raczej charakter trwały. Jedynie usługi budowlane wykazywały przez pewien okres w latach 90. XX w. saldo ujemne.

Zakończenie

Światowy kryzys gospodarczy wywarł znaczący wpływ na międzynarodowe obroty usługowe, powodując ich bezwzględny spadek w 2009 r. o ponad 10% w stosunku do roku poprzedniego. Jednak już w 2010 r. poziom obrotów usługowych wrócił praktycznie od okresu sprzed kryzysu, a w kolejnym roku znacznie ten poziom przekroczył (o 8,8%) i będzie prawdopodobnie wykazywał dalszy wzrost także w najbliższych latach. Może to być kolejny dowód na to, że sektor usług jest bardziej odporny na zjawiska kryzysowe w gospodarce światowej niż sektor przemysłowy, zwłaszcza w tych krajach, które charakteryzują się nowoczesną strukturą sektora usług i dużą jego dywersyfikacją.

Literatura cytowana

Balance of Payments Statistics Yearbook, International Monetary Fund, Washington D.C. za lata 1991–2012.

Januszkiewicz W., *Kilka refleksji na temat odporności sektora usług na globalną recesję gospodarczą*, „Zeszyty Naukowe” Uniwersytetu Szczecińskiego, z. 3, seria: *Współczesne problemy ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011, s. 33–39.

Januszkiewicz W., *Odporność sektora usług na zjawiska kryzysowe ze szczególnym uwzględnieniem państw bałtyckich*, niepublikowana praca badawcza wykonana w ramach dotacji statutowej przyznanej Kolegium Gospodarki Światowej na rok 2011 (temat: *Wspieranie międzynarodowej konkurencyjności i innowacyjności gospodarki w świetle wybranych współczesnych teorii – implikacje dla Polski i państw Bałtyckich*).

Januszkiewicz W., *Usługi w Unii Europejskiej*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, z. 4, Kolegium Gospodarki Światowej, Instytut Polityki Handlu Zagranicznego i Studiów Europejskich, SGH, Warszawa 1997.

Payne A., *Marketing usług*, PWE, Warszawa 1997.

Państwa bałtyckie i Europy Wschodniej. Reakcja na światowy kryzys gospodarczy i regionalny kryzys gazowy, red. K. Falkowski, E. Teichmann, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.

bop_its_det-International trade in services (since 2004).

International Services Turnover during the World Economic Crisis

Abstract

This paper analyses the influence of the current economic crises on the world services turnover. The author also tries to find an answer to the important question of whether the services sector is more robust to the economic recession than two other sectors of the national economy. This sector is probably more robust but only when the recession is rather small. However, when the recession is deep and of global character, the “service” economies, especially the small ones, can be less robust to such recession what additionally depends not only on the share of the services sector in the whole economy but also on its internal structure. All this may cause a bigger drop of GDP, which we have observed in countries like Latvia, Lithuania, Ireland, Estonia and Greece.

Keywords: economic crisis, exports of services, imports of services, services sector, world economy

Andżelika Kuźnar

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Wartość dodana w międzynarodowym handlu usługami

Streszczenie

Według tradycyjnych statystyk handlu międzynarodowego usługi mają ok. 20% udział w obrotach międzynarodowych. Zważywszy jednak na ich ścisłe związki z produkcją i handlem dobrami rzeczowymi, wartość ta jest znacznie niedoszacowana. Nowo opracowane statystyki handlu wartością dodaną (baza WTO i OECD – Trade in Value Added, TiVA) pozwalają na pokazanie bardziej realnego udziału usług w handlu międzynarodowym. Celem opracowania jest wskazanie najważniejszych konsekwencji nowego sposobu pomiaru handlu międzynarodowego z punktu widzenia wielkości obrotów usługowych. Przedstawione dane handlu wartością dodaną pokazują, że znaczenie usług w handlu międzynarodowym jest dwukrotnie większe, niż wynika to z tradycyjnie sporządzanych statystyk. Nowy sposób mierzenia handlu pokazuje także, że usługi są dobrami handlowymi (ang. *tradable*), ze wszystkimi tego konsekwencjami, np. dla rynku pracy, konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek.

Dostępne dane pokazują również, że Polska coraz aktywniej uczestniczy w globalnych łańcuchach wartości i procesach fragmentaryzacji produkcji, o czym świadczy spadający w czasie udział krajowej wartości dodanej w jej eksporcie ogółem.

Słowa kluczowe: eksport usług, fragmentaryzacja produkcji, globalne łańcuchy wartości, handel wartością dodaną, sektor usług

Wstęp

Tradycyjne statystyki handlu międzynarodowego przypisują usługom ok. 20% udział w obrotach międzynarodowych, pozostałe 80% zaś – dobrom rzeczowym. Ten stosunkowo niski udział usług stoi w opozycji do ich ogromnego znaczenia w gospodarkach narodowych, mierzonego udziałem usług w tworzeniu PKB (średnio ok. 65% światowego PKB) czy też miejsc pracy (ponad 70% zatrudnionych w krajach wysoko rozwiniętych pracuje w usługach). Do głównych przyczyn tego zjawiska można zaliczyć specyfikę usług i handlu nimi, protekcjonizm krajowy (regulacje wewnętrzne) i międzynarodowy oraz niedoszacowanie obrotów. Każda z wymienionych tu przyczyn wynika z różnych uwarunkowań, które zostały w większości już dobrze zbadane i opisane¹.

Stosunkowo mniej zbadanym zjawiskiem jest kwestia ścisłego związku usług z produkcją i handlem dobrami rzeczowymi. Do tej pory nie były dostępne statystyki pozwalające na uwzględnienie wkładu pośredniego usług, co przekładało się na marginalizację znaczenia usług w obrotach międzynarodowych. Warto jednak mieć na uwadze, że to różnego rodzaju usługi – zaczynając od prac badawczo-rozwojowych, przez usługi finansowe i księgowo, na marketingu i sprzedaży kończąc – są niezbędnym i znaczącym wkładem produkcyjnym w procesie powstawania dóbr rzeczowych, z których wiele jest następnie przedmiotem eksportu. Śledząc tradycyjne statystyki handlu międzynarodowego, tego wkładu usług nie zobaczymy. Mierzą one wartość handlu brutto, tj. ukazują wartość wyrobów finalnych przekraczających granice. Z jednej strony zniekształcają więc informacje na temat uczestników handlu (przypisując pełną wartość eksportu ostatniemu krajowi w łańcuchu dostaw), z drugiej zaś, ponieważ liczą kilkakrotnie przepływy komponentów i dóbr finalnych, zaburzają informacje na temat wielkości i struktury rzeczowej handlu.

W ostatnim czasie pojawiła się jednak możliwość dokładniejszej analizy wielkości i strumieni handlu międzynarodowego. Dzięki wspólnej inicjatywie organizacji międzynarodowych, w tym WTO i OECD, w maju 2013 r. została opublikowana baza danych TIVA, która pokazuje statystyki handlu wartością dodaną. Zastosowana metodologia eliminuje słabości statystyk handlu brutto, dzięki czemu możliwe jest m.in. ukazanie bardziej realnego udziału usług (stanowiących istotną część wielu procesów produkcyjnych) w handlu międzynarodowym.

¹ Szerzej na ten temat zob.: A. Kuźnar, *Usługi w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 212–221.

Celem opracowania jest wskazanie najważniejszych konsekwencji nowego sposobu pomiaru handlu międzynarodowego z punktu widzenia wielkości obrotów usługowych.

1. Potrzeba opracowywania statystyk na temat handlu wartością dodaną

Cechą charakterystyczną współczesnych procesów produkcyjnych jest ich fragmentaryzacja. Przedsiębiorstwa tworzą sieci produkcyjne, zlecając produkcję komponentów i procesów biznesowych tam, gdzie koszty produkcji są niższe. Dzięki temu następuje bardziej efektywna alokacja czynników produkcji, zarówno w skali kraju (outsourcing), jak i globalnie (offshoring)². Co więcej, procesy te obecnie dotyczą także usług, które dzięki rozwojowi technologii informacyjnych i informatycznych (ICT) stają się w większym stopniu handlowe (ang. *tradable*).

Konsekwencją takiego sposobu organizacji procesów produkcyjnych jest m.in. coraz większa trudność we wskazaniu kraju – producenta danego produktu. Znany jest przykład „amerykańskiego” samochodu, którego wartość tylko w 37% tworzona jest w Stanach Zjednoczonych. Montaż, produkcja komponentów i elektroniki, niektóre części, usługi projektowe, reklamy, marketingu i przetwarzania danych są realizowane w ośmiu innych krajach³. Inne znane przykłady dotyczą produkcji telefonów komórkowych (Nokia N95, iPhone), samolotów (Boeing), samochodów (Porsche Cayenne) czy zabawek (lalka Barbie)⁴. W związku z tym można mówić o produktach „made in the world” zamiast np. „made in USA”. Problematyczne jednak jest to, że ten przykładowy samochód importowany przez Polskę, będzie w dokumentach celnych figurował jako samochód amerykański, przez co to Stanom Zjednoczonym zostanie przypisana wartość eksportu równa wartości tego samochodu. Biorąc pod uwagę skalę realizowanych współcześnie operacji handlowych, niezbędne stało się opracowanie metod, które pozwoliłyby na pokazanie, jaka część eksportu danego kraju pochodzi z półproduktów i usług wcześniej do niego importowanych.

Czym właściwie są statystyki handlu wartością dodaną? W rachunkach dochodu narodowego wartość dodana oznacza produkcję brutto pomniejszoną o nakłady pośrednie. W rachunkach handlu zagranicznego krajowa wartość dodana oznacza

² E. Chilimoniuk-Przeździecka, *Offshoring we współczesnej gospodarce światowej*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej” 2011, nr 30, s. 71–88.

³ *WTO Annual Report 1998*, WTO, Geneva 1998, s. 36.

⁴ A. Maurer, *Trade in Value Added: What Is the Country of Origin in an Interconnected World?*, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/background_paper_e.htm, 15.10.2013.

wartość krajowych nakładów czynników produkcji wykorzystanych w produkcji eksportowej (czyli z pominięciem wkładu innych krajów).

Wiedza na temat kształtowania się handlu wartością dodaną jest istotna z wielu powodów. **Po pierwsze**, pozwala bardziej realistycznie ocenić znaczenie handlu zagranicznego w gospodarce narodowej. Uwzględnianie w konwencjonalnych statystykach przepływów komponentów za każdym razem, gdy przekraczają one granice, powoduje, że znaczenie eksportu w PKB może być przeszacowane. Z kolei import, który w tzw. równaniu podziału PKB występuje ze znakiem ujemnym, może być niezbędny dla dalszego eksportu kraju i w ten sposób przyczyniać się np. do wzrostu, a nie obniżenia konkurencyjności kraju. Ponadto dobra importowane mogą zawierać jakąś część wartości dodanej wytworzoną w kraju na wcześniejszym etapie ich produkcji.

Po drugie, nowy sposób pomiaru handlu międzynarodowego jest ważny z punktu widzenia polityki handlowej, gdyż pozwala lepiej ocenić udział poszczególnych partnerów w kształtowaniu się salda bilansu handlowego. Krajom (takim jak np. Chiny), których rola sprowadza się głównie do montowania produktów gotowych – a więc znajdujących się na końcu globalnego łańcucha wartości (ang. *downstream economies*) – z podzespołów importowanych z krajów, które są na wyższych etapach takiego łańcucha (ang. *upstream economies*), tradycyjne statystyki handlowe przypisują eksport równy wartości sprzedaży za granicą produktów finalnych. Oznacza to jednocześnie, iż kraje borykające się z deficytem bilansu handlowego mogą nie tylko zastosować narzędzia protekcjonistyczne wymierzone w niewłaściwych partnerów, lecz także przyczynić się do pogorszenia sytuacji na krajowym rynku pracy. Jeśli bowiem znaczna część importu wynika z wcześniejszego eksportu krajowych dóbr i usług niezbędnych do produkcji dobra finalnego za granicą, wówczas podniesienie barier handlowych może mieć negatywny wpływ na zatrudnienie w kraju stosującym takie narzędzie ochrony przed nadmiernym importem.

Problemy dotyczące szacowania bilansu handlowego przykładowo obrazuje tabela 1., w której zawarto dane na temat znaczenia krajów zaangażowanych w produkcję iPhone'ów z punktu widzenia kształtowania się bilansu handlu Stanów Zjednoczonych tymi produktami. W przeciwieństwie do tego, co pokazują tradycyjne statystyki handlowe (handel brutto), tylko niewielka część deficytu Stanów Zjednoczonych wiąże się z wartością dodaną w Chinach – znaczna wartość dodawana jest za to w Japonii, Korei Południowej i Niemczech, czyli krajach, w których są prowadzone prace badawczo-rozwojowe, produkcja najważniejszych komponentów czy marketing iPhone'ów.

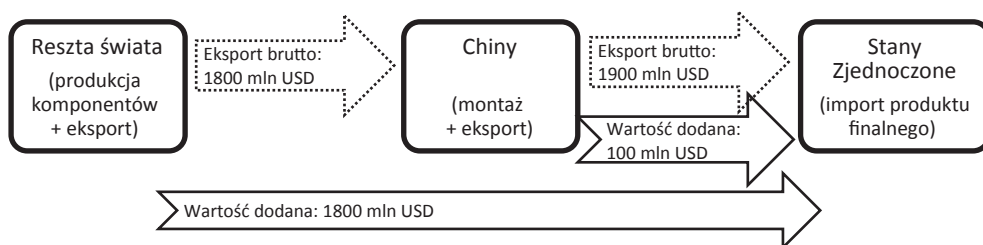
Tabela 1. Bilans handlu iPhonami Stanów Zjednoczonych w 2009 r. (w mln USD)

	Chiny	Japonia	Korea Południowa	Niemcy	Reszta świata	Świat
Handel brutto	-1901,2	0	0	0	0	-1901,2
Handel wartością dodaną	-73,5	-684,8	-259,4	-340,7	-542,8	-1901,2

Źródło: S. Miroudot, *Global Forum on Trade Statistics*, 2–4 April 2011, za: A. Maurer, *Trade in Value Added: What Is the Country of Origin in an Interconnected World?*, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/background_paper_e.htm, 15.10.2013.

Przykład ten znajduje też potwierdzenie w badaniach handlu Stanów Zjednoczonych ogółem. Koopman i in.⁵ wykazali, że nadwyżka bilansu handlowego Chin ze Stanami Zjednoczonymi liczonego według wartości dodanej w 2004 r. była o 41% mniejsza niż wynikałoby to ze statystyk handlu brutto (wg WTO w 2008 r. nadwyżka ta była mniejsza o 30%⁶). Z kolei tak policzona nadwyżka Japonii była o 40% większa.

Po trzecie, tradycyjne miary handlu zazwyczaj nie pokazują całej złożoności globalnych łańcuchów wartości. Statystyki handlu wartością dodaną pozwalają natomiast na przypisanie każdemu etapowi produkcji w łańcuchu dostaw takiej wartości dodanej, jaka została wytworzona w poszczególnych krajach. Dzięki temu można się dowiedzieć, jaki jest wkład poszczególnych krajów w proces produkcji na każdym etapie łańcucha dostaw. Odnosząc się do przytoczonego wyżej przykładu produkcji i eksportu iPhonów, można założyć, że jeżeli chińskie przedsiębiorstwa importują z całego świata komponenty o wartości 1,8 mld USD, następnie poddają je przetworzeniu i montują z nich dobra finalne, a na koniec eksportują je do Stanów Zjednoczonych za 1,9 mld USD, to wartość chińskiego eksportu brutto wyniesie 1,9 mld USD, podczas gdy chińska wartość dodana wyniesie jedynie 100 mln USD (por. rysunek 1).

Rysunek 1. Schemat handlu wartością dodaną

Uwaga: eksport brutto reszty świata do Chin ma w 100% postać wartości dodanej (a więc nie zawiera wartości przeniesionej np. w postaci wsadu materiałowego)⁷.

Źródło: opracowanie własne.

⁵ R. Koopman, W. Powers, Z. Wang, S.-J. Wei, *Give Credit Where Credit is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains*, NBER Working Paper Series No. 16426, Cambridge, MA, 2011.

⁶ *World Trade Report 2013*, WTO, Geneva 2013, s. 84.

⁷ Autorka dziękuje za uwagę recenzenta w tej kwestii.

Tradycyjne statystyki pokażą w tej sytuacji światowy eksport i import równy 3,7 mld USD (1,8 + 1,9), chociaż wartość dodana w procesie produkcji wyniosła jedynie 1,9 mld USD (1,8 + 0,1). Co więcej, Stany Zjednoczone wykażą deficyt bilansu handlowego z Chinami o wartości 1,9 mld USD i brak handlu z resztą świata, podczas gdy w rzeczywistości większość ich importu pochodzi spoza Chin. To oznacza także, że np. zmiany konsumpcji w Stanach Zjednoczonych będą wpływać nie tylko na produkcję w Chinach, ale przede wszystkim na produkcję w krajach, które uczestniczą we wcześniejszych etapach łańcucha wartości.

Po czwarte, dane dotyczące handlu wartością dodaną są niezwykle istotne dla szacowania międzynarodowych obrotów usługowych na poziomie odzwierciedlającym rzeczywisty wkład usług w realizację różnych procesów biznesowych i w funkcjonowanie globalnych łańcuchów wartości (ang. *global value chains* – GVC).

Usługi stanowią ważny element takich łańcuchów. Ułatwiają przemieszczanie dóbr pośrednich wzdłuż łańcucha dostaw i umożliwiając komunikację i koordynację zadań między poszczególnymi jednostkami zaangażowanymi w produkcję, tzw. usługi produkcyjne (transportowe, łącznościowe, dystrybucji i niektóre biznesowe), utrzymują łańcuch w ruchu⁸.

Ich rola nie ogranicza się jednak tylko do łączenia poszczególnych ogniw łańcucha, są one bowiem niezbędnym elementem każdego etapu produkcji i konsumpcji dóbr rzeczowych, zaczynając od usług badawczo-rozwojowych i projektowania, przez transportowe, finansowe, rachunkowe i inne biznesowe, na usługach marketingowych, sprzedaży, utrzymania i wsparcia posprzedażowego kończąc. Ich wartość znajduje odzwierciedlenie w cenie dóbr rzeczowych, ale tego wkładu nie widać w żadnych konwencjonalnie przygotowywanych statystykach (dotyczących produkcji i handlu). Ze względu na ograniczoną objętość opracowania, w dalszej części dokładniej zostanie przeanalizowany jedynie ten ostatni powód, dla którego istotne było opracowanie alternatywnej metodologii handlu międzynarodowego.

2. Związki usług z produkcją przemysłową

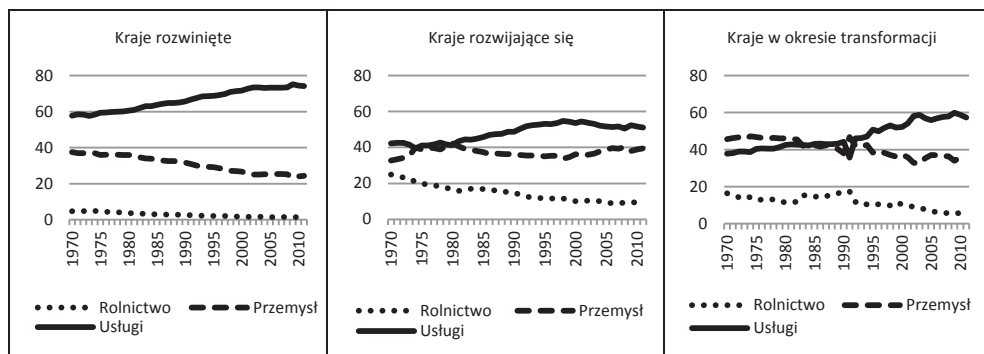
Udział usług w tworzeniu wartości dodanej rośnie nieprzerwanie na świecie od minimum 40 lat⁹. Obecnie usługi tworzą ok. 65% światowego PKB. W krajach wysoko rozwiniętych udział ten wynosi średnio blisko 75%. Mimo dość powszechnego przekonania, że sektor usług zaczyna przeważać w gospodarkach po okresie dominacji

⁸ H. Escaith, *Measuring Trade in Goods and Services*, International Trade Forum, 2013, Issue 1, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/measuring_trade_serv2013_e.pdf, 10.10.2013.

⁹ Zbiorcze dane za wcześniejsze lata nie są dostępne.

produkcji przemysłowej, dane tego nie potwierdzają. Jak widać na rysunku 2, udział usług w tworzeniu wartości dodanej w grupie krajów rozwijających się, we wszystkich latach z wyjątkiem 1980 r. przekraczał udział przemysłu i obecnie wynosi ponad 50%. Nieco inny trend jest widoczny w grupie krajów transformujących swoje gospodarki, w których lata 70. i 80. XX w. to rzeczywiście okres dominacji przemysłu. Wraz ze zmianami politycznymi na początku lat 90. także i w tych krajach nastąpił jednak dynamiczny wzrost znaczenia usług i obecnie tworzą one prawie 60% wartości dodanej.

Rysunek 2. Struktura wartości dodanej według sektorów w latach 1970–2011 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTADstat (GDP by type of expenditure and Value Added by kind of economic activity), <http://unctadstat.unctad.org/>, 10.10.2013.

Wzrost znaczenia usług to jednocześnie odwrotny trend w przypadku przemysłu. We Francji, Stanach Zjednoczonych czy Wielkiej Brytanii jego udział w wartości dodanej w 2011 r. wahał się między 19 a 23%. Podobne tendencje są widoczne w zatrudnieniu według sektorów.

Co więcej, oprócz spadającego znaczenia przemysłu w PKB i zatrudnieniu widoczna jest także coraz większa współzależność przemysłu i usług. Rosnącą część pracowników zatrudnionych w sektorze przemysłowym można dzisiaj uważać za wykonujących prace usługowe (np. menedżerowie, księgowi, prawnicy, specjaliści IT, sprzedawcy). Dane OECD pokazują, że w 2012 r. udział takich pracowników w zatrudnieniu w sektorze przemysłu w UE-27 sięgnął 41% (i wzrósł o 6 punktów procentowych od 2002 r.)¹⁰. McKinsey¹¹ z kolei szacuje, że w 2010 r. w Stanach Zjednoczonych 34% pracowników przemysłu wykonywało prace usługowe (o 2 punkty procentowe więcej niż w 2002 r.).

¹⁰ OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. Innovation for Growth, <http://dx.doi.org/10.1787/888932904127>, 10.02.2014.

¹¹ Manufacturing the Future: The Next Era of Global Growth and Innovation, McKinsey&Company, November 2012, http://www.mckinsey.com/insights/manufacturing/the_future_of_manufacturing, 10.10.2013.

Kilka przypadków opisanych w literaturze stanowi ilustrację problemów związanych z potrzebą rozdzielania i wycenienia poszczególnych etapów procesu produkcji i pokazania w nim znaczenia usług. Na przykład Ali-Yrkkö i in.¹² przeprowadzili badanie telefonu Nokia N95, aby dowiedzieć się, co dokładnie składa się na jego wartość. Okazało się, że wartość części (w tym procesorów, pamięci, obwodów scalonych i aparatu fotograficznego) stanowiła ok. 33% wartości telefonu, montaż stanowił dalsze 2%. Pozostałe dwie trzecie podzielone zostało między usługi wsparcia wewnętrznego Nokii (31%), licencje (4%), dystrybucję (4%), sprzedaż (11%) i zysk operacyjny (16%). W dalszym ciągu jednak część usług, które uczestniczyły w procesie produkcji, nie została w tym przypadku rozpoznana.

We wcześniejszym badaniu Linden i in.¹³ oszacowali, że usługi dystrybucji i sprzedaży stanowiły ok. 25% wartości iPoda. Pozostałe usługi nie zostały zidentyfikowane (bo i nie taki był cel badania), ale problem obecności i potrzeby wyceny usług w tym procesie jest widoczny. Nowszy przykład, podany przez P. Lowa¹⁴, przypisuje 81% wartości marynarki (o cenie jednostkowej 425 USD) wartościom niematerialnym, a jedynie 9% to koszty produkcji przemysłowej (do których zalicza m.in. koszty pracy i materiałów). Na wartości niematerialne w tym przypadku składają się głównie usługi (projektowania, dystrybucji, bankowe, reklamy, marketingu, sprzedaży i inne) oraz własność intelektualna i zysk. McKinsey¹⁵ z kolei szacuje, że w krajach wysoko rozwiniętych udział usług w produkcji przemysłowej waha się między 20 a 25% (w zależności od branży). Te i inne badania pokazują, że udział usług w tworzeniu wartości dodanej znacznie przekracza wartość przypisywaną im przez statystyki sporządzane w tradycyjny sposób. Wycena ta jest niezwykle istotna, bo od kosztu i jakości wielu usług zależy dziś konkurencyjność przedsiębiorstw i całych gospodarek.

Związki obu sektorów są dobrze widoczne także w nowych statystykach handlu wartością dodaną (ang. Trade in Value Added – TiVA)¹⁶. Ze zgromadzonych w nich danych wynika, że wkład usług w eksport przemysłowy w 2009 r. wynosił średnio 17,5% i wahał się od 15,3% (w Arabii Saudyjskiej) do 44% (na Łotwie). W UE-27 udział ten wynosił 35%, w Polsce zaś – niewiele mniej, bo 34,1% (o ponad 8 punktów procentowych więcej niż w 1995 r.). W większości krajów nastąpił znaczny wzrost udziału w porównaniu z 1995 r. W przypadku wielu z nich wynikało to głównie ze

¹² J. Ali-Yrkkö, P. Rouvinen, T. Seppälä, P. Ylä-Anttila, *Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone*, „Journal of Industry, Competition and Trade” 2011, 11(3), s. 263–278, doi: 10.1007/s10842-011-0107-4, 10.10.2013.

¹³ G. Linden, K.L. Kraemer, J. Dedrick, *Who Captures Value in a Global Innovation Network? The Case of Apple's iPod*, „Communications of the ACM” 2009, 52(3), s. 140–144.

¹⁴ P. Low, *The Role of Services in Global Value Chains*, „Working Paper”, FGI-2013-1, Fung Global Institute, June 2013, s. 4.

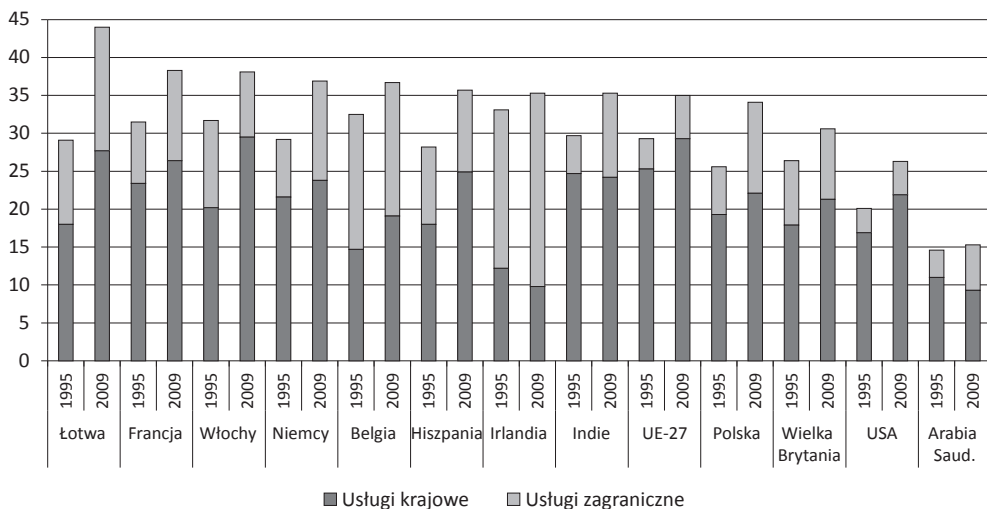
¹⁵ *Manufacturing the Future...*, op.cit.

¹⁶ OECD-WTO, Trade in Value Added (TiVA) Database, <http://oe.cd/tiva>. Baza zawiera dane dotyczące 56 krajów, UE-27 i „reszty świata” i obejmuje wybrane lata okresu: 1995–2009.

wzrostu zaangażowania importowanych usług do krajowej produkcji przemysłowej przeznaczonej na eksport (por. rysunek 3). Branże usługowe, które w największym stopniu składały się na ten eksport, to handel hurtowy i detaliczny, hotele i restauracje oraz usługi biznesowe. Wysoki poziom ich rozwoju jest kluczowy dla zapewniania konkurencyjności branż, w których są wykorzystywane do dalszego procesu produkcji.

Podobne związki występują między usługami a eksportem tzw. sektora pierwszego (rolnictwo i górnictwo). Wprawdzie to zaangażowanie branż usługowych jest przeciętnie nieco mniejsze (w 2009 r. wartość dodana przez usługi do produkcji rolniczej i wydobywczej przeznaczonej na eksport wynosiła średnio ok. 14%), ale w pierwszej dziesiątce krajów wskaźnik ten osiągnął średnio 32%. W UE-27 usługi miały ok. 23%, a w Polsce 22%¹⁷ wkład w eksport tego sektora w 2009 r. Dość wysoka wartość tego wskaźnika w niektórych krajach rozwijających się o dużych zasobach naturalnych (jak np. w RPA i Brazylii) może stanowić istotny argument za zwiększeniem nacisku na rozwój sektora usług, który ewidentnie przyczynia się do eksportu pozostałych branż¹⁸.

Rysunek 3. Wartość dodana przez usługi do produkcji przemysłowej przeznaczonej na eksport w wybranych krajach o najwyższej i najniższej wartości wskaźnika w latach 1995 i 2009 (w %)



Uwaga: kolejność krajów wg malejącej wartości dodanej w 2009 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade in Value Added (TiVA) Database, <http://oe.cd/tiva> oraz *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. Innovation for Growth*, <http://dx.doi.org/10.1787/888932904127>, 10.02.2014.

¹⁷ Obliczenia własne na podstawie: Trade in Value Added (TiVA) Database, <http://oe.cd/tiva>, wersja z 23 maja 2013 r., 10.02.2014.

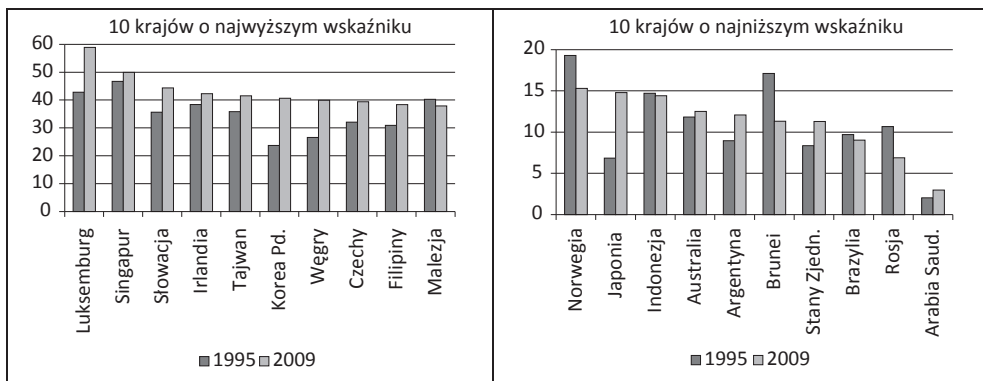
¹⁸ Oczywiście powszechna jest także zależność odwrotna, tj. pozytywny wpływ eksportu dóbr rzeczowych na rozwój sektora usług.

3. Handel międzynarodowy według wartości dodanej

Dzięki statystykom dotyczącym handlu wartością dodaną istnieje możliwość wyeliminowania podwójnego liczenia produktów finalnych i pośrednich w handlu międzynarodowym.

W 2009 r. relacja krajowej wartości dodanej do eksportu brutto dla krajów, dla których są dostępne dane w bazie TiVA, wynosiła średnio ok. 72%¹⁹, co oznacza, że ok. 28% eksportu to wynik wcześniejszego importu dóbr pośrednich. Kraje o wysokim udziale zagranicznej wartości dodanej²⁰ w ich eksporcie to z reguły małe, otwarte gospodarki (por. rysunek 4). W stosunku do 1995 r. nastąpiło w nich zwiększenie importowanego wkładu w produkcję eksportową (z wyjątkiem Malezji), co świadczy o rosnącej współzależności gospodarczej i rosnącej fragmentaryzacji produkcji. Na przeciwnym biegunie znajdują się kraje duże, relatywnie zamknięte, często eksportujące surowce. Nie wystąpiła w nich jednoznaczna tendencja odnośnie do kształtowania się omawianego wskaźnika w czasie. Polska znajduje się pośrodku zestawienia. Podobnie jak inne kraje Europy Środkowej i Wschodniej, także i Polska coraz aktywniej uczestniczy w globalnych łańcuchach wartości, na co wskazuje duża zmiana omawianego wskaźnika w stosunku do 1995 r. (o ponad 12 punktów procentowych, z 15,4% do 27,9% w 2009 r.).

Rysunek 4. Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto wybranych krajów w latach 1995 i 2009 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade in Value Added (TiVA) Database, <http://oe.cd/tiva>, 10.02.2014.

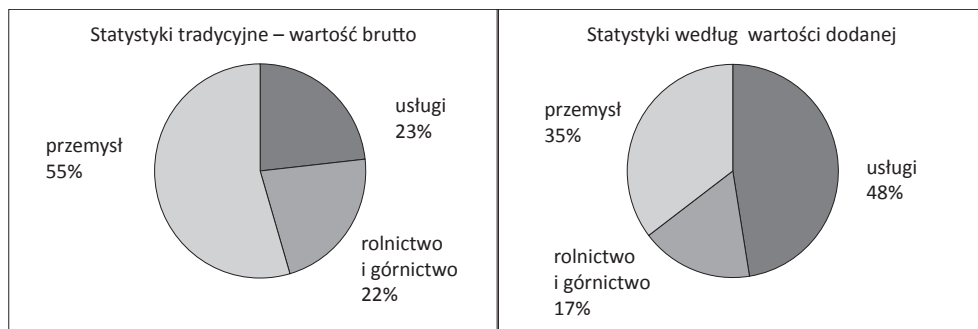
¹⁹ Obliczenia własne na podstawie: Trade in Value Added (TiVA) Database, <http://oe.cd/tiva>, Value Added Export Ratio – total domestic value added share of gross exports, wersja z 23 maja 2013 r., 10.02.2014.

²⁰ Ze względu na jasność wyводу zdecydowano się na pokazanie w tym przypadku zagranicznej, a nie krajowej wartości dodanej.

Kształtowanie się udziału krajowej wartości dodanej w eksporcie jest zróżnicowane w poszczególnych sektorach gospodarki. Wskaźnik taki mierzy zarówno wartość dodaną w badanej branży eksportowej (*direct domestic value added* w bazie TiVA), jak i jej wkład w eksport innych branż (*indirect domestic value added*)²¹. Najniższe wartości przyjmuje w branżach przemysłowych ze względu na daleko posuniętą specjalizację pionową i międzynarodowy outsourcing, najwyższe zaś – w usługach, co potwierdza ich wykorzystywanie do produkcji w innych branżach przeznaczanych na eksport. W obu przypadkach wskaźnik spada w czasie, co sugeruje rosnącą fragmentaryzację produkcji zarówno dóbr rzeczowych, jak i usług²².

Analiza rzeczowej struktury handlu międzynarodowego ukazuje wyraźny wzrost znaczenia usług, jeśli podstawą są statystyki według wartości dodanej. Tradycyjne statystyki (wartość brutto – por. rysunek 5) wskazują na ok. 23% udział usług w światowym eksporcie, podczas gdy statystyki handlu wartością dodaną podwajają ten udział. Na tak policzony 48% udział usług w eksporcie ogółem składają się: handel hurtowy i detaliczny oraz hotele i restauracje (ok. 13% eksportu ogółem), usługi biznesowe (ok. 13%), transportowe, magazynowania, pocztowe i telekomunikacyjne (ok. 11%), usługi finansowe (ok. 6%) oraz pozostałe (komunalne, budowlane i inne). Dane te potwierdzają, iż wkład w handel międzynarodowy mają także te branże, które tradycyjnie są uznawane za niehandlowe, a cały sektor usług stanowi znaczący element globalnych łańcuchów wartości.

Rysunek 5. Struktura rzeczowa światowego handlu międzynarodowego – miara brutto i według wartości dodanej w 2009 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: statystyki tradycyjne – WTO statistics database, Time Series on international trade, <http://stat.wto.org/>; statystyki według wartości dodanej – Trade in Value Added (TiVA) Database, <http://oe.cd/tiva>, 10.02.2014.

²¹ Indirect domestic value added składa się z dwóch komponentów: wartości wytworzonej wyłącznie w kraju oraz reimportowanej.

²² *World Trade Report 2013*, WTO, Geneva 2013, s. 82.

Sytuacja w poszczególnych krajach jest bardzo zróżnicowana, co wynika z odmiennego poziomu rozwoju branż usługowych i ich związków z pozostałymi sektorami gospodarki, a także znaczenia usług tzw. niehandlowych w gospodarkach. W dziesięciu krajach o najwyższym udziale wartości dodanej w usługach w eksporcie ogółem wartość ta w 2009 r. wyniosła przeciętnie ok. 70%, zaś w dziesięciu krajach na przeciwnym krańcu skali – ok. 28%. Meksyk, Hongkong, Chiny, Wietnam, Rosja, Polska, Chile, Indonezja i Argentyna to kraje (wyszczególnione w tabeli 2), w których występuje ponad 2-krotnie większy udział usług w eksporcie liczonemu według wartości dodanej w stosunku do miary tradycyjnej. Może to wynikać z dość dużego znaczenia usług z branż handlu hurtowego i detalicznego oraz hotele i restauracji w ich eksporcie. O ile bowiem branże te nie stanowią znaczącej pozycji eksporcie brutto ze względu na ich niehandlowość, to już wartość dodana w tych branżach znajduje odzwierciedlenie w nowym sposobie liczenia handlu międzynarodowego.

Tabela 2. Udział usług w eksporcie dóbr i usług wybranych krajów – miara brutto i według wartości dodanej w 2009 r.

	Eksport usług w eksporcie dóbr i usług ogółem (miara brutto)	Wartość dodana w usługach w eksporcie ogółem
10 krajów o najwyższym udziale wartości dodanej w usługach w eksporcie ogółem		
Cypr	85,2	86,9
Luksemburg	79,0	86,6
Hongkong	22,2	85,9
Grecja	63,8	70,9
Malta	58,0	69,3
Łotwa	34,3	63,1
Irlandia	46,5	63,0
Islandia	36,7	59,8
Wielka Brytania	42,1	59,1
Hiszpania	35,1	58,2
10 krajów o najniższym udziale wartości dodanej w usługach w eksporcie ogółem		
Rosja	12,2	36,4
Argentyna	16,5	34,4
Tajlandia	16,7	32,2
Chiny	9,7	31,7
Meksyk	6,0	31,7
Chile	13,3	30,6
Wietnam	9,2	28,3
Indonezja	9,9	21,8
Brunei	11,3	20,9
Arabia Saudyjska	4,8	8,1
Polska	16,9	45,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: statystyki tradycyjne – UNCTAD.stat, Exports and imports of goods and services, annual, 1980–2012, <http://unctadstat.unctad.org/>; statystyki według wartości dodanej – Trade in Value Added (TiVA) Database, <http://oe.cd/tiva>, 10.02.2014.

Zakończenie

Nowo opracowane statystyki handlu wartością dodaną dają wiele korzyści. Można do nich zaliczyć:

- bardziej realistyczną ocenę znaczenia eksportu i importu w gospodarkach,
- uwidocznienie współzależności gospodarek oraz przeciwnego do zmierzonego wpływu narzędzi protekcjonistycznych na podmioty, które miały być chronione,
- bardziej wiarygodną ocenę dwustronnych bilansów handlowych krajów,
- lepszą ocenę znaczenia usług w handlu międzynarodowym.

Przedstawione w niniejszym opracowaniu dane handlu wartością dodaną pokazują, że znaczenie usług w handlu międzynarodowym jest dwukrotnie większe, niż wynika to z tradycyjnie sporządzanych statystyk. Nowy sposób mierzenia handlu pokazuje także, że usługi są dobrami handlowymi (ang. *tradable*) ze wszystkimi tego konsekwencjami, np. dla rynku pracy, konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek.

Polska coraz aktywniej uczestniczy w globalnych łańcuchach wartości i procesach fragmentaryzacji produkcji, o czym świadczy spadający w czasie udział krajowej wartości dodanej w jej eksporcie ogółem.

Literatura cytowana

- Ali-Yrkkö J., Rouvinen P., Seppälä T., Ylä-Anttila P., *Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone*, „Journal of Industry, Competition and Trade” 2011, 11(3), doi: 10.1007/s10842-011-0107-4.
- Chilimoniuk-Przeździecka E., *Offshoring we współczesnej gospodarce światowej*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej” 2011, nr 30.
- Escaith H., *Measuring Trade in Goods and Services*, International Trade Forum, 2013, Issue 1, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/measuring_trade_serv2013_e.pdf.
- Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei S.-J., *Give Credit Where Credit is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains*, NBER Working Paper Series No. 16426, 2011, Cambridge, MA.
- Kuźnar A., *Usługi w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.
- Linden G., Kraemer K.L., Dedrick J., *Who Captures Value in a Global Innovation Network? The Case of Apple's iPod*, „Communications of the ACM” 2009, 52(3).
- Low P., *The Role of Services in Global Value Chains*, „Working Paper”, FGI-2013-1, Fung Global Institute, June 2013.

- Manufacturing the Future: The Next Era of Global Growth and Innovation*, McKinsey&Company, November 2012, http://www.mckinsey.com/insights/manufacturing/the_future_of_manufacturing.
- Maurer A., *Trade in Value Added: What Is the Country of Origin in an Interconnected World?* http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/background_paper_e.htm.
- Miroudot S., *Global Forum on Trade Statistics*, 2–4 April 2011.
- OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. *Innovation for Growth*, <http://dx.doi.org/10.1787/888932904127>.
- OECD-WTO, Trade in Value Added (TiVA) Database, <http://oe.cd/tiva>.
- UNCTADstat, <http://unctadstat.unctad.org/>.
- World Trade Report 2013*, WTO, Geneva 2013.
- WTO Annual Report 1998*, WTO, Geneva 1998.
- WTO statistics database, <http://stat.wto.org/>.

Value Added Trade in Services

Abstract

According to traditional international trade statistics services constitute about 20% share of the international trade (measured in gross terms). However, given their close ties with the production and trade in goods, this value is significantly underestimated. A more realistic picture of services in international trade is shown by the newly developed trade in value added statistics (TiVA – WTO and OECD database). The purpose of this article is to identify the most important consequences of the new method for measuring international trade in terms of volume of trade in services.

Trade in value added statistics presented in this paper show that the contribution of services to international trade is twice as high as when trade is measured in gross terms. The new way of measuring trade shows also that the services are tradable, with all its consequences for the labour market, the competitiveness of enterprises and economies etc. Available data also show that Poland is becoming more active in participating in global value chains and the fragmentation of production processes, as evidenced by falling in time share of domestic value added in its total exports.

Keywords: exports of services, fragmentation of production, global value chains, services sector, trade in value added

Anna Wróbel

Uniwersytet Warszawski

Ewolucja i rozwój globalnych sieci usługowych. Wnioski dla Polski

Streszczenie

Celem opracowania jest analiza rozwoju globalnych sieci usługowych. Podzielono je na dwie części. W części pierwszej omówiono proces rozwoju globalnych sieci usługowych. W części drugiej przedstawiono pozycję Polski na światowym rynku offshoringu usług oraz wskazano główne czynniki przyciągające bezpośrednie inwestycje zagraniczne do polskiego sektora usług.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), globalne łańcuchy wartości, offshoring, outsourcing, sektor usług, technologie teleinformatyczne (ICT)

Wstęp

Jedną z istotnych zmian jakościowych w gospodarce światowej jaka zaszła ostatnio w porównaniu z okresem tradycyjnego międzynarodowego podziału pracy jest wzrost znaczenia handlu wewnątrzgałęziowego i związanego z nim pionowego podziału pracy oraz rozwój globalnych łańcuchów wartości (*global value chains*), tj. sekwencji czynności (operacji), prowadzących do wyprodukowania jakiegoś towaru czy usługi. W efekcie tych zmian współczesną wymianę międzynarodową charakteryzuje

zarówno obrót gotowymi wyrobami, jak i coraz częściej wymiana zadań (*trade in tasks*), związana z fragmentaryzacją łańcuchów wartości¹.

We współczesnej gospodarce światowej obserwujemy nie tylko tworzenie globalnego łańcucha towarów (*global commodity chain*), lecz także globalnych sieci usługowych, co jest związane z rozwojem outsourcingu i offshoringu usług. Celem opracowania jest analiza ewolucji i rozwój globalnych sieci usługowych. Artykuł podzielono na dwie części. W części pierwszej zostanie omówiony proces rozwoju globalnych sieci usługowych. W części drugiej zostanie przedstawiona pozycja Polski na światowym rynku offshoringu usług, miejsce naszego kraju w rankingach atrakcyjności dla offshoringu usług oraz zostaną wskazane główne czynniki przyciągające bezpośrednie inwestycje zagraniczne do polskiego sektora usług.

1. Usługi w globalnym łańcuchu wartości dodanej

Rozwój globalnych sieci usługowych wiąże się bezpośrednio z działaniami firm producentów dóbr materialnych, polegającymi na koncentrowaniu się przez nich na działalności uznanej za podstawową i zlecaniu innych czynności – najczęściej usługowych – specjalistom z zewnątrz. Przekazywanie usług dotyczy nie tylko producentów dóbr materialnych, lecz także usługodawców, którzy w celu obniżenia kosztów działalności przekazują część swoich uprawnień wyspecjalizowanym podmiotom gospodarczym². W ostatnich dwóch dekadach przedsiębiorstwa decydowały się na przekazywanie usług nie tylko wyspecjalizowanym przedsiębiorstwom krajowym, ale coraz częściej przedsiębiorstwom zlokalizowanym za granicą. W efekcie jednym z charakterystycznych procesów we współczesnej gospodarce światowej jest rozwój offshoringu, czyli przenoszenie produkcji usług za granicę.

Offshoring występuje w dwóch postaciach. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z przenoszeniem za granicę części własnej firmy w celu świadczenia usług na użytek wewnętrzny i/lub zewnętrzny. W drugim przypadku, w tym samym celu jest tam wynajmowana firma miejscowa. Mimo znaczącej ewolucji i dynamicznego rozwoju offshoringu usług niezmiennie wyróżnia się trzy główne segmenty tego rynku. Po pierwsze, są to usługi związane bezpośrednio z technologiami komunikacyjno-informacyjnymi (*Information Technology Outsourcing*).

¹ R. Baldwin, F.R. Nicoud, *Trade in Goods and Trade in Tasks: an Integrating Framework*, „NBER Working Paper” 2010, No. 15882.

² K. Rybiński, *Outsourcing i offshoring usług. Siatka pojęć, trendy i bariery rozwojowe*, w: *Globalizacja usług: outsourcing, offshoring i shared services centers*, red. A. Szymaniak, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 175–177.

Po drugie, obserwuje się dynamiczny rozwój usług obszaru BPO (*Business Process Outsourcing*) przejawiający się w postaci wydzielenia i eksportu nieprodukcyjnych funkcji firm związanych ze zdalną obsługą klienta, zarządzaniem zasobami ludzkimi, obsługą transakcji, księgowością, zarządzaniem i finansami. Coraz większą rolę zaczynają również odgrywać usługi badawczo-rozwojowe (*Knowledge Process Outsourcing* – KPO).

W związku z dynamicznym procesem rozwoju globalnych sieci usługowych trudno wskazać jednoznaczną klasyfikację kształtujących się łańcuchów wartości dodanej w obszarze offshoringu usług. W łańcuchu wartości dodanej w segmencie offshoringu usług wyróżnia się dwa rodzaje aktywności o charakterze horyzontalnym i wertykalnym. W pierwszym przypadku są to usługi, które mogą być świadczone we wszystkich branżach. Są to wszelkie działania związane ze wspieraniem ogólnych funkcji biznesowych, takie jak *network management*³, *payroll*⁴, *call center*, księgowość. Dodatkowo obejmują one usługi o wyższej wartości dodanej, w tym m.in. analizy rynku, usługi prawnicze. W drugim przypadku są to usługi specyficzne dla konkretnych branż gospodarki i mogą mieć jedynie ograniczone zastosowanie w pozostałych⁵.

Analizując rynek offshoringu należy zauważyć, iż trudno jest określić konkretny moment, który można by przyjąć za początek jego rozwoju w obecnej postaci tzn. z wykorzystaniem lokalizacji w krajach o niskich kosztach wytwarzania. Na podstawie danych zawartych w bilansach płatniczych państw można stwierdzić, iż szybki rozwój offshoringu usług nastąpił dopiero w drugiej połowie lat 90. XX w. Dalsze przyspieszenie rozwoju rynku obserwowane było w pierwszych latach XXI w.⁶ Mimo kryzysu w gospodarce światowej w ostatnich latach nie nastąpiło znaczące obniżenie dynamiki rozwoju offshoringu usług⁷. Co prawda część przedsiębiorstw

³ Termin *network management* (zarządzanie siecią) odnosi się do szerokiego obszaru zadań związanych z zarządzaniem sieciami komputerowymi. W szczególności zadania te obejmują bezpieczeństwo, wydajność i niezawodność sieci.

⁴ *Payroll outsourcing* – zadania związane z obsługą pracowników obejmujące m.in. naliczanie listy płac, przygotowywanie przelewów i pasków dla pracowników, wyliczanie urlopów, premii, wszelkich niestandardowych składników płacowych, składanie deklaracji ZUS i PIT, prowadzenie dokumentacji kadrowej.

⁵ G. Gereffi, K. Fernandez-Stark, *The Offshore Services Value Chain. Developing Countries and the Crisis*, „Policy Research Working Paper” 2010, No. 5262, s. 4–5.

⁶ K. Rybiński, *Globalizacja w trzech osłonach: offshoring – globalne nierównowagi – polityka pieniężna*, Difin, Warszawa 2007, s. 64.

⁷ Należy jednak zauważyć, iż pomiar obrotów usługowych, który mógłby przybliżyć skalę offshoringu usług, nie jest prosty. Wyróżnić można dwa rodzaje opracowań statystycznych ukazujących analizowane zjawisko. Po pierwsze, przygotowywane są kompleksowe raporty analizujące proces przekazywania usług zarówno podmiotom funkcjonującym na tym samym rynku (*domestic outsourcing*), jak i podmiotom zagranicznym (*offshore outsourcing*). Przykładem opracowań tego typu są analizy agencji doradczej Gartner. Po drugie, analizowany jest tylko rynek offshoringu usług. Takie podejście spotkać można w raportach OECD, Boston Consulting Group i NASSCOM-Everest.

wobec trudności obserwowanych w gospodarce światowej nie decydowała się na nowe kontrakty offshoringowe, ale wiele podmiotów w poszukiwaniu możliwości redukcji kosztów podjęło współpracę z wyspecjalizowanymi przedsiębiorstwami usługowymi z innych rynków. Skutki kryzysu na rynku offshoringu usług były różne w zależności od segmentu rynku. W największym stopniu został dotknięty segment usług IT i BPO. W mniejszym stopniu spowolnienie dynamiki wzrostu obserwowane było w obszarze KPO⁸. W efekcie możemy mówić jedynie o spowolnieniu rozwoju rynku offshoringu usług w związku ze światowym kryzysem, a nie o jego załamaniu.

Głównymi lokalizacjami dla offshoringu usług w ostatnich latach były Indie, Chiny, Filipiny, Kanada, Irlandia. Przykładowo według danych UNCTAD w 2004 r. udział tych gospodarek w rynku BPO wyniósł 95%. W 2008 r. mimo odnotowanego spadku związanego z rozwojem innych lokalizacji dla offshoringu usług udział ten co prawda spadł, ale nadal pozostał na wysokim poziomie, tj. 80%. Spośród wskazanych państw niewątpliwym liderem są Indie. Pozostają one najczęściej wybieranym miejscem delokalizacji działalności usługowej i zajmują czołową pozycję w rankingach atrakcyjności dla offshoringu usług⁹. Atrakcyjność Indii potwierdzają również badania ankietowe przeprowadzane wśród potencjalnych inwestorów i przedsięwzięcia już zrealizowane.

Mimo niewątpliwej dominacji Indii i znaczących pozycji na rynku offshoringu usług Chin, Filipin, Kanady i Irlandii należy podkreślić, iż światowy rynek offshoringu usług nie został jeszcze ostatecznie podzielony. Obok wspomnianej piątki gospodarek coraz większe role na rynku offshoringu usług zaczynają również odgrywać inne lokalizacje, w tym m.in. Malezja, Wietnam, Tajlandia, Singapur, Czechy, Węgry, Polska, Ukraina, Rumunia, Argentyna, Brazylia, Gwatemala, Salwador, Kostaryka, Meksyk¹⁰. Wraz z rozwojem nowych lokalizacji w najbliższych latach należy się spodziewać większej dywersyfikacji rynku.

Spośród czynników, które przyczyniły się do dynamicznego rozwoju offshoringu usług obserwowanego w gospodarce światowej od lat 90. XX w., należy przede wszystkim zwrócić uwagę na postęp w dziedzinie technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Umożliwił on bowiem międzynarodową produkcję i handel usługami. Dodatkowym ułatwieniem w tym zakresie jest również postępujący proces standaryzacji usług i liberalizacja obrotów usługami realizowana w skali globalnej

⁸ G. Gereffi, K. Fernandez-Stark, *The Offshore...*, op.cit., s. 12.

⁹ Zob.: A.T. Kearney, *Offshoring Opportunities Amid Economic Turbulence, The A.T. Kearney Global Services Location Index™*, A.T. Kearney, Chicago 2011.

¹⁰ N. Palugod, P.A. Palugod, *Global Trends in Offshoring and Outsourcing*, „International Journal of Business and Social Science” 2011, Vol. 2, No. 16, s. 14.

w ramach Światowej Organizacji Handlu, regionalnej i na podstawie dwustronnych porozumień o wolnym handlu.

2. Miejsce Polski na rynku offshoringu usług

W ostatnich latach państwa Europy Środkowej i Wschodniej, w tym Polska, systematycznie zwiększały swój udział w światowym rynku offshoringu usług. Obecnie udział regionu w całkowitej wartości offshoringu usług na świecie jest szacowany na 7–8%. Pod koniec 2011 r. w regionie funkcjonowało 847 centrów usług biznesowych z udziałem kapitału zagranicznego. W Polsce w tym czasie prowadziło działalność 337 centrów tego typu, z których większość stanowiła inwestycje państw Europy Zachodniej. Mimo iż Polska nie zajmuje najwyższych pozycji w Europie Środkowej i Wschodniej w rankingach atrakcyjności dla offshoringu usług, jest liderem w regionie pod względem zatrudnienia w tym sektorze. W latach 2009–2011 aż 46% nowych miejsc pracy w centrach usług z udziałem kapitału zagranicznego wygenerowały centra zlokalizowane w Polsce. Z kolei udział Polski w ogólnym zatrudnieniu w centrach usług w regionie w 2011 r. wyniósł 38%¹¹.

Spośród raportów i rankingów określających pozycję państw pod względem atrakcyjności dla lokalizacji offshoringu usług najpełniejszą informację zapewniają badania agencji konsultingowej A.T. Kearney. Agencja sporządza raport dotyczący 50 najważniejszych lokalizacji dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych w trzecim sektorze. Zgodnie z ostatnim dostępnym opracowaniem tego typu z 2011 r. w regionie Europy Środkowej i Wschodniej największym potencjałem pod względem delokalizacji działalności usługowej dysponuje Estonia, Łotwa i Litwa, które uplasowały się na początku drugiej dziesiątki państw najbardziej atrakcyjnych dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze usług. Polskę wyprzedziła w tym czasie również Bułgaria. Ostatecznie Polska zajęła w rankingu 24. pozycję. Co oznacza, iż od poprzedniego raportu z 2009 r. potencjał Polski do przyjmowania inwestycji w sektorze usług znacząco się poprawił. W 2009 r. Polska zajęła bowiem 38. miejsce. Wyprzedzała ją wówczas większość państw Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Bułgaria, Estonia, Rumunia, Litwa, Łotwa, Czechy i Węgry¹².

Analiza poszczególnych elementów składających się na A.T. Kearney Global Services Location Index w porównaniu do oceny całościowej wskazuje, że Polska

¹¹ Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce (ABSL), *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, ABSL, Warszawa 2012, s. 10–15.

¹² A.T. Kearney, *The Shifting Geography of Offshoring*, *The 2009 A.T. Kearney Global Services Location Index*TM, A.T. Kearney, Chicago 2009, s. 2.

wypada lepiej pod względem otoczenia biznesowego (ryzyko, infrastruktura, kultura, własność intelektualna). W tej kategorii Polska zdobyła bowiem 19. miejsce. Niewiele gorsza pozycja – 23. miejsce – została również odnotowana w przypadku umiejętności i dostępności pracowników (odpowiednie doświadczenie, wielkość i dostępność pracowników, wykształcenie, znajomość języków). Gorzej wypadamy pod względem korzyści finansowych (koszty wynagrodzeń, koszty infrastruktury, podatki). W tym przypadku Polska zajmuje 35. pozycję.

Należy jednak uznać, iż mimo poprawy pozycji w rankingu atrakcyjności dla BIZ w sektorze usług Polska nie w pełni wykorzystuje swój potencjał w zakresie przyciągania inwestycji do trzeciego sektora. Wydaje się również, iż wzrost wskaźnika *Global Services Location Index* nie jest wynikiem znaczącej poprawy jakości parametrów Polski branych pod uwagę przy sporządzaniu zestawienia. To inne państwa w odniesieniu do inwestycji usługowych odnotowały gorsze wyniki w zakresie analizowanych wskaźników. Istotą rankingu nie jest bowiem ocena kondycji danego kraju w bieżącej i poprzedniej jego edycji, lecz porównanie jego parametrów z parametrami innych państw.

Atutami Polski w zakresie usługowych przedsięwzięć offshoringowych są niższe koszty pracy w porównaniu z państwami wysoko rozwiniętymi, dobrze wykształcona siła robocza, znajomość języków obcych wśród pracowników umysłowych, duża liczba szkół wyższych przekładająca się na większą niż u regionalnych konkurentów liczbę absolwentów, pracowitość i wydajność siły roboczej, lokalizacja ośrodków akademickich w pobliżu węzłowych punktów komunikacyjnych, bliskość geograficzna z krajami Europy Zachodniej, rozwijająca się sieć połączeń lotniczych, zachęty inwestycyjne stworzone m.in. w ramach specjalnych stref ekonomicznych, porównywalny system prawny i polityczny z głównymi eksporterami usług, stabilny wzrost PKB, członkostwo w Unii Europejskiej, bliskość kulturowa z państwami zachodnioeuropejskimi, większa stabilność sytuacji politycznej i gospodarczej w porównaniu do dalekowschodnich i afrykańskich konkurentów.

W szczególności BIZ do Polski przyciąga podaż kwalifikowanej siły roboczej, niższe koszty pracy i dogodne położenie wobec inwestorów. Według dostępnych danych offshoring firm z Unii Europejskiej często rozpoczyna się od kierunków europejskich i dopiero później korporacje decydują na bardziej odległe lokalizacje. Polska jednakże o tego typu inwestycje konkuruje z innymi państwami Europy Środkowej i Wschodniej. Nasz relatywnie słaby w wynik w porównaniu z Estonią, Łotwą i Litwą odnotowany zarówno w ostatnim, jak i poprzednim raporcie *Global Services Location Index* wynika z gorszej oceny wskaźnika kosztu siły roboczej, który w metodologii A.T. Kearney posiada największą wagę, i z mankamentów otoczenia biznesowego. Z ostatniego raportu agencji wynika, iż głównymi obszarami, które należy poprawić,

żeby w przyszłości Polska odzyskała dobrą pozycję w rankingu, są: jakość usług dla biznesu oraz IT (np. dalsze inwestycje w rozwój usług telekomunikacyjnych, poszerzanie dostępu do szerokopasmowego internetu), podaż siły roboczej (rozumiana jako mobilność terytorialna i merytoryczna pracowników, a także podnoszenie i uzupełnianie kwalifikacji m.in. z funduszy UE), infrastruktura krajowa.

Wspomniane atuty Polski nie tylko wpływają na miejsce naszego kraju w rankingach atrakcyjności dla BIZ, lecz także coraz częściej przekładają się na rzeczywiste przedsięwzięcia offshoringowe. W latach 2005–2011 powstało w naszym kraju 250 nowych centrów usług. Miejsmem lokalizacji tych przedsięwzięć są najczęściej duże aglomeracje miejskie, a w szczególności Kraków, Warszawa, Łódź, Wrocław, Trójmiasto i Poznań. Ważnym miejscem lokowania inwestycji offshoringowych jest również Metropolia Silesia. W tych siedmiu ośrodkach znajduje się ponad 80% wszystkich centów usług w Polsce¹³. Spośród polskich miast najlepiej pod względem atrakcyjności dla offshoringu usług jest oceniany Kraków, który w rankingu Tholons *Top 100 Outsourcing Cities 2013* zajął 11. miejsce. W tym zestawieniu została również uwzględniona Warszawa (36. miejsce) i Wrocław (84. miejsce)¹⁴.

Analizując zasięg geograficzny centrów usługowych zlokalizowanych na terytorium Polski, należy zauważyć, iż w głównej mierze obsługują one klientów z Europy Zachodniej. Drugim rynkiem zbytu są państwa Europy Środkowej i Wschodniej. W dalszej kolejności odbiorcami polskich usług jest Ameryka Północna, Bliski Wschód, Azja i Ameryka Południowa. Wydaje się zatem, iż polskie centra wyspecjalizowały się w obsłudze rynków, z których pochodzi zainwestowany w nie kapitał. Stąd dominacja klientów z Europy Zachodniej.

Zakończenie

Zastanawiając się nad przyszłą rolą Polski na rynku offshoringu usług należy zauważyć, iż offshoring nie osiągnął jeszcze punktu szczytowego i należy się spodziewać dalszego wzrostu skali jego wykorzystania. Należy również dodać, iż rynek offshoringu nie został jeszcze ostatecznie podzielony między uczestników, a obecna dominująca pozycja korporacji indyjskich nie ogranicza możliwości zaistnienia na nim również podmiotów gospodarczych z innych krajów.

Obserwowany w ostatnich latach wzrost zainteresowania inwestorów z Europy Zachodniej lokowaniem centrów usług w Polsce i innych państwach Europy Środkowej

¹³ Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce (ABSL), op.cit., s. 13 i 16.

¹⁴ <http://www.tholons.com/TholonsTop100>, 1.10.2013.

i Wschodniej jest związany z realizowaną przez nie strategią nearshoringu, czyli tzw. „offshoringu za miedzą”. Korzystanie z centrów usług położonych stosunkowo blisko odbiorców świadczeń ułatwia koordynowanie współpracy i pozwala klientom na lepszy nadzór nad procesem świadczenia usług.

Wśród czynników, które przyciągały inwestycje do polskiego sektora usługowego, oprócz korzystnego położenia, blisko głównych rynków zbytu, należy wymienić niższe koszty pracy i proces integracji z Unią Europejską. Proces dostosowań do wymogów UE zwiększał bowiem wiarygodność naszego kraju pod względem warunków prowadzenia działalności gospodarczej i bezpieczeństwa inwestycji. Współcześnie, po akcesji, nie można już tylko dyskutować tego czynnika, ale należy podjąć dodatkowe działania służące przyciągnięciu inwestycji do polskiego sektora usług.

Literatura cytowana

- A.T. Kearney, *Offshoring Opportunities Amid Economic Turbulence, The A.T. Kearney Global Services Location Index™*, A.T. Kearney, Chicago 2011.
- A.T. Kearney, *The Shifting Geography of Offshoring, The 2009 A.T. Kearney Global Services Location Index™*, A.T. Kearney, Chicago 2009.
- Baldwin R., Nicoud F.R., *Trade in Goods and Trade in Tasks: an Integrating Framework*, „NBER Working Paper” 2010, No. 15882.
- Gereffi G., Fernandez-Stark K., *The Offshore Services Value Chain. Developing Countries and the Crisis*, „Policy Research Working Paper” 2010, No. 5262.
- Palugod N., Palugod P.A., *Global Trends in Offshoring and Outsourcing*, „International Journal of Business and Social Science” 2011, Vol. 2, No. 16.
- Rybiński K., *Globalizacja w trzech osłonach: offshoring – globalne nierównowagi – polityka pieniężna*, Difin, Warszawa 2007.
- Rybiński K., *Outsourcing i offshoring usług. Siatka pojęć, trendy i bariery rozwojowe*, w: *Globalizacja usług: outsourcing, offshoring i shared services centers*, red. A. Szymaniak, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych w Polsce (ABSL), *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, ABSL, Warszawa 2012.

Evolution and Development of Global Services Network: Implications for Poland

Abstract

The aim of this paper is to analyze the development of global services network. The article is divided into two parts. The first part discusses the process of development of the global market for offshore services. The second part presents the Polish position in the rankings of attractiveness for offshore services and identifies the main advantages of the Polish service sector for foreign direct investments.

Keywords: foreign direct investments (FDI), global value chains, information and communications technology (ICT), offshoring, outsourcing, services sector

Honorata Nyga-Łukaszewska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Nowe zjawiska w międzynarodowym handlu gazem ziemnym i ich skutki dla Polski

Streszczenie

Upowszechnienie zużycia gazu ziemnego na świecie spowodowało, iż szczególnego znaczenia w ostatnich latach nabrał międzynarodowy handel gazem. Wraz z intensyfikacją obrotów handlowych na rynku tego surowca pojawiły się nowe trendy oddziałujące na międzynarodowy handel gazem ziemnym. Można do nich zaliczyć wydobycie gazu z łupków m.in. w USA i procesy integracyjne wśród eksporterów tego surowca. Celem badania jest analiza tych zjawisk ze szczególnym uwzględnieniem ich implikacji dla Polski na podstawie dostępnych badań ekonomicznych.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, gaz łupkowy, gaz ziemny, kartel, międzynarodowe rynki paliw kopalnych, zasoby naturalne

Wstęp

Gaz ziemny należy do grupy surowców będących przedmiotem obrotu międzynarodowego. Według prognoz Międzynarodowej Agencji Energetycznej¹ do 2035 r. gaz ziemny stanie się najczęściej używanym paliwem kopalnym, które zgodnie z szacunkami Massachusetts Institute of Technology² ma szansę stać się paliwem przejściowym na drodze do ery paliw odnawialnych lub wodorowych.

Upowszechnienie zużycia gazu ziemnego na świecie spowodowało, iż szczególnego znaczenia w ostatnich latach nabrał międzynarodowy handel gazem. Wzrostowi światowej konsumpcji (1970 r. – 986 mld m³; 2012 r. – 3314 mld m³)³ towarzyszył wzrost międzynarodowych obrotów gazem ziemnym (1970 r. – ok. 50 mld m³; 2012 r. – ok. 1000 mld m³)⁴. Wysoka koncentracja złóż gazu ziemnego w kilku rejonach świata (Iran, Rosja, Katar – ponad 50% światowych zasobów konwencjonalnego gazu ziemnego)⁵ i związane z nią uzależnienie od importu gazu ziemnego z tych rejonów spowodowały, iż importerzy podjęli starania m.in. na rzecz rozwoju krajowych złóż gazu ziemnego, w tym również niekonwencjonalnych (m.in. gaz z łupków). Wydobycie na masową skalę gazu z łupków w Ameryce Północnej w ostatniej dekadzie wpłynęło wielokierunkowo na gospodarki krajów producentów.

W przypadku Polski, uzależnionej od importu gazu ziemnego głównie z Rosji (2012 r. – import: ok. 11 mld m³, z Rosji: ok. 9 mld m³)⁶, kwestia dywersyfikacji importu gazu ziemnego stała się kluczowym elementem polityki energetycznej. Wśród prób mających na celu uniezależnienie Polski od zagranicznych dostaw gazu, wiele uwagi poświęca się możliwościom rozwoju własnej bazy surowcowej poprzez poszukiwania gazu z łupków. Nie bez znaczenia dla polityki energetycznej Polski jest również proces kartelizacji wśród producentów gazu ziemnego, w który aktywnie włączają się obecni (Rosja) i perspektywni (Katar) dostawcy surowca. Choć gaz ziemny w przypadku Polski nie jest paliwem najważniejszym z punktu widzenia bilansu energii pierwotnej⁷, to z uwagi na prognozowany w „Polityce Energetycznej

¹ *Are We Entering a Golden Gas Age?*, International Energy Agency, Paris 2011.

² *The Future of Natural Gas: An Interdisciplinary MIT Study*, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge 2011, s. 11, 16.

³ „BP Statistical Review of World Energy” 2013.

⁴ D. Victor (ed.), A. Jaffe, M. Hayes, *Natural Gas and Geopolitics from 1970 to 2040*, Cambridge 2006, s. 11.

⁵ *BP Statistical Review...*, op.cit.

⁶ PGNiG, <http://www.pgnig.pl/pgnig/sd/oim/import>, 25.07.2013.

⁷ 13-procentowy udział w bilansie energii pierwotnej Polski w 2008 r. M. Bukowski, A. Śniegocki, *Mix energetyczny 2050. Analiza scenariuszy dla Polski. Raport opracowany na zlecenie Ministerstwa Gospodarki*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2011, s. 7.

Polski do 2030 r.” wzrost popytu na rynku krajowym o ok. 40% (2006/2030) do 2030 r. nabiera on coraz większego znaczenia.

Celem badania jest analiza nowych trendów na rynku gazu ziemnego, wśród których (ze względu na ograniczenia objętości publikacji) znalazły się jedynie wydobycie gazu z łupków i utworzenie międzynarodowego kartelu na rynku tego surowca. Część pierwsza dotyczy wydobycia gazu z łupków i jego wpływu na gospodarkę kraju producenta, zaś część druga podejmuje problematykę skuteczności kartelizacji produkcji gazu ziemnego oraz jej implikacji dla międzynarodowego handlu tym surowcem. W analizie obu zjawisk uwzględniono ich implikacje dla Polski. W badaniach wykorzystano dane wtórne pochodzące z dostępnych opracowań ekonomicznych o charakterze teoretycznym i empirycznym.

1. Wydobycie gazu z łupków w USA

Stany Zjednoczone należą do krajów posiadających (według najnowszych szacunków) jedno z najbogatszych złóż gazu z łupków (zob. tabela 1). Jest to również kraj, który jako jeden z pierwszych (obok Kanady) rozpoczął wydobycie tego surowca na skalę komercyjną. Podczas gdy w 2000 r. niespełna 2,5% krajowej produkcji gazu stanowił gaz z łupków, to już w 2012 r. – ok. 40%⁸.

Produkcja gazu z łupków w USA wpłynęła istotnie nie tylko na gospodarkę amerykańską, lecz także na światowy rynek gazu ziemnego⁹. W przypadku USA wpływ ten zaobserwowano w szeregu badań ekonomicznych dotyczących zarówno gospodarki w skali makro, jak i poszczególnych jej branż czy regionów¹⁰. W większości badania

⁸ Energy Information Administration, <http://www.eia.gov/tools/faqs/faq.cfm?id=907&t=8>, 25.07.2013.

⁹ Opracowania pokazujące wpływ gazu łupkowego np. na politykę zagraniczną USA (np.: K. Medlock (et. al.), *Shale Gas and US National Security*, James III Baker Institute for Public Policy, RICE University, July 2011) lub politykę ochrony klimatu (np.: J. Broderick (et. al.), *Shale Gas: an Updated Assessment of Environmental and Climate Change Impacts*, Tyndall Centre – University of Manchester, November 2011; R. Howarth, *Methane and the Greenhouse-Gas Footprint of Natural Gas from Shale Formations*, „Climatic Change”, No. 113/2012, s. 525–535.) zostały pominięte z uwagi na zakres tematyczny badań. Niemniej jednak autorka ma świadomość wieloaspektowości badanego zjawiska.

¹⁰ Między innymi badania: R. Evans, K. Dean, *Oklahoma's Oil and Natural Gas Industry Economic Impact and Jobs*, Oklahoma City University, June 2011; L. Scott, *The Economic Impact of the Haynesville Shale on the Louisiana Economy in 2008*, April 2009; L. Scott, *The Economic Impact of the Haynesville Shale on the Louisiana Economy. 2009 Analysis and Projections for 2010–2014*, April 2010; A. Higginbotham (et. al.), *The Economic Impact of the Natural Gas Industry and the Marcellus Shale Development in West Virginia in 2009*, College of Business and Economics, West Virginia University 2010; *Projecting the Economic Impact of the Fayetteville Shale Play for 2008–2012*, Center for Business and Economic Research, University of Arkansas 2008; *Drilling for Dollars: An Assessment of the Ongoing and Expanding Economic Impact of Activity in the Barnett Shale on Fort Worth and the Surrounding Area*, Perryman Group, 2008.

oparte są na modelach przepływów międzygałęziowych. Wyniki badań jednoznacznie wskazują na pozytywny wpływ wydobycia gazu z łupków na gospodarkę USA.

Tabela 1. Kraje o największych zasobach gazu łupkowego na świecie (i Polska)*

Lp.	Kraj	bln m ³	Udział w zasobach światowych (w %)
1	Chiny	31,5	15,28
2	Argentyna	22,7	10,99
3	Algieria	20,2	9,69
4	USA	19,0	9,11
5	Kanada	16,4	7,85
6	Meksyk	15,6	7,47
7	Australia	12,5	5,99
8	RPA	11,1	5,34
9	Rosja	8,1	3,90
10	Brazylia	7,0	3,36
	Polska	4,1	1,96

* W raporcie zmniejszono szacunki zasobów m.in. dla Polski (basen podlaski: o ok. 1 bln m³), ale również: Norwegii (z 3 bln m³ do 0), Meksyku (o ok. 3 bln m³), RPA (o ok. 3 bln m³) i Chin (o ok. 3 bln m³).

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment of 137 Shale Formations in 41 Countries Outside the United States*, EIA, June 2013.

Wśród najważniejszych badań identyfikujących skutki makroekonomiczne wydobycia gazu z łupków w USA można wymienić opracowanie IHS Cambridge Energy Research Associates (CERA)¹¹, w którym skoncentrowano się na analizie wpływu wydobycia gazu łupkowego m.in. na: PKB i poziom zatrudnienia. Badania wykazały, że tylko w 2010 r. PKB USA zwiększył się o 77 mld USD z tytułu prowadzonej działalności poszukiwawczo-wydobywczej za gazem z łupków. Intensywne prace wymagały dodatkowo zatrudnienia ok. 600 000 osób (2010 r.) w skali całej gospodarki. IHS CERA prognozuje, że dzięki poszukiwaniom i wydobyciu węglowodorów niekonwencjonalnych do 2035 r. PKB USA może powiększyć się o 231 mld USD, co przełoży się na wzrost zatrudnienia o ok. 1,6 mln osób i zwiększenie wpływów budżetowych z tytułu podatków o ponad 900 mld USD. Badania pokazały też, że każdy wykonany odwiert tworzy miejsca pracy wynagradzane średnio o 23 USD/godz. lepiej niż średnia płaca w gospodarce USA w 2010 r. Korzyści dla gospodarki amerykańskiej widoczne są również na poziomie poszczególnych branż przemysłu.

Najbardziej wyraźnym przykładem jest **przemysł chemiczny**, który wykorzystuje gaz jako źródło energii (zasilanie, ogrzewanie) i jako składnik używany przy produkcji

¹¹ *The Economic and Employment Contributions of Shale Gas in the United States*, IHS CERA, Washington, December 2011.

tworzyw sztucznych i nawozów. American Chemistry Council (ACC)¹², używając modelu przepływów międzygałęziowych, zbadła, w jaki sposób zwiększona dzięki produkcji gazu z łupków podaż surowca będzie oddziaływać do 2020 r. na produkcję branży chemicznej. W badaniach, podobnie jak i w przypadku wpływu na gospodarke na poziomie makro, sprawdzono wpływ m.in. na zatrudnienie i wpływy do budżetu państwa. Pewną modyfikacją – z uwagi na przeniesienie analizy z poziomu makro na poziom branży – jest uwzględnienie wpływu na produkcję branży chemicznej. Wyniki badań ACC pokazują, że 25-procentowy wzrost dostaw etylenu przyczyni się do zwiększenia produkcji chemicznej w USA o 32,8 mld USD. Dodatkowo powstanie 17 000 nowych, wysoko płatnych miejsc pracy w samej branży chemicznej w USA, a także kolejnych 395 000 poza nią. Ekspersi American Chemistry Council szacują, że w wyniku wzrostu produkcji chemicznej do budżetu USA wpłynie rocznie dodatkowo 4,4 mld USD z tytułu podatków.

Modelowe szacunki potwierdzają wyniki (EBITDA – ang. *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) spółek chemicznych, które zwiększyły się dzięki wykorzystaniu gazu łupkowego. Dotyczy to m.in. ExxonMobil Chemical, która potroiła przychody do 3,14 mld USD w 2010 r., i Dow Chemical Co., której zyski w 2010 r. wzrosły o 75% w stosunku do roku poprzedzającego. Ponadto spółki chemiczne planują ulokować nowe fabryki w okolicach złóż gazu z łupków (Dow Chemical¹³, Chevron Phillips Chemical¹⁴), tak aby wykorzystać zwiększoną międzynarodową konkurencyjność w stosunku do konkurentów.

Najnowsze badanie¹⁵ ACC potwierdza również atrakcyjność rynku amerykańskiego dla inwestorów branży chemicznej. Ekspersi zaobserwowali pozytywny wpływ 97 inwestycji branży chemicznej (rozpoczętych do końca marca 2013 r.) na gospodarke USA. Ponad połowa z firm angażujących się w te przedsięwzięcia pochodzi spoza USA. Inwestycje mające głównie na celu zwiększenie produkcji etylenu i jego pochodnych mają do 2020 r. przyczynić się do stworzenia ok. 46 000 miejsc pracy w USA w branży chemicznej i dodatkowych ok. 500 000 poza nią. Amerykański budżet ma być zasilony dodatkowo o 20 mld USD w postaci podatków.

Pomimo iż w Polsce na obecnym etapie prowadzi się głównie prace poszukiwawczo-rozpoznawcze w zakresie węglowodorów niekonwencjonalnych, pojawiają się pierwsze badania ukazujące potencjalny wpływ gazu łupkowego na rozwój gospodarki.

¹² *Shale Gas and New Petrochemicals Investment: Benefits for the Economy, Jobs, and US Manufacturing*, American Chemistry Council, March 2011, s. 5.

¹³ *Dow to Build New Ethylene Production Plant at Dow Texas Operations*, The Dow Chemical Company, 19 April 2012, <http://www.dow.com/news/press-releases/article/?id=5646>, 28.07.2013.

¹⁴ E. Pickrell, *New Chevron Phillips plant boosts Texas as chemical hub*, Fuel Fix, 14 June 2012, <http://fuelfix.com/blog/2012/06/14/new-chevron-phillips-plant-boosts-texas-as-chemical-hub/>, 28.07.2013.

¹⁵ *Shale Gas, Competitiveness, and New U.S. Chemical Industry Investment: An Analysis Based on Announced Projects*, American Chemistry Council, May 2013, s. 5–7.

Jednym z najbardziej wiarygodnych opracowań z uwagi na zastosowane metody badawcze (modele przepływów międzygałęziowych) są rozważania Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych (CASE)¹⁶. Badania przeprowadzono w oparciu o scenariusze zróżnicowanego zaangażowania podmiotów zagranicznych w prace poszukiwawcze i wydobywcze. Wyróżnia się warianty:

- a. umiarkowanego wzrostu, w którym główną rolę odgrywają podmioty krajowe;
- b. zwiększonych inwestycji zagranicznych, w którym prace poszukiwawcze i wydobywcze obok spółek krajowych częściowo prowadzą firmy zagraniczne;
- c. przyspieszonego rozwoju, w którym podmioty zagraniczne, tak jak krajowe, działają bez ograniczeń.

Wyniki badań CASE pokazują, iż w zależności od przyjętego scenariusza roczne wydobycie gazu z łupków (do 2025 r.) na terenie Polski może wahać się od 3 mld m³ (w wariacie umiarkowanego wzrostu – a), przez 6 mld m³ (w wariacie zwiększonych inwestycji zagranicznych – b), do 12 mld m³ (w wariacie przyspieszonego rozwoju – c). Równoległe średnioroczne tempo wzrostu PKB w latach 2019–2025 może przyspieszyć od 0,06 punktu procentowego (w wariacie a), przez 0,08 punktu procentowego (w wariacie b), do 0,8 punktu procentowego (w wariacie c). Dzięki inwestycjom w gaz z łupków w latach 2012–2025 zatrudnienie w Polsce zwiększy się od 74 000 (w wariacie a), przez 103 000 (w wariacie b), do 501 000 (w wariacie c). Eksperti CASE prognozują, że w tym samym okresie wpływy podatkowe z tytułu prowadzonej działalności poszukiwawczo-wydobywczej za gazem z łupków wyniosą od 20–24 mld PLN (odpowiednio w wariantach a–b) do 87 mld PLN (w wariacie c). Wpływ gazu z łupków na gospodarkę Polski w scenariuszu przyspieszonego rozwoju jest porównywalny z wejściem Polski do UE¹⁷.

2. Międzynarodowe porozumienia kartelowe

W 2001 r. powstało Forum krajów eksportujących gaz ziemny (ang. *Gas Exporting Countries Forum*, GECEF, dalej: Forum) jako organizacja zrzeszająca głównych producentów gazu ziemnego na świecie. W jej skład wchodzi obecnie 13 państw członkowskich (Algieria, Boliwia, Egipt, Gwinea Równikowa, Iran, Libia, Nigeria, Oman, Katar, Rosja, Trynidad i Tobago, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Wenezuela) i 4 obserwatorów (Kazachstan, Irak, Holandia, Norwegia).

¹⁶ *Ekonomiczny potencjał produkcji gazu łupkowego w Polsce w latach 2012–2025. Analiza scenariuszowa*, CASE, Warszawa 2012.

¹⁷ PKN Orlen, <http://www.ornlen.pl/PL/CentrumPrasowe/Strony/Gaz-lupkowy-jak-wejsc-do-UE.aspx>, 30.07.2013.

Powstaniu Forum towarzyszyły obawy związane z kartelizacją branży, w tym ograniczenia międzynarodowej podaży gazu ziemnego i wzrostu jego cen. W trakcie 10 lat działalności Forum, poza nieudaną próbą Egiptu dotyczącą uniezależnienia cen gazu od cen ropy (2003 r.), GECF nie zdołał ujednoczyć polityki handlowej w obszarze gazu ziemnego. Może to wynikać z faktu, iż Forum nie spełnia warunków, które decydują o powodzeniu międzynarodowego kartelu¹⁸.

Po pierwsze, gaz ziemny w przeciwieństwie do ropy naftowej nie cechuje się niską cenową elastycznością popytu, ponieważ ma szereg bliskich substytutów w każdym z zastosowań. W sektorze transportu gaz ziemny substytuuje się ropą naftową, przy produkcji energii i ciepła – węglem, energią nuklearną i paliwami odnawialnymi, a w branży chemicznej można go zastąpić węglem kamiennym. Po drugie, elastyczność podaży producentów spoza kartelu nie jest mała. Utrzymujące się wysokie ceny gazu ziemnego na rynku światowym spowodowały zastosowanie na szeroką skalę technologii szczelinowania hydraulicznego, która umożliwiła produkcję gazu ze skał łupkowych. Dzięki temu USA stały się największym na świecie producentem gazu ziemnego (2012 r.: 681 mld m³), wyprzedzając tym samym Rosję (2012 r.: 592 mld m³)¹⁹. Po trzecie, mnogość uczestników i zróżnicowanie ich interesów oddziałują negatywnie na stabilność i skuteczność kartelu. Wyniki badań J. Prokopa²⁰ wskazują, iż kartel jest stabilny wewnętrznie (uczestnicy nie opuszczają kartelu) i zewnętrznie (nie ma bodźców, aby wejść do kartelu), gdy liczba jego uczestników jest mniejsza niż 5. Forum nie spełnia tego warunku. Odmiennie interesy członków Forum widoczne są w zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego mierzonego PKB *per capita*. Z jednej strony w GECF są najbogatsze państwa świata, takie jak Katar (2. miejsce na świecie) czy Zjednoczone Emiraty Arabskie (6. miejsce na świecie), a z drugiej – zdecydowanie uboższe, takie jak: Irak (85. miejsce na świecie) czy Nigeria (132. miejsce na świecie)²¹. Taka struktura kartelu utrudnia tworzenie spójnej polityki handlowej, ponieważ państwa biedniejsze cechują się większą presją osiągnięcia nadzwyczajnych zysków z wydobycia surowców naturalnych w krótkim okresie, podczas gdy kraje bogate koncentrują się na utrzymywaniu przychodów na poziomie gwarantującym stały, długoterminowy zysk.

¹⁸ Szerzej na temat tych warunków zob.: A. Budnikowski, *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 247–249.

¹⁹ „BP Statistical...”, op.cit.

²⁰ J. Prokop, *Process of Dominant-Cartel Formation*, „International Journal of Industrial Organization” 1999, Vol. 17, s. 241–257.

²¹ Wartości nominalne za 2012 rok. Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy: www.imf.org, 29.07.2013.

Tabela 2. Udział Kataru i Rosji w dostawach gazu rurociągowego i płynnego (LNG) w 2012 r. (w %)

	Rosja	Katar
Udział w dostawach gazu rurociągowego	26,3	2,6
Udział w dostawach gazu płynnego	4,5	32,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie „BP Statistical Review of World Energy” 2013.

R. Egging²² i S. Gabriel²³ dokonali próby oceny wpływu GECF na światowy handel gazem ziemnym. Wykorzystując model równowagi na rynku tego surowca (*World Gas Model*), udowodnili, że przystąpienie do kartelu krajów Morza Kaspijskiego i Bliskiego Wschodu obniżyłoby nadwyżkę konsumenta o ok. 91 mld USD, a konsumpcję gazu w Europie – o ok. 21%²⁴. W przypadku Polski nie zaobserwowano dotychczas bezpośrednich efektów działalności kartelu. Wydaje się, że przełomem może być uruchomienie terminala LNG w Świnoujściu w 2014 r., dla którego zakontraktowano dostawy gazu z Kataru. Jeśli nie zostałyby zawarte dodatkowe krótkoterminowe umowy na zakup gazu na rynku *spot*, Polska korzystałaby wówczas z importu gazu rurociągami z Rosji i tankowcami z Kataru. Obaj dostawcy są liderami w ramach obu segmentów rynku (zob. tabela 2). Jeśli zdecydowałiby się wspólnie odgrywać rolę tzw. *swing producers*²⁵ – oddziałujących na podaż i ceny surowca – przy ograniczonej integracji europejskiego rynku gazowego bezpieczeństwo dostaw gazu ziemnego do Polski uległoby prawdopodobnie pogorszeniu z uwagi na zwiększoną siłę rynkową dostawców.

Zakończenie

Jeszcze w latach 50. XX w. J. Danielewski wskazywał na drugorzędne znaczenie gazu ziemnego w gospodarce energetycznej świata²⁶. W XXI w. popularność gazu ziemnego stale rośnie, między innymi dzięki jego walorom ekologicznym i między-

²² R. Egging (et. al.), *A complementarity model for the European natural gas market*, „Energy Policy”, Vol. 36/2008, s. 2385–2414.

²³ S. Gabriel (et.al.), *Cartelization in gas markets: Studying the potential for a „Gas OPEC”*, „Discussion Papers Statistics Norway” 2010, No. 638. Ideas Repec: www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/DP/dp638.pdf, 30.07.2013.

²⁴ Ibidem, s. 23.

²⁵ Producent, który z uwagi na utrzymywanie wolnych mocy produkcyjnych i przesyłowych może w każdej chwili dostarczyć surowce na rynek. A. Jaffe, R. Soligo, *Market Structure in the New Gas Economy: Is Cartelization Possible?*, w: D. Victor (ed.), A. Jaffe, M. Hayes, *Natural Gas and Geopolitics: From 1970 to 2040*, Cambridge University Press, Cambridge 2006, s. 448.

²⁶ J. Danielewski, *Paliwa w handlu międzynarodowym*, PWE, Warszawa 1980.

narodowym rygorom w zakresie ochrony środowiska. Wraz z upowszechnianiem gazu ziemnego jako paliwa, odkryciem nowych złóż tego surowca i rozbudową infrastruktury eksportowej wzrastają obroty handlowe tym surowcem. Rośnie również uzależnienie eksporterów od osiągniętych dochodów, co z kolei wyzwało w grupach tych krajów procesy integracyjne ukierunkowane na ochronę własnych interesów.

Polska nie pozostaje na marginesie zmian dokonujących się w światowym handlu gazem ziemnym. Potencjalnie występujące na terenie kraju zasoby gazu z łupków stanowią dla Polski szansę nie tylko na osiągnięcie korzyści gospodarczych z tytułu poszukiwań i wydobycia tego surowca, lecz także na zmianę dotychczasowej roli w stosunkach handlowych. Procesy integracyjne wśród eksporterów gazu ziemnego mogą stanowić w przyszłości wyzwanie dla bezpieczeństwa dostaw gazu ziemnego do Polski.

Wśród elementów niezidentyfikowanych w badaniu ze względu na jego zakres tematyczny można wymienić nacjonalizację złóż gazu ziemnego (np. Boliwia, 2005 r.) czy implementację ekspansywnej polityki podatkowej w obszarze poszukiwań i wydobycia węglowodorów (np. Wielka Brytania, 2013 r.). Biorąc pod uwagę znaczenie tej problematyki, autorka wskazuje je jako interesujący element przyszłych badań dotyczących dynamiki zmian światowego handlu gazem ziemnym i systemowej ewolucji rynków surowców naturalnych.

Literatura cytowana

Are We Entering a Golden Gas Age?, International Energy Agency, Paris 2011.

„BP Statistical Review of World Energy” 2013.

Broderick J. (et. al.), *Shale Gas: an Updated Assessment of Environmental and Climate Change Impacts*, Tyndall Centre – University of Manchester, November 2011.

Budnikowski A., *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.

Bukowski M., Śniegocki A., *Mix energetyczny 2050. Analiza scenariuszy dla Polski. Raport opracowany na zlecenie Ministerstwa Gospodarki*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2011.

Danielewski J., *Paliwa w handlu międzynarodowym*, PWE, Warszawa 1980.

Dow to Build New Ethylene Production Plant at Dow Texas Operations, The Dow Chemical Company, 19 April 2012, <http://www.dow.com/news/press-releases/article/?id=5646>.

Drilling for Dollars: An Assessment of the Ongoing and Expanding Economic Impact of Activity in the Barnett Shale on Fort Worth and the Surrounding Area, Perryman Group, 2008.

EGGING R. (et. al.), *A Complementarity Model for the European Natural Gas Market*, „Energy Policy” 2008, Vol. 36, s. 2385–2414.

- Evans R., Dean K., *Oklahoma's Oil and Natural Gas Industry Economic Impact and Jobs*, Oklahoma City University, June 2011.
- Gabriel S. (et.al.), *Cartelization in Gas Markets: Studying the Potential for a „Gas OPEC”*, „Discussion Papers Statistics Norway” 2008, No. 638, Ideas Repec: www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/DP/dp638.pdf.
- Geny F., *Can Unconventional Gas be a Game Changer in European Gas Markets?*, OIES NG46, Oxford Institute for Energy Studies, December 2010.
- Energy Delta Institute, <http://www.energydelta.org/mainmenu/energy-knowledge/lng>.
- Henderson J., *The Potential Impact of North American LNG Exports*, OIES, October 2012.
- Higginbotham A. (et. al.), *The Economic Impact of the Natural Gas Industry and the Marcellus Shale Development in West Virginia in 2009*, College of Business and Economics, West Virginia University, 2010.
- Howarth R., *Methane and the Greenhouse-Gas Footprint of Natural Gas from Shale Formations*, „Climatic Change” 2012, Nr 113, s. 525–535.
- Kotyński J., *Struktura handlu międzynarodowego. Metody oceny*, PWE, Warszawa 1979.
- Levi M., *A Strategy for U.S. Natural Gas Exports*, Brookings, Washington 2012.
- Made in America. The Economic Impact of LNG Exports from the United States*, Deloitte Center for Energy Solutions, 2011.
- Medlock K. (et. al.), *Shale Gas and US National Security*, James III Baker Institute for Public Policy, RICE University, July 2011.
- Medlock K., *U.S. LNG Exports: Truth and Consequence*, RICE University, August 2012.
- Montgomery D. (et. al.), *Macroeconomic Impacts of LNG Exports from the United States*, NERA Economic Consulting, Washington DC, December 3, 2012.
- Ośrodek Studiów Wschodnich, <http://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/tydzien-na-wscho-dzie/2012-01-25/gazprom-obniza-ceny-dla-wybranych-klientow>.
- Pickrell E., *New Chevron Phillips Plant Boosts Texas as Chemical Hub*, Fuel Fix, 14 June 2012, <http://fuelfix.com/blog/2012/06/14/new-chevron-phillips-plant-boosts-texas-as-chemical-hub/>.
- PKN Orlen, <http://www.ornlen.pl/PL/CentrumPrasowe/Strony/Gaz-lupkowy-jak-wejsc-do-UE.aspx>.
- Projecting the Economic Impact of the Fayetteville Shale Play for 2008–2012*, Center for Business and Economic Research, University of Arkansas 2008.
- Prokop J., *Process of Dominant-Cartel Formation*, „International Journal of Industrial Organization” 1999, Vol. 17.
- Ritter A., *The EU's Gas Security of Supply: Risk Analysis and Management*, „EU Diplomacy Paper” 2011, No. 10.
- „Rzeczpospolita”, <http://www.ekonomia.rp.pl/artykul/949140.html>.
- Scott L., *The Economic Impact of the Haynesville Shale on the Louisiana Economy in 2008*, April 2009.

- Scott L., *The Economic Impact of the Haynesville Shale on the Louisiana Economy. 2009 Analysis and Projections for 2010–2014*, April 2010.
- Shale Gas and New Petrochemicals Investment: Benefits for the Economy, Jobs, and US Manufacturing*, American Chemistry Council, March 2011.
- Shale Gas. Reshaping the US Chemicals Industry*, PricewaterhouseCoopers, October 2012.
- Shale Gas, Competitiveness, and New U.S. Chemical Industry Investment: An Analysis Based on Announced Projects*, American Chemistry Council, May 2013.
- Stern J., *Security of European Natural Gas Supplies. The Impact of Import Dependence and Liberalization*, Royal Institute of International Affairs, London 2002.
- Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment of 137 Shale Formations in 41 Countries Outside the United States*, EIA, June 2013.
- The Economic and Employment Contributions of Shale Gas in the United States*, IHS CERA, Washington, December 2011.
- The Future of Natural Gas: An Interdisciplinary MIT Study*, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge 2011.
- Victor D. (ed.), Jaffe A., Hayes M., *Natural Gas and Geopolitics from 1970 to 2040*, Cambridge 2006.

Recent Trends in The International Gas Trade – Implications for Poland

Abstract

Due to the increased use of natural gas in recent years, natural gas trade gained importance. Surge in internationally traded natural gas volumes showed the significance of new trends influencing the international gas market. Those are: prospection and exploration of shale gas deposits in US and integration processes among natural gas producers. The research goal is the analysis of the given trends with the special focus on their implications for Poland within the framework of existing economic studies depicting the above mentioned phenomena.

Keywords: cartel, international fossil fuels' markets, international trade, natural gas, natural resources, shale gas

Renata Knap

Uniwersytet Szczeciński

Środowiskowe uwarunkowania w międzynarodowym handlu rybami i produktami rybnymi

Streszczenie

Celem opracowania jest określenie podstawowych związków między międzynarodowym handlem artykułami rybnymi a kształtowaniem się środowiska naturalnego. Z przeprowadzonej analizy podstawowych tendencji w międzynarodowym handlu rybnym oraz zmian w środowisku i polityce jego ochrony w latach 1961–2009 wynika, że uwarunkowania środowiskowe były podstawowym czynnikiem wzrostu intensywności i zmian w strukturze handlu rybnego, a rozwój tego handlu wywoływał niekorzystne skutki środowiskowe. Potwierdzenie występowania silnej współzależności handel–środowisko w badanej dziedzinie wskazuje, że zrównoważony rozwój rybołówstwa wymaga odpowiedniej koordynacji między polityką handlową a polityką ochrony zasobów.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, polityka ochrony przyrody, ryby i produkty rybne, środowisko naturalne

Wstęp

Postępująca w szybkim tempie globalizacja procesu gospodarowania i towarzyszące jej zjawisko nasilającej się degradacji środowiska wywołały w latach 70. ubiegłego wieku wzrost zainteresowania zależnością między liberalizacją i rozwojem handlu międzynarodowego a środowiskiem naturalnym i polityką jego ochrony.

Celem opracowania jest określenie podstawowych związków między międzynarodowym handlem artykułami rybnymi a kształtowaniem się środowiska naturalnego. Przedmiotem rozważań są środowiskowe uwarunkowania (przesłanki i czynniki) rozwoju światowego handlu rybnego.

W pierwszej części opracowania przedstawiono tendencje rozwoju międzynarodowej wymiany artykułami rybnymi oraz zmiany w jego środowiskowych uwarunkowaniach w okresie powojennym, w drugiej natomiast przeanalizowano wpływ zmian w środowisku i w polityce jego ochrony na intensywność i strukturę światowego handlu rybnego.

1. Zmiany w światowym handlu rybnym, środowisku i polityce jego ochrony

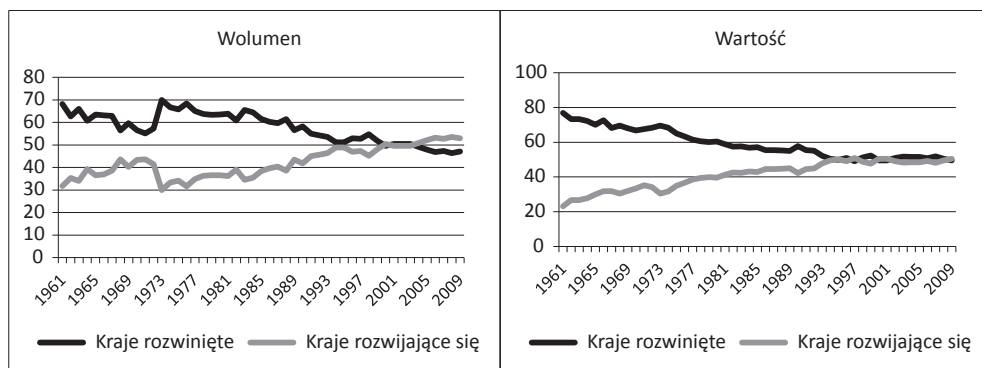
W latach 1961–2009 wolumen światowego eksportu ryb i produktów rybnych zwiększył się z 4,4 mln t do 32,2 mln t, czyli ponad 7-krotnie. Wartość obrotów wzrosła natomiast w tym samym okresie z 1,3 mld USD do 96,0 mld USD, czyli aż prawie 74-krotnie (zob. tabela 1). Z porównania tempa wzrostu wartości eksportu artykułów rybnych z tempem wzrostu surowców rolnych i żywności oraz eksportu światowego ogółem wynika, że produkty te należały w okresie powojennym do najbardziej dynamicznych pozycji w handlu artykułami rolno-żywnościowymi, a nawet w handlu światowym ogółem.

Do najważniejszych tendencji charakteryzujących światowy handel towarami rybnymi w badanym okresie należał wzrost roli krajów rozwijających się i przełamanie tradycyjnej przewagi krajów rozwiniętych gospodarczo w eksporcie. Udział krajów rozwijających się w globalnym wywozie zwiększył się z 31,8% w 1961 r. do 52,9% w 2009 r. w ujęciu fizycznym, a w ujęciu wartościowym odpowiednio – z 23,1% do 50,4% (zob. wykres 1). Struktura światowego importu produktów rybnych według regionów ekonomicznych była natomiast bardziej stabilna. W całym badanym okresie największymi rynkami importowymi pozostawały kraje rozwinięte gospodarczo. W 1961 r. na kraje te przypadało około 84% zarówno wolumenu, jak i wartości globalnego importu, a w 2009 r. udział ten obniżył się odpowiednio do 58,4% i 76,8%.

Tabela 1. Wolumen i wartość światowego eksportu ryb i produktów rybnych w latach 1961–2009

Lata	Wolumen		Wartość	
	mln t	1961 = 100 (%)	mln USD	1961 = 100 (%)
1961	4,4	100,0	1,3	100,0
1962	5,1	115,9	1,5	115,4
1965	6,3	143,2	2,0	153,8
1970	7,6	172,7	3,0	230,8
1975	7,6	172,7	6,3	484,6
1980	10,4	236,4	15,4	1184,6
1985	13,8	313,6	17,0	1307,7
1990	16,9	384,1	35,1	2700,0
1995	22,3	506,8	51,8	3984,6
2000	26,1	593,2	55,3	4253,8
2005	30,7	697,7	78,5	6038,5
2009	32,2	731,8	96,0	7384,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie *FishStatJ: Universal Software for Fishery Statistical Time Series*, FAO, Rome, <http://www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en>. (15.09.2013); *FAOSTAT*, FAO, Rome, <http://faostat.fao.org/>, 15.09.2013.

Wykres 1. Struktura światowego eksportu artykułów rybnych według regionów ekonomicznych w latach 1961–2009 (w %)

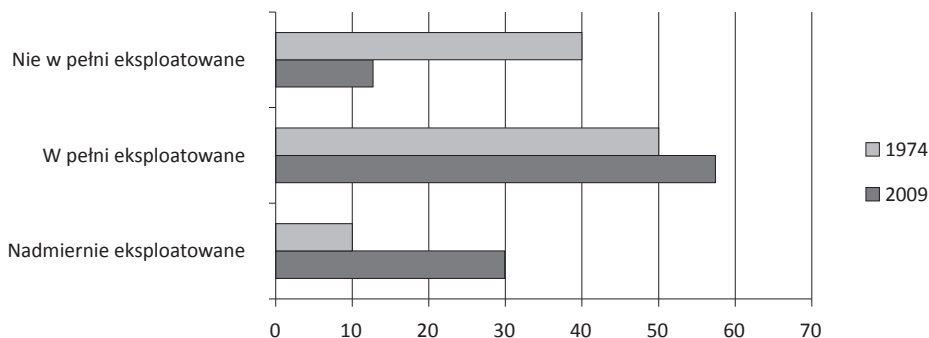
Źródło: opracowanie własne na podstawie *FishStatJ*..., op.cit.; *FAOSTAT*..., op.cit.

Istotne przekształcenia zaszły również w strukturze towarowej międzynarodowych obrotów artykułami rybnymi. Polegały one na wzroście udziału produktów żywnościowych z ryb, rosnącym zróżnicowaniu gatunkowym obrotów, malejącym udziale gatunków o wysokiej wartości rynkowej, zmniejszeniu się dominacji ryb morskich (spadek udziału z około 70% w 1961 r. do 48% w 2009 r.) oraz wzroście udziału

skorupiaków, ryb słodkowodnych i mięczaków. Zmiany te dotyczyły zarówno wolumenu, jak i wartości obrotów (różna była tylko ich skala w zależności od ujęcia)¹.

Dynamicznemu rozwojowi międzynarodowego handlu rybnego towarzyszyło zjawisko postępującej degradacji środowiska. Już w latach 1950–1970 w wyniku nadmiernej – czyli przekraczającej biologiczne możliwości reprodukcji – eksploatacji zasobów naturalnych doszło do przełowienia, a nawet wyniszczenia wielu gatunków ryb. Z analiz stanu zasobów rybołówstwa morskiego prowadzonych przez FAO od początku lat 70. XX w. wynika, że w 1974 r. aż około 60% zasobów było eksploatowanych na maksymalnym ustabilizowanym poziomie lub przeeksploatowanych, a jedynie w przypadku 40% istniała możliwość wzrostu produkcji. W następnych latach relacja ta uległa pogorszeniu i w 2009 r. udział zasobów nadmiernie i w pełni eksploatowanych wyniósł aż 87,3%, a odsetek zasobów niedoeksploatowanych, czyli oferujących możliwość zwiększenia połowów, spadł do zaledwie 12,7% (zob. wykres 2). Stan zasobów różnił się w poszczególnych rejonach morskich w wyniku zróżnicowania intensywności ich eksploatacji. Z szacunków FAO wynika, że do przełowienia zasobów najwcześniej doszło w rejonach morskich półkuli północnej².

Wykres 2. Struktura zasobów rybołówstwa morskiego według stanu zasobów w latach 1974 i 2009 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Review of the State of World Marine Fishery Resources*, FAO Fisheries and Aquaculture Technical Paper No. 569, FAO, Rome 2011, s. 12–14.

W badanym okresie stan zasobów pogorszył się nie tylko w aspekcie ilościowym, lecz także jakościowym. W grupie zasobów, których wielkość uległa zmniejszeniu, znajdowały się w przeważającej mierze tradycyjne gatunki ryb morskich (np. dorsz,

¹ Obliczenia własne na podstawie *FishStatJ...*, op.cit.; *FAOSTAT...*, op.cit.

² Por. *Review of the State of World Marine Fishery Resources*, FAO Fisheries Technical Paper No. 457, FAO, Rome 2005, s. 12–13.

morszczuk, mintaj) o wysokiej wartości rynkowej. Wśród zasobów, których wielkość przewyższała poziom eksploatacji, przeważały natomiast gatunki o niższym poziomie troficznym, postrzegane jako mniej wartościowe, głównie planktonożerne ryby pelagiczne i bezkręgowce³.

Niekorzystne zmiany środowiskowe wystąpiły również w wielu rejonach intensywnego rozwoju akwakultury. Hodowla krewetek doprowadziła na przykład do wyniszczenia lasów mangrowych w strefie tropikalnej, a zanieczyszczenia powstające przy hodowli ryb łososiowatych przyczyniały się do obciążenia środowiska w strefie umiarkowanej⁴.

Realna groźba wyniszczenia żywych zasobów morza wywołała w drugiej połowie lat 70. XX w. zmianę zasad użytkowania morza i polityki rybackiej, prowadzonej zarówno w skali międzynarodowej, jak i w poszczególnych krajach. Konieczność ochrony zasobów była podstawową przesłanką ustanowienia przez państwa nadbrzeżne 200-milowych wyłącznych stref ekonomicznych, co zmniejszało zakres terytorialny obowiązywania zasady wolności mórz i tym samym pozbawiało ją praktycznego znaczenia w rybołówstwie – w granicach 200-milowych stref znalazły się bowiem najbogatsze łowiska, z których pochodziło około 90% światowych połowów morskich⁵. Ochrona zasobów stała się też priorytetem polityki rybackiej, co spowodowało zwiększenie liczby i zakresu stosowania różnorodnych regulacji w zarządzaniu rybołówstwem, takich jak obszary zamknięte, okresowe zakazy połowów, limitowanie wielkości połowów, licencje połowowe, zakazy stosowania niektórych narzędzi połowów, zbywalne kwoty połowowe, zakaz odrzutów itd. W wielu krajach wprowadzono też regulacje mające na celu ograniczenie szkodliwych dla środowiska skutków rozwoju akwakultury (np. w postaci limitów emisji zanieczyszczeń).

2. Wpływ czynników środowiskowych na międzynarodowy handel artykułami rybnymi

Międzynarodowy handel rybami i produktami rybnymi zaliczany jest do sfer działalności gospodarczej szczególnie silnie determinowanych przez uwarunkowania środowiskowe. Ze względu na uzależnienie produkcji artykułów rybnych od zasobów

³ Zob.: *The State of World Fisheries and Aquaculture 2004*, FAO, Rome 2005, s. 32.

⁴ Zob.: R. Knap, *Koncepcja zrównoważonego rozwoju w światowym rybołówstwie*, „Zeszyty Naukowe” Uniwersytetu Szczecińskiego nr 386, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007, s. 57.

⁵ Zob.: A Straburzyński, *Uprawnienia państw nadbrzeżnych w dziedzinie eksploatacji zasobów morza*, Wydawnictwo Morskie, Gdańsk 1980, s. 278–310.

środowiska naturalnego przyjmuje się, że przyczyną występowania międzynarodowej specjalizacji i wymiany są tu korzyści wynikające z odmienności krajów, a źródłem tych różnic (i korzyści) są różnice w wyposażeniu w podstawowe czynniki wytwórcze, czyli posiadanie różnej wielkości zasobów naturalnych⁶.

Wyposażenie kraju w zasoby środowiska oznacza ich wielkość dostępną do wykorzystania w działalności gospodarczej. Rozróżnia się więc nominalne wyposażenie w zasoby środowiska naturalnego (zależne od fizycznej i technologicznej charakterystyki danego kraju oraz preferencji jego obywateli) i wyposażenie faktyczne, będące funkcją wyposażenia nominalnego i prowadzonej przez rząd polityki ochrony środowiska. Ze względu na zróżnicowanie polityki ochrony środowiska w poszczególnych krajach państwa jednakowo wyposażone w zasoby środowiska w ujęciu nominalnym mogą się zasadniczo różnić wyposażeniem w te zasoby w ujęciu faktycznym⁷. Oznacza to, że kształtowanie się międzynarodowej wymiany rybami i produktami rybnymi jest determinowane zarówno różnicami w wielkości i stanie zasobów naturalnych, jak i w polityce ochrony środowiska.

W świetle powyższej interpretacji pogorszenie się stanu zasobów naturalnych rybołówstwa i regulacje ograniczające dostęp do zasobów powodowały wzrost popytu importowego na ryby i produkty rybne wielu krajów, a tym samym wzrost światowych obrotów w okresie 1961–2009.

Zróżnicowany stopień degradacji zasobów w poszczególnych rejonach i restrykcyjności krajowych polityk ochrony środowiska wywoływały bowiem zwiększanie się różnic w wyposażeniu (dostępie) krajów w zasoby naturalne. Szczególny wpływ na pogłębianie się zróżnicowania możliwości produkcyjnych między krajami miały nowe regulacje prawa morza, które można uznać za specyficzny środek międzynarodowej polityki ochrony środowiska. W wyniku wprowadzenia wyłącznych stref ekonomicznych kraje nadbrzeżne zostały wyposażone w zasoby naturalne, a inne zostały ich pozbawione (lub miały mniejsze).

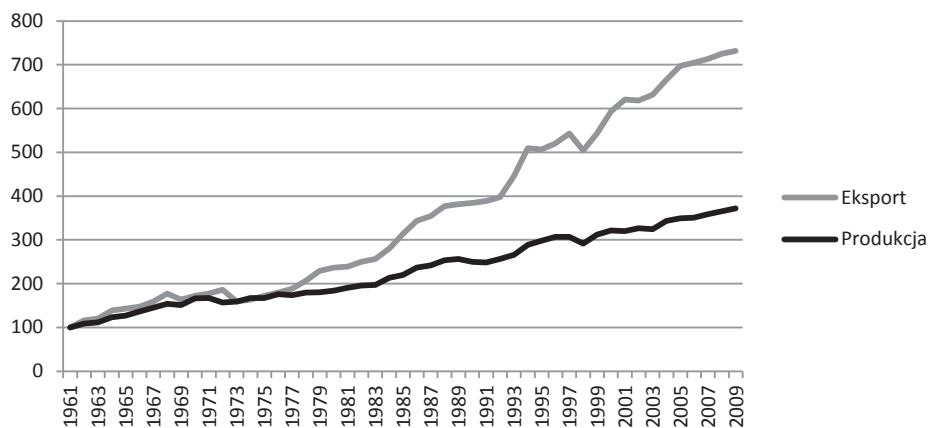
Degradacja zasobów i restrykcyjność polityki ochrony środowiska nasiliły się w drugiej połowie lat 70. XX w. W tym samym okresie większość państw, które mogły to uczynić ze względów geograficznych, ustanowiła 200-milowe wyłączne strefy ekonomiczne lub ich rybołówcze subkategorie. O ile do połowy lat 70. XX w. tempo wzrostu wolumenu międzynarodowych obrotów rybami i produktami rybnymi było zbliżone do tempa wzrostu produkcji światowego rybołówstwa, o tyle w następnych dekadach dynamika wymiany znacznie przewyższała dynamikę produkcji. Zjawisko

⁶ Zob.: J. Świerkocki, *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, PWE, Warszawa 2004, s. 21.

⁷ Zob.: M. Rauscher, *International Trade, Factor Movements, and the Environment*, Oxford University Press Inc., New York 1997, s. 273.

to potwierdza rosnące zróżnicowanie możliwości produkcyjnych i wzrost międzynarodowej specjalizacji w artykułach rybnych w wyniku zasadniczej zmiany warunków środowiskowych w latach 70. ubiegłego wieku (zob. wykres 3).

Wykres 3. Dynamika produkcji światowego rybołówstwa i eksportu artykułów rybnych w latach 1961–2009 (1961 = 100, w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *FishStatJ...*, op.cit.; *FAOSTAT...*, op.cit.

Czynniki środowiskowe były też głównymi determinantami przekształceń w strukturze geograficznej światowego handlu rybnego. Przełowienie zasobów występowało początkowo głównie w podstawowych rejonach połowowych krajów wysoko rozwiniętych (półkula północna). Zmiana prawa morza spowodowała utratę dostępu krajów dalekomorskich, wśród których dominowały kraje rozwinięte, do wcześniej eksploatowanych zasobów, które znalazły się w strefach ekonomicznych innych państw. Kraje rozwinięte prowadziły też na ogół bardziej restrykcyjną politykę ochrony zasobów niż kraje rozwijające się. Ponadto kraje rozwinięte gospodarczo jako grupa miały mniejsze możliwości rozwoju akwakultury niż kraje rozwijające się ze względu na warunki środowiska (klimat, dostępność odpowiednich terenów). Zmiana środowiskowych uwarunkowań funkcjonowania światowego rybołówstwa w postaci degradacji zasobów i nowych regulacji wywarła więc negatywny wpływ przede wszystkim na możliwości produkcyjne grupy krajów rozwiniętych gospodarczo, co w warunkach rosnącego zapotrzebowania na produkty rybne w tych krajach zwiększało ich popyt importowy⁸. Znalazło to wyraz w zmniejszeniu się udziału

⁸ Por. R. Knap, *Światowy handel rybami i produktami rybnymi. Teoretyczne przesłanki i realne uwarunkowania rozwoju w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011, s. 178–179.

krajów rozwiniętych i wzroście roli krajów rozwijających się w światowym eksporcie ryb i produktów rybnych.

Przekształcenia w strukturze towarowej światowego handlu rybnego były odzwierciedleniem nie tylko zmiany w jakościowym stanie zasobów (spadek udziału ryb morskich, gatunków o wysokiej wartości rynkowej itd.), lecz także były wynikiem regulacji polityki ochrony zasobów. Poszczególne rodzaje zasobów nie są rozmieszczone równomiernie na świecie, dlatego wprowadzane regulacje zwiększały różnicowanie krajów nie tylko w wyposażeniu (dostęp) w zasoby rybne w ogóle, ale w wyposażeniu w określone rodzaje zasobów.

Zmniejszenie się populacji wielu gatunków ryb w wyniku przełowienia i degradacji środowiska oraz rosnące instytucjonalne ograniczenia w dostępie do zasobów skutkowały też wzrostem kosztów pozyskiwania ryb i w efekcie – wzrostem ich cen w handlu międzynarodowym. Wyrazem tego były zmiany tempa wzrostu wartości globalnego eksportu artykułów rybnych, które do lat 70. XX w. kształtowało się na zbliżonym poziomie do dynamiki wolumenu eksportu, a w następnych latach przewyższała ją nawet ponad 10-krotnie (zob. tabelę 1).

Zmieniające się uwarunkowania środowiskowe oddziaływały także na politykę handlową w sferze międzynarodowych obrotów produktami rybnymi. Przejawiało się to głównie wzrostem liczby i znaczenia barier technicznych w postaci regulacji związanych z ochroną środowiska i rozszerzaniem wymogów dotyczących certyfikacji, znakowania i opakowania produktów przy zmniejszającej się roli ceł oraz środków kontroli ilościowej i kontroli cen⁹.

Podsumowując: można stwierdzić, że podstawowe tendencje rozwoju światowego handlu rybnego w latach 1961–2009 były determinowane kształtowaniem się warunków środowiskowych. Potwierdza to silną zależność międzynarodowego handlu rybnego od środowiska. Zmiany stanu zasobów i regulacji ochrony środowiska zmieniały wyposażenie (dostęp) krajów w zasoby naturalne, czyli układ przewag komparatywnych między krajami. Zgodnie więc z teorią handlu międzynarodowego kierunki specjalizacji i struktura handlu również musiały ulec zmianie.

⁹ Zob.: C.A. Roheim, *Seafood: Trade Liberalization and Impacts on Sustainability*, w: *Global Agricultural Trade and Developing Countries*, red. M.A. Aksoy, J.C. Beghin, The World Bank, Washington D.C. 2005, s. 286–287.

Zakończenie

Z przeprowadzonych rozważań wynika, że uwarunkowania środowiskowe w postaci stanu zasobów naturalnych i regulacji ochrony środowiska były podstawowym czynnikiem kształtującym tendencje rozwoju w międzynarodowym handlu rybami i produktami rybnymi w latach 1961–2009. Rozwój handlu międzynarodowego wywoływał z kolei w badanym okresie zmiany w środowisku naturalnym, których kierunek i zakres zależały od obowiązującego systemu zarządzania rybołówstwem¹⁰. Zjawiska te potwierdzają występowanie silnej zależności między środowiskiem i polityką jego ochrony a międzynarodowym handlem i polityką handlową. Wskazują też, że ze względu na dwukierunkowy charakter tej zależności rozwiązywanie problemów środowiskowych w rybołówstwie wymaga odpowiedniej koordynacji między polityką handlową a polityką ochrony zasobów.

Literatura cytowana

FAOSTAT, FAO, Rome, <http://faostat.fao.org/>, 15.09.2013.

FishStatJ: Universal Software for Fishery Statistical Time Series, FAO, Rome, <http://www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj/en/>, 15.09.2013.

Hannesson R., *Effects of Liberalizing Trade in Fish, Fishing Services and Investment in Fishing Vessels*, <http://www.oecd.org/tad/fisheries/1917250.pdf>, 15.09.2013.

Knap R., *Koncepcja zrównoważonego rozwoju w światowym rybołówstwie*, „Zeszyty Naukowe” Uniwersytetu Szczecińskiego nr 386, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.

Knap R., *Światowy handel rybami i produktami rybnymi. Teoretyczne przesłanki i realne uwarunkowania rozwoju w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011.

Rauscher M., *International Trade, Factor Movements, and the Environment*, Oxford University Press Inc., New York 1997.

Review of the State of World Marine Fishery Resources, „FAO Fisheries and Aquaculture Technical Paper” No. 569, FAO, Rome 2011.

Review of the State of World Marine Fishery Resources, „FAO Fisheries Technical Paper”, No. 457, FAO, Rome 2005.

¹⁰ Analiza środowiskowych skutków rozwoju międzynarodowego handlu rybami i produktami rybnymi wykracza poza ramy niniejszego opracowania, szerzej na ten temat zob. np.: R. Hannesson, *Effects of Liberalizing Trade in Fish, Fishing Services and Investment in Fishing Vessels*, <http://www.oecd.org/tad/fisheries/1917250.pdf>, 15.09.2013.

- Roheim C.A., *Seafood: Trade Liberalization and Impacts on Sustainability*, w: *Global Agricultural Trade and Developing Countries*, red. M.A. Aksoy, J.C. Beghin, The World Bank, Washington D.C. 2005.
- Straburzyński A., *Uprawnienia państw nadbrzeżnych w dziedzinie eksploatacji zasobów morza*, Wydawnictwo Morskie, Gdańsk 1980.
- Świerkocki J., *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, PWE, Warszawa 2004.
- The State of World Fisheries and Aquaculture 2004*, FAO, Rome 2005.

Environmental Conditions in International Trade in Fish and Fishery Products

Abstract

The purpose of this article is to define the basic relationship between international trade in fish and fish products and the environment. The analysis of the main trends in international trade in fish and changes in the environment and its protection policy in the years 1961–2009 shows that environmental considerations were central to boosting the intensity and changes in the fish trade, and the development of trade caused adverse environmental effects. Confirmation of presence of a strong trade-environment correlation in the study area indicates that the sustainable development of fisheries requires proper coordination between trade policy and conservation policies.

Keywords: conservation policies, fish and fish products, international trade, natural environment

Część II

Próby nowych rozwiązań globalnych

Elżbieta Czarny

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Jerzy Menkes

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Regionalne modele integracji w globalnej współpracy gospodarczej

Streszczenie

W opracowaniu badamy różnice cech modeli integracji na poszczególnych kontynentach. Aby osiągnąć cel, analizujemy międzynarodową współpracę gospodarczą stanowiącą czynnik współdecydujący o konwergencji gospodarek narodowych. Przeciwstawiamy niedyskryminacyjną współpracę gospodarczą współpracy opartej na preferencyjnym traktowaniu państw i ich grup, po czym analizujemy cechy modeli integracji na poszczególnych kontynentach oraz wynikający z nich odmienny zakres przedmiotowy i zasięg geograficzny powiązań integracyjnych, w jakich uczestniczą państwa pochodzące z tych kontynentów.

Słowa kluczowe: gospodarka światowa, integracja gospodarcza, regionalizm, Światowa Organizacja Handlu (WTO), współpraca międzynarodowa

Wstęp

Różne ścieżki rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych kontynentów (regionów) wpływają m.in. na poziomy rozwoju państw oraz na ich odmienny stosunek do współpracy z zagranicą, w tym do integracji gospodarczej i – powiązanej z nią – integracji polityczno-społecznej. W tym opracowaniu badamy główne różnice cech modeli integracji na poszczególnych kontynentach. W tym celu najpierw analizujemy międzynarodową współpracę gospodarczą stanowiącą jeden z czynników decydujących o konwergencji gospodarek narodowych na świecie. Następnie przeciwstawiamy wielostronną niedyskryminacyjną współpracę gospodarczą współpracy opartej na preferencyjnym traktowaniu państw i ich grup. Na zakończenie analizujemy cechy modeli integracji na poszczególnych kontynentach oraz wynikający z nich odmienny zakres przedmiotowy i zasięg geograficzny powiązań międzynarodowych, w tym integracyjnych, w jakich uczestniczą państwa pochodzące z tych kontynentów.

1. Współpraca międzynarodowa jako narzędzie tworzenia modelu uniwersalnego

Proces tworzenia międzynarodowych (i transnarodowych) norm prawnych, instytucji i reżimów¹, który przyczynia się do stopniowej konwergencji w przestrzeni międzynarodowej, rozpoczął się w XIX w. W tym czasie państwa odkryły też zalety zinstytucjonalizowanej współpracy wielostronnej (w formule najpierw kongresów, następnie konferencji, a później organizacji międzynarodowych), dzięki której fundamenty ustroju społeczno-polityczno-gospodarczego nabierają uniwersalnego charakteru. Wynikiem wzajemnych oddziaływań i ewolucji jest stan obecny charakteryzujący się z jednej strony istnieniem w normach i instytucjach międzynarodowych cech wspólnych (modelu uniwersalnego), z drugiej zaś – różnic w recepcji wspólnych norm i instytucji. Składnikiem modelu uniwersalnego jest gotowość państw do współpracy i instytucjonalizacji współpracy², przyjmującej z jednej strony formę

¹ Szerzej zob.: J. Menkes, A. Wasilkowski, *Organizacje międzynarodowe. Prawo instytucjonalne*, Warszawa 2010, s. 17 i nast.

² Mianem instytucjonalizacji określa się tworzenie reżimów międzynarodowych, w ramach których aktorzy łączą się w zespoły nacelowane na podejmowanie i realizację wydzielonych zadań (zob.: S.D. Krasner, *Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables*, w: S.D. Krasner, *International Regimes*, Ithaca, New York 1983, s. 1 i nast.).

systemu wielostronnego (np. stworzonego przez GATT/WTO), z drugiej zaś – integracji regionalnej.

Na formy i intensywność udziału państw we współpracy międzynarodowej, w tym w integracji gospodarczej, oddziałują składniki układu sił w regionie. Chodzi np. o regionalną równowagę sił albo regionalny porządek imperialny, w ramach którego państwa są skupione wokół mocarstwa (idea centrum i peryferiów). Istotna jest również kultura polityczna społeczeństw wyrosła zarówno z tradycji cywilizacji regionu, jak i z oddziaływania nowych czynników kulturotwórczych (są nimi np. fundamenty ustroju społeczno-polityczno-gospodarczego).

Wybór między izolacją (lub konfrontacją) a otwarciem zależy zarówno od czynników zewnętrznych (sąsiedztwa), jak i wewnętrznych (m.in. jedno- lub wielokulturowość narodu państwowego, system wartości, ustrój społeczno-polityczno-gospodarczy). Decyzje o wyborze współpracy wspierają upodabnianie się państw oraz tworzących je społeczeństw i gospodarek. Izolacja powoduje natomiast, co najmniej, utrwalanie różnic. Względnie dużą skłonność do współpracy wykazują społeczeństwa (państwa) indywidualistyczne, których członkowie są naturalnie zmuszeni współpracować. Z kolei w społeczeństwach kolektywistycznych rozbudowane poziome struktury społeczne umożliwiają samoizolację, a zarazem ostrzej odróżniają swoich od obcych. Dużą skłonność do współpracy wykazują społeczeństwa liberalne, ponieważ – w odróżnieniu od nieliberalnych – są oparte na normie zakładającej akceptację różnic, co jest warunkiem koniecznym współpracy³.

Granicami wyboru sposobów zorganizowania społeczeństwa w układzie zarówno wewnątrz-, jak i międzypaństwowym są dwa skrajne modele: podporządkowania i współdziałania. O wyborze każdego z nich współdecyduje układ sił w społeczeństwie. Nierównowaga sprzyja wyborowi modelu podporządkowania, natomiast równowaga skłania do współdziałania. W stosunkach międzynarodowych preferencje państw są korygowane oddziaływaniem międzynarodowego układu sił. O wyborze współdecydują wzorce kulturowe, do których należy skłonność państw do powtarzania w relacjach zewnętrznych preferencji i doświadczeń ze stosunków wewnętrznych. Reżimy autorytarne zwykle opierają więc relacje międzypaństwowe na podporządkowaniu, zaś demokratyczne – na współdziałaniu.

³ Szerzej zob.: E. Czarny, J. Menkes, *Różnice modeli integracji i wyników ekonomicznych głównych ugrupowań regionalnych w Europie, Azji i Ameryce*, w: *Azja w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Uczelni Vistula, Warszawa 2012, s. 169–191.

2. Współpraca dwu- i wielostronna

W naukowej refleksji nad współzależnościami między międzynarodową współpracą gospodarczą a wyzwaniem globalnymi niewiele jest powszechnie aprobowanych prawd⁴. Jedną z nich jest uznanie negatywnych skutków ubóstwa, a także kryzysów gospodarczych dla bezpieczeństwa międzynarodowego⁵. Kolejną powszechnie aprobowaną prawdą jest przekonanie o korzyściach ze współpracy międzynarodowej, w której komponent gospodarczy współlistnieje z innymi składnikami.

Obecnie obie wspomniane prawdy przynajmniej czasowo utraciły siłę sprawczą, w związku z czym w średnioterminowej perspektywie możliwe są dwa scenariusze. Zgodnie z pierwszym zostanie utrzymany stan obecny, którego cechą jest brak postępu w negocjacjach globalnych będący konsekwencją przewagi leseferyzmu w wąskich kategoriach gospodarczych (współpraca nie opłaca się, gdyż w przeciwnym razie byłaby rozwijana). Zagrożenia pochodne niestabilności i ubóstwu byłyby jednak w tym przypadku tak poważne, że taniej byłoby udzielać pomocy niż bronić zasad wymiany ekwiwalentnej (korzyści dywidendy pokojowej). W takim przypadku nierealna wydaje się równoprawna i obustronnie korzystna współpraca gospodarcza w wymiarze globalnym. Drugim scenariuszem jest powolny postęp negocjacji osiągniany dzięki obustronnym kompromisom, w ramach których państwa przemysłowe akceptują ponoszenie kosztów współpracy, zaś państwa rozwijające się rezygnują z żądania jednostronnych korzyści we wszystkich sferach. Równocześnie zmienia się charakterystyka i przedmiot wielostronnych rokowań w ramach instytucji międzynarodowych, których celem jest wspieranie międzynarodowej współpracy gospodarczej. I tak negocjacje prowadzone w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO) obejmują już nie tylko zasady i zakres liberalizacji wymiany towarowej oraz handlu usługami, lecz także ochronę środowiska oraz własności intelektualnej i przemysłowej. Uwzględnieniu w negocjacjach nowych obszarów przedmiotowych towarzyszy przekonanie, że – ze względu na spodziewane korzyści – zainteresowane przyjęciem dalszych porozumień są państwa wysoko rozwinięte, zaś państwa słabo rozwinięte poniosą w ich następstwie straty, choćby w formie braku potencjalnych zysków. Takie stanowisko nie sprzyja dążeniu do osiągnięcia kompromisów.

⁴ Szerzej na ten temat zob. E. Czarny, J. Menkes, K. Śledziwska, *Umowy o preferencjach handlowych – bariera czy uzupełnienie globalnej liberalizacji handlu międzynarodowego*, w: „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej” 2010, nr 28, s. 28–51.

⁵ Pogląd ten stanowi fragment fundamentu amerykańskiej myśli politycznej. Ostrożny sceptycyzm wobec niego demonstrował H. Kissinger (zob. <http://federali.st/6> oraz H. Kissinger, *Dyplomacja*, Philip Wilson, Warszawa 1996, s. 33–35).

Wobec niejasnych perspektyw współpracy globalnej i negocjacji wielostronnych porozumień niedyskryminacyjnych, wiele państw i ich grup szuka alternatywnych form współpracy międzynarodowej. Efektem takich wysiłków jest pogłębianie i rozszerzanie dyskryminacyjnej współpracy regionalnej, która daje uczestnikom korzyści bez konieczności ponoszenia kosztów związanych z wielokulturowością obecną we współpracy ogólnoświatowej. Globalnemu otwarciu nie sprzyja również ujednoczenie zbiorowych podmiotów międzynarodowych stosunków gospodarczych (np. UE czy NAFTA), prowadzące do obniżenia kosztów transakcyjnych ich wzajemnych kontaktów, co czyni je kuszącą alternatywą wobec bardziej ryzykownych i kosztownych transakcji z podmiotami zewnętrznymi (chodzi np. o wysoki koszt zabezpieczenia transakcji z reprezentantami odmiennych systemów wartości⁶). Do szukania globalnych rozwiązań nie zachęcają również coraz bardziej standardowe formy porozumień zawieranych przez UE czy NAFTA z państwami trzecimi⁷.

3. Modele integracji gospodarczej na poszczególnych kontynentach

Cechy modeli integracji gospodarczej na poszczególnych kontynentach⁸ (europejskim, amerykańskim⁹, azjatyckim, afrykańskim i w Oceanii) badamy, porównując zachodzące na nich procesy integracyjne. Wskazujemy powody ich różnego zasięgu i zaawansowania oraz źródeł obecnej dywergencji. Europę uznajemy za punkt odniesienia dla pozostałych kontynentów, gdyż, po pierwsze, obie Ameryki i Oceania w kategoriach społeczno-politycznych mają wspólne z Europą korzenie cywilizacyjne, zaś Azję i Afrykę łączy z Europą przeszłość ery kolonialnej. Po drugie, w Europie integracja jest najbardziej zaawansowana.

Ramy badania wyznacza analiza porównawcza cech społeczno-polityczno-gospodarczych państw tworzących ugrupowania na poszczególnych kontynentach.

⁶ Taki koszt dotyczy np. zakupów gazu w Rosji, która ma siłę pochodną uzależnieniu odbiorców (szerzej zob. np.: E. Czarny, J. Menkes, P. Toporowski, *Gazprom – Threat to Europe?*, w: „Poznań University of Economics Review” 2009, Vol. 9, No. 1, s. 44–66.

⁷ Na przykład NAFTA ma następującą strukturę porozumień o integracji gospodarczej, w których uczestniczy: główne porozumienie składa się z ośmiu części (cele i definicje; handel; reguły pochodzenia; bariery techniczne; zamówienia publiczne; inwestycje i usługi; własność intelektualna; postanowienia instytucjonalne, administracyjne itp.) oraz trzech dodatkowych porozumień (w sprawie zatrudnienia i prawa pracy, ochrony środowiska i nadmiernego wzrostu eksportu).

⁸ Zob. też E. Czarny, *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 2013, rozdział 4.

⁹ To badanie podporządkowujemy geografii, zaliczamy więc NAFTA do amerykańskiej integracji regionalnej obok instytucji państw latynoamerykańskich (nie zaś do przestrzeni transatlantyckiej).

Istnieje bowiem zależność między scenariuszami aktywności gospodarczej i formami instytucjonalizacji współpracy gospodarczej a cechami państw. W praktyce politycznej państwa reprezentują odmienne podejścia do integracji gospodarczej. Zakres różnic wyznaczają przypadki skrajne, gdzie jednym ekstremum jest Europa, w której zachodniej części po II wojnie światowej, z inspiracji i przy pomocy USA, utworzono obszar zintegrowany. Drugim ekstremum jest Azja, której państwa z opóźnieniem (zarówno w stosunku do Europy, jak i Ameryki, a nawet Afryki) przystąpiły do integracji regionalnej.

Pomiędzy skrajnościami mieści się Ameryka, której południowa część znacznie wcześniej niż północna zaczęła uczestniczyć w integracji gospodarczej. Lokuje się tam również Oceania, będąca społecznie, politycznie i gospodarczo związana z Europą i Ameryką Północną, a zarazem świadoma potencjalnych korzyści wynikających z geograficznej bliskości Azji. Afrykę, ze względu na ubóstwo, niedorozwój gospodarczy i instytucjonalny oraz konflikty między- i wewnątrzpaństwowe trudno jest porównywać z innymi kontynentami, chociaż jej państwa od dawna uczestniczą we współczesnych procesach integracyjnych¹⁰.

Współpraca regionalna i udział państw azjatyckich we współpracy międzynarodowej, w zakresie ograniczonym czynnikami politycznymi, powieli metody i formy współpracy w organizacjach międzynarodowych państw europejskich typu forum. Względnie niski potencjał tworzenia organizacji-forum (np. NATO), a tym bardziej organizacji-aktora (np. UE) wynika tam m.in. z dużej fragmentacji kontynentu i nieufności państw regionu wobec sąsiadów, nawet jeśli należą do jednej hemisfery (Japonia i Korea Południowa). Jak się wydaje, główną przyczyną ograniczonego udziału państw azjatyckich w integracji regionalnej były, oprócz wspomnianej wcześniej skłonności do izolacji, brak amerykańskich zachęt do jej rozwijania oraz przekonanie o przewadze korzyści z niedyskryminacyjnej liberalizacji handlu i innych form współpracy w skali globalnej. W ostatnim okresie sprzyja temu dodatkowo jednobiegunowy porządek światowy. Dysparytet w stosunkach międzynarodowych na korzyść USA przemawia za budową imperialnego porządku międzynarodowego.

Jednak wieloletni brak postępów w liberalizacji handlu w ramach WTO oraz niedostosowanie przedmiotu obecnych negocjacji wielostronnych do potrzeb gospodarek Azji ze względu m.in. na niedostateczne objęcie nimi bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) i innych typów przepływu czynników produkcji

¹⁰ O najważniejszych inicjatywach integracyjnych z różnych części Afryki piszą m.in. F. Machlup, *Integracja gospodarcza. Narodziny i rozwój idei*, PWN, Warszawa 1986, s. 200–201 oraz P. Folfas i M. Słok-Wódkowska, *Ekonomiczne i prawne aspekty wprowadzenia wspólnej waluty europejskiej poza strefą euro oraz usztywniania kursów walut względem euro*, w: *Procesy integracyjne i dezintegracyjne we współczesnej gospodarce*, „Ekonomia i prawo” 2011, t. VII, część I, s. 371–390.

skłonił w latach 90. XX w. państwa Azji do udziału w integracji regionalnej. Do jej pogłębiania na kontynencie azjatyckim zachęcają ponadto oddolne (rynkowe) powiązania gospodarcze powstałe w toku współpracy firm pochodzących z różnych państw Azji, zwłaszcza wschodniej¹¹. Państwa azjatyckie zaczęły dostrzegać korzyści z powiększenia rynku wewnętrznego, widząc w nim dopełnienie eksportu na rynki państw uprzemysłowionych. Skłonność do integracji ujawniła się zwłaszcza w trakcie kryzysu finansowego i gospodarczego z lat 1997–1998, który nie tylko pokazał silną współzależność gospodarek regionu, lecz także uświadomił potrzebę instytucjonalizacji współpracy gospodarczej. Dodatkowym powodem rosnącego udziału państw Azji w integracji gospodarczej jest postęp tego procesu w Europie i Ameryce Północnej, który sprawił, że państwa azjatyckie stały się względnie dyskryminowane w dostępie do rynków UE i NAFTA, a równocześnie konfrontowane z żądaniami swobodnego dostępu producentów z Europy i Ameryki Północnej do rynków w Azji. Brak na kontynencie azjatyckim porównywalnej przeciwwagi w postaci tamtejszych ugrupowań integracyjnych nacelowanych na dyskryminacyjną liberalizację handlu pogarsza międzynarodową pozycję negocjacyjną państw tego kontynentu. Dlatego, i z chęci osłabienia wpływów zagranicznych, w tym zwłaszcza amerykańskich, zaczęto tworzyć w Azji ugrupowania integracyjne o charakterze klubowym, adresowane wyłącznie do państw tego kontynentu. Nie należy również lekceważyć powolnej zmiany kultury politycznej państw i społeczeństw regionu, powolnego wypierania reżimów autorytarnych o gospodarce nierynkowej, złożonych z jednostek pozbawionych możliwości korzystania z podstawowych praw i wolności człowieka (lub częściowo nierynkowej) przez ustroje demokracji liberalnej respektujące reguły gospodarki rynkowej.

Powstawanie azjatyckich modeli współpracy potwierdzają przynajmniej dwa przykłady. Pierwszym jest Szanghajska Organizacja Współpracy¹² będąca polityczną organizacją regionalną powołaną w celu pokojowego rozwiązywania sporów granicznych, drugim zaś – Organizacja Współpracy Gospodarczej, do której należą państwa będące politycznymi antagonistami. Taki stan może znamionować zdolność państw Azji do współpracy pragmatycznej.

Odmienne tendencje niż wskazane w analizie porównawczej modeli integracji w Europie i Azji, gdzie cywilizacyjne oddalanie się obu kontynentów pozostaje w opozycji zarówno do zbliżenia państw z tych kontynentów poprzez otwarcie gospodarcze, jak i do otwarcia w XIX w. Europy na Japonię i Imperium Osmańskie, widoczne są

¹¹ Zob. F. Kimura, *Economic Integration in Extended East Asia: toward a New Trade Regime*, w: *Globalization and Economic Integration. Winners and Losers*, Edward Elgar Publishers Ltd., Cheltenham 2010, s. 47–48.

¹² Przewaga państw azjatyckich powoduje, że uznajemy to ugrupowanie za azjatyckie, chociaż część Rosji geograficznie należy do Europy.

z porównania odpowiednich modeli w Europie i Amerykach. W przypadku tych ostatnich różnice się bowiem zmniejszają. Paradoksalnie, w efekcie dekolonizacji, stanowiącej formalne oddzielenie Ameryk od Europy, Ameryka Południowa zbliżyła się do głównego nurtu europejskich wartości wyznaczonego przechodzeniem od modelu iberyjskiego do modelu liberalnego, zaś Ameryka Północna w sferze wartości niezmiennie pozostaje filarem mostu transatlantyckiego.

Kontynent amerykański tworzą państwa zbudowane przez imigrantów z Europy, którzy przynieśli tam dziedzictwo szeroko pojętej cywilizacji europejskiej. Niszcząca ludność i cywilizację etniczną, upowszechnili oni w Amerykach model ustrojowy państwa europejskiego (początkowo w formie jego karykatury) oraz połączyli idee narodu etnicznego (bez ludności etnicznej) i narodu państwowego. Jednak społeczeństwom południowoamerykańskim brakowało zarówno trwałego doświadczania praw i wolności człowieka, jak i demokracji oraz państwa prawnego, a także gospodarki wolnorynkowej. Wynikało to m.in. z doświadczeń ludzi je tworzących, ponieważ ani Hiszpania, ani Portugalia nie były przestrzenią społeczną tworzenia, funkcjonowania i rozwoju tych wartości. W Ameryce Południowej społeczeństwa przez lata były poddawane oddziaływaniu reżimów opresyjnych. Efektem wieloletnich rządów autorytarnych w państwach, w których nastąpił zwrot ku demokracji liberalnej, był brak instytucji publicznych i państwowych zdolnych do współpracy, a nawet do działania innego niż wymuszanie wykonywania rozkazów. Brak społeczeństwa obywatelskiego nie tylko oznaczał niższy niż konieczny do współpracy poziom zaufania społecznego, lecz także tworzył sprzężenie zwrotne z barierami odwołującymi się do podziału na swoich i obcych. Również gospodarka, chociaż oparta na własności prywatnej (pochodzącej często z nadania władzy lub przyzwolenia na grabież), nie miała w przypadku państw niedemokratycznych charakteru rynkowego. O procesach gospodarczych nie decydował bowiem rynek, a funkcjonowanie gospodarki nie prowadziło do wykształcania się zachowań rynkowych i pochodnych rynkowi grup społecznych, lecz do powstania nomenklatury¹³. Istotnym czynnikiem determinującym charakter współpracy gospodarczej w Amerykach jest olbrzymia różnica potencjałów (społeczno-polityczno-gospodarczych) między USA a każdym innym państwem amerykańskim i całą ich grupą (odrębny charakter ma strategiczne partnerstwo USA z Kanadą).

Nie bez znaczenia z punktu widzenia cech współpracy, w tym zwłaszcza integracji gospodarczej, jest nierównowaga w podgrupie państw południowoamerykańskich z silną dominacją Argentyny i Brazylii nad pozostałymi państwami regionu. Z tego

¹³ Szerzej zob.: R. Pipes, *Własność a wolność*, Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2000, s. 21 i nast.

punktu widzenia południe kontynentu amerykańskiego nie jest ani przestrzenią predestynowaną do tworzenia modelu stosunków opartego na równowadze sił, ani nie ma naturalnego kandydata do roli „mocarstwa koniecznego” albo „uczciwego sędziego”.

Ze względu na niedorozwój gospodarczy, brak stabilności politycznej wielu państw i konflikty etniczne, Afrykę trudno jest bezpośrednio porównywać z pozostałymi kontynentami. Pozostaje ona bowiem na etapie istnienia państw pozbawionych narodów etnicznych i państwowych. Granice polityczne dzielą kontynent na państwa bez społeczeństw. Analogie do Europy są więc w badaniu procesów zachodzących w Afryce zawodne. Da się natomiast wskazać fundamentalne różnice wynikające w znacznym stopniu z historii regionu.

Mocarstwa europejskie długo prowadziły w stosunku do ludów i terytoriów na południe od Morza Śródziemnego politykę sąsiedztwa nastawioną na osiągnięcie korzyści bez podbojów. Decydowały o tym względy polityczne, nie zaś przeszkody fizyczne lub inne; do Afryki było bowiem bliżej niż do Ameryk czy Azji, a ludy afrykańskie nie były bardziej zdolne do obrony przed najeźdźcami niż ludy obu wymienionych wcześniej kontynentów. Również konieczność konfrontacji z arabskimi strukturami politycznymi nie była przeszkodą nie do pokonania. Brak decyzji o kolonizacji wynikał z kalkulacji politycznych¹⁴ oraz z faktu, że na terytorium Europy od upadku imperium rzymskiego nie było niewolnictwa. Europejska kolonizacja Afryki rozpoczęła się w II połowie XIX w. i została zakończona podziałem łupów. Uczestnicy kongresu berlińskiego w 1885 r. podzielili Afrykę, zaś podbój jej części północnej wynikał z konieczności likwidacji państw pirackich. Przyczyną ówczesnej zmiany strategii politycznej państw europejskich było ich dążenie do osiągnięcia pozycji mocarstwowych (a w odniesieniu do piratów berberyjskich konieczność zapewnienia bezpieczeństwa).

Podział kontynentu afrykańskiego dokonany w latach 80. XIX w. przestał obowiązywać w II połowie XX w. w następstwie decyzji politycznej (administracyjnej). Dążenia wolnościowe jednostek i grup napotkały powszechne odrzucenie kolonializmu z przyczyn etycznych i ekspansjonizm Związku Radzieckiego. ONZ przyjęła postulat szybkiej i niekontrolowanej dekolonizacji w postkolonialnych granicach. Afrykę zdekolonizowano, choć ani jej nie wyzwolono, ani nie zrealizowano prawa ludów i narodów do samostanowienia. Co więcej, wydaje się, że mocarstwa kolonialne uznały za wygodną możliwość opuszczenia państw afrykańskich ze względu na

¹⁴ Wyjątkiem było podporządkowanie Maghrebu przez Francję. Była to jednak reakcja na zagrożenie, jakim było piractwo, któremu nie udało się inaczej sprostać (szerzej zob.: Thomson J.E., *Mercenaries, Pirates, and Sovereigns State-Building and Extraterritorial Violence in Early Modern Europe*, Princeton 1996, s. 43 i nast.).

wysokie koszty np. utrzymywania systemu oświaty czy ochrony zdrowia na poziomie wymaganym przez standardy międzynarodowe.

Powstałe w wyniku dekolonizacji formalne struktury państw okazały się względnie niedojrzałe, czyli organicznie niezdolne do realizacji funkcji państwa, a zatem m.in. do zapewnienia społeczeństwu dobrobytu materialnego oraz edukacji, ochrony zdrowia i bezpieczeństwa. Były to sztuczne struktury wzorowane na obcych cywilizacyjnych modelach ustroju społecznego, nie zaś jednostki uzasadnione aspiracjami istniejących wspólnot mieszkańców (społeczności państwotwórczych).

Brak sprzężenia zwrotnego między instytucjami państwowymi a społeczeństwami obywatelskimi, które nie zostały stworzone, skutkuje tym, że większość państw na tym kontynencie jest państwami (w rozumieniu nadawanemu temu terminowi w przestrzeni transatlantyckiej) tylko z nazwy. Pogarszanie się ich zagregowanych wskaźników rozwojowych i – co najmniej – brak poprawy bieżących wskaźników aktywności gospodarczej poddaje w wątpliwość pogląd o tym, że ich obecna sytuacja jest wyłącznie konsekwencją kolonializmu, nie zaś skutkiem m.in. przyznania państwowości niedojrzałym strukturom społecznym¹⁵.

Po dekolonizacji Afryka stała się obszarem rywalizacji trzech graczy. Były to: mocarstwa europejskie, USA i Związek Radziecki. Ten ostatni w wyścigu o kontynent afrykański zaczął realizować uzupełniające się cele, jakimi było zdobywanie przewagi nad Zachodem i wyprowadzenie marynarki wojennej z mórz półzamkniętych na oceany (temu ostatniemu celowi służyło przejście – w latach 80. XX w. – portu w Mogadiszu, a następnie ekspansja na Etiopię i zastąpienie nią Somalii w roli sojusznika). Uczestnicy rywalizacji stosowali agresywne strategie pozyskiwania nowych sojuszników, np. wykupując ich z portfela rywala. To decydowało z jednej strony o nielojalności afrykańskich klientów poszczególnych mocarstw, z drugiej zaś strony prowadziło do przekształcenia struktur społeczno-terytorialnych w Afryce w państwa upadłe. W efekcie wewnętrzne czynniki sprzyjające rozwojowi były tłumione przez bodźce zewnętrzne. Zamiast szukać przedmiotu efektywnej specjalizacji, wytwarzać i eksportować, można było bowiem konsumować pomoc rozwojową.

W tworzącym się obecnie porządku światowym na terytorium Afryki rozgrywa się kolejna runda gry¹⁶. Tym razem uczestniczą w niej USA, UE i Japonia, czyli potęgi związane aliansem strategicznym, choć rywalizujące, Rosja pragnąca zachować przynajmniej pozory mocarstwowości, mali gracze nastawieni na niewielkie segmenty rynków (np. Izrael, w którego strategii politycznej związku z państwami afrykań-

¹⁵ Szerzej zob.: I. Seidl-Hohenveldern, *International Soft Economic Law*, „Recueil des Cours de l'Académie de Droit International” (II) 1979, Vol. 163, The Hague, s. 173–174.

¹⁶ Zob.: J. Menkes, A. Wasilkowski, *Organizacje...*, op.cit., s. 29 i nast.

skimi służą rozerwaniu arabskiego „kordonu sanitarnego” i uzyskaniu surowców strategicznych i przestrzeni) i Chiny – pretendent do rangi mocarstwa. W tej potwarzalnej grze Chiny dążą do uzyskania korzyści, powielając strategię działania Zachodu polegającą m.in. na inwestowaniu w Afryce¹⁷. Zarazem są one w tej rozgrywce strategicznej trwale słabszym konkurentem, o czym decyduje brak ich tożsamości ideologiczno-kulturowej¹⁸.

Nie należy jednak ograniczać pozycji Afryki do rangi figury na szachownicy, na której kolejne partie rozgrywają aktorzy spoza regionu. Afryka jest podmiotem realnym, o czym decyduje szereg czynników, wśród których najważniejsza jest wola samych mieszkańców kontynentu i stosunek do afrykańskiej tożsamości znaczących grup społeczeństwa obywatelskiego w Europie, USA i Kanadzie. Przejawem budowania roli i rangi kontynentu afrykańskiego jest współpraca regionalna. Do istotnych pod względem zasięgu i znaczenia organizacji regionalnych poza Europą należy Unia Afrykańska.

Jednak tym, co najwyraźniej wyróżnia Afrykę na tle innych kontynentów pozostają, po pierwsze, znacząca i trwała niestabilność oraz, po drugie, trwały niedorozwój gospodarczy. Łącznie nakazuje to wstrzemięźliwość w formułowaniu pozytywnych prognoz na temat szans afrykańskiej współpracy regionalnej.

Poza ramy dotychczasowej analizy wykracza Oceania, o czym decyduje jej wyjątkowość. Wynika ona przede wszystkim ze społecznej, kulturowej i gospodarczej bliskości Australii i Nowej Zelandii z Wielką Brytanią i USA, spowodowanej zasiedleniem ich terenów ludnością o korzeniach wspólnych z imigrantami USA i Kanady. Część pozostałych jednostek administracyjno-terytorialnych Południowego Pacyfiku (Mikronezja, Melanezja i Polinezja) jest z kolei pacyficznym przedłużeniem Francji, Wielkiej Brytanii, USA oraz Australii i Nowej Zelandii, zaś ich część stanowią państwa niepodległe, w większości miniaturowe i mające trudności z samodzielnym funkcjonowaniem. W Oceanii zauważalna jest polityczna wola powtórzenia procesów znanych z Europy i Ameryki. Celem jest utworzenie Unii Pacyfiku mającej być wspólnotą polityczną i gospodarczą. Pogłębiana współpraca ma stopniowo objąć cały region australijsko-nowozelandzkiej strefy wolnego handlu¹⁹. Ma zostać utworzony jednolity rynek oparty na trzech wolnościach (przepływu towarów i usług oraz podejmowania działalności gospodarczej i pracy). Polityczną wolę utworze-

¹⁷ Zob.: E. Czarny, P. Folfas, J. Menkes, *Competitiveness or Political Power. Reasons for Chinese FDI in Africa*, w: *Competitiveness of Economies in the Asia – Pacific Region. Selected Problems*, red. P. Skulski, „Research Papers of Wrocław University of Economics” 2011, s. 118–129.

¹⁸ Zob.: D. Bandurski, *Is China's New Communications Worldview Coming of Age?* China Media Project, 2009, <http://cmp.hku.hk/2009/11/12/2926/>, 15.09.2012.

¹⁹ Zob.: R. Robertson, *Regionalism in the Pacific: a New Development Strategy*, http://www.usp.ac.fj/fileadmin/files/Institutes/piasdg/dev_studies/papers/robertson_regionalism_pacific.pdf, 29.09.2012.

nia w Oceanii regionalnego ugrupowania integracyjnego stawiają pod znakiem zapytania fakty. Chodzi przede wszystkim o odrębność Australii i Nowej Zelandii połączonych strefą wolnego handlu obejmującą handel dobrami i usługami. Istnieje też Forum Wyp Pacyfiku (FWP) będące organizacją międzyrządową nacelowaną na rozwój współpracy między państwami (od września 2011 r. amerykańskie terytoria Samoa, Guam i Wyspy Północnych Marianów mają w FWP status obserwatorów). O specyfice organizacji decyduje nierównowaga między Australią i Nową Zelandią a innymi państwami i terytoriami. Ten stan przeradza się w formułę faktycznego protektoratu.

Zakończenie

Rozważania kończymy odpowiedzią na pytanie o zakres integracji instytucjonalnej w przestrzeniach innych niż transatlantycka. Za tym, że państwa innych kontynentów pójdą drogą uczestników integracji europejskiej przemawia konwergencja społeczeństw, gospodarek i państw²⁰ oraz doświadczenia (m.in. Azji). Przeciwno przemawiałby rachunek korzyści i kosztów integracji w światowej gospodarce otwartej zbudowanej na fundamencie prawa i instytucji WTO bez wystarczająco silnej motywacji do pogłębiania integracji gospodarczej. Jednak obecny zastój w negocjacjach pod auspicjami WTO skłania do uznania tego argumentu za, przynajmniej czasowo, nieistotny. Równocześnie kryzys gospodarczy z końca pierwszej dekady XXI w. zahamował i wielostronną liberalizację w ramach WTO, i postępy regionalizacji, skłaniając państwa do protekcji²¹. Wiarę w konwergencję osłabia również wzrost dystansu kulturowego w świecie spowodowanego, po pierwsze, rozbudzeniem samoświadomości różnych grup, po drugie, sceptycyzmem co do możliwości stworzenia uniwersalnej cywilizacji. Taki stan nie musi zarazem zapowiadać „zderzenia cywilizacji”, lecz np. wielokulturowość.

²⁰ Zob. np.: G. Rydlewski, *Rządzenie w świecie megazmian*, Warszawa 2009, s. 35–56.

²¹ Szerzej zob.: E. Czarny, K. Śledziwska, *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu*, PWE, Warszawa 2012, rozdz. 1.

Literatura cytowana

- Bandurski D., *Is China's New Communications worldview coming of age?*, China Media Project, 2009, <http://cmp.hku.hk/2009/11/12/2926/>, 15.09.2012.
- Czarny E., *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 2013.
- Czarny E., Folfas P., Menkes J., *Competitiveness or Political Power. Reasons for Chinese FDI in Africa*, w: *Competitiveness of Economies in the Asia – Pacific Region. Selected Problems*, red. P. Skulski, „Research Papers of Wrocław University of Economics” 2011.
- Czarny E., Menkes J., *Różnice modeli integracji i wyników ekonomicznych głównych ugrupowań regionalnych w Europie, Azji i Ameryce*, w: *Azja w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Uczelni Vistula, Warszawa 2012.
- Czarny E., Menkes J., Śledziewska K., *Umowy o preferencjach handlowych – bariera czy uzupełnienie globalnej liberalizacji handlu międzynarodowego*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej” 2010, nr 28.
- Czarny E., Menkes J., Toporowski P., *Gazprom – Threat to Europe?*, „Poznań University of Economics Review” 2009, Vol. 9, No. 1.
- Czarny E., Śledziewska K., *Międzynarodowa współpraca gospodarcza w warunkach kryzysu*, PWE, Warszawa 2012.
- Folfas P., Słok-Wódkowska M., *Ekonomiczne i prawne aspekty wprowadzenia wspólnej waluty europejskiej poza strefą euro oraz usztywniania kursów walut względem euro*, w: *Procesy integracyjne i dezintegracyjne we współczesnej gospodarce*, „Ekonomia i prawo” 2011, t. VII, część I.
- Kissinger H., *Dyplomacja*, Philip Wilson, Warszawa 1996.
- Kimura F., *Economic Integration in Extended East Asia: toward a New Trade Regime*, w: *Globalization and Economic Integration. Winners and Losers*, Edward Elgar Publishers Ltd., Cheltenham 2010.
- Krasner S.D., *Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables*, w: S.D. Krasner, *International Regimes*, Ithaca-New York 1983.
- Machlup F., *Integracja gospodarcza. Narodziny i rozwój idei*, PWN, Warszawa 1986.
- Menkes J., Wasilkowski A., *Organizacje międzynarodowe. Prawo instytucjonalne*. Warszawa 2010.
- Pipes R., *Własność a wolność*, Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2000.
- Robertson R., *Regionalism in the Pacific: a New Development Strategy*, http://www.usp.ac.fj/fileadmin/files/Institutes/piasdg/dev_studies/papers/robertson_regionalism_pacific.pdf, 29.09.2012.
- Rydlewski G., *Rządzenie w świecie megazmian*, Wydawnictwo Elipsa, Warszawa 2009.
- Seidl-Hohenveldern I., *International Soft Economic Law*, „Recueil des Cours de l'Académie de Droit International” (II) 1979, Vol. 163, The Hague.

Thomson J.E., *Mercenaries, Pirates, and Sovereigns State-Building and Extraterritorial Violence in Early Modern Europe*, Princeton 1996.

Regional Models of Integration in Global Economic Cooperation

Abstract

In this paper we study the differences of integration models for each continent. We analyze international economic cooperation representing an important factor in the convergence of national economies. We oppose non-discriminatory economic cooperation based on the preferential treatment of countries and groups. We then analyze the characteristics of integration models for each continent and the resulting different scope of integration links, in which countries from these continents participate.

Keywords: economic integration, international cooperation, regionalism, world economy, World Trade Organisation (WTO)

Bartosz Michalski
Uniwersytet Wrocławski

Impas negocjacyjny rundy katarskiej WTO a proliferacja międzyregionalnych umów handlowych

Streszczenie

W opracowaniu podjęto problem impasu negocjacyjnego w ramach Rundy z Doha i jego konsekwencji w postaci proliferacji międzyregionalnych porozumień handlowych. Analizę przeprowadzono przy zastosowaniu perspektywy metodologicznej międzynarodowej ekonomii politycznej i nowej ekonomii instytucjonalnej. Autor dowodzi, że główną rolę odgrywają w tym przypadku motywacje natury politycznej wynikające z uwarunkowań wewnętrznych i rachunku relatywnych korzyści, o których przejście – zgodnie z logiką działania zbiorowego – najskuteczniej ubiegają się zorganizowane, małe grupy.

Słowa kluczowe: Doha, handel międzynarodowy, multilateralizm, Światowa Organizacja Handlu (WTO), regionalizm, regionalne umowy handlowe (RTA)

Wstęp

Trwający impas w negocjacjach na forum Światowej Organizacji Handlu (WTO) w ramach agendy z Doha (dalej także Rundy Katarskiej, Rundy Rozwoju lub DDA) powoduje wiele wyzwań dla międzynarodowego reżimu handlowego. Rozważania na ten temat wymagają identyfikacji czynników, które przyczyniły się do takiego impasu. W tej kwestii istnieje pewne pomieszczenie związków przyczynowo-skutkowych, co stanowi motywację do podjęcia próby jej teoretyzacji.

Celem opracowania jest analiza przyczyn braku postępów negocjacyjnych na forum WTO w teoretycznej perspektywie międzynarodowej ekonomii politycznej, uzupełnionej elementami nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej. Takie podejście w ocenie Autora pozwala zbadać naturę powiązań między czynnikami kształtującymi przebieg Rundy Rozwoju, heterogeniczność trzeciej fali regionalizmu handlowego¹, konflikt racjonalności między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się oraz kontekst konsekwencji globalnego kryzysu.

Opracowanie jest wynikiem badań nad fenomenem (między)regionalnych porozumień handlowych (*cross-regional trade agreements*, RTA/C-RTA). Selektywny wybór zagadnień włączanych do tych umów determinuje nowy wymiar współczesnego regionalizmu. Stanowi on próbę utrzymania przez państwa kompetencji w konkuroowaniu o korzyści oraz ochrony przed erozją preferencji.

1. Natura WTO i zakres podjętych zagadnień

Analizując doświadczenia Rundy z Doha, trudno rozstrzygnąć, co doprowadziło do jej rekordowo długiego kontynuowania i co wstrzymuje jej zakończenie. Sam impas wydaje się rezultatem nałożenia wielu czynników. Wobec szeregu wyzwań zaangażowanie w regionalizm w bogactwie jego współczesnych form i konsekwencji pozostaje najlepszą alternatywą przy teoretycznym założeniu, że rozwiązania przyjęte w ramach systemu wielostronnego są tymi optymalnymi. Poszukując diagnoz takiego stanu rzeczy, należy uwzględnić następujące kwestie.

Niepowodzenie Konferencji Ministerialnych w Seattle (29.11–3.12.1999) i Cancún (10–14.09.2003) stanowiło dla młodej organizacji poważne ciosy, które nadwężyły jej wiarygodność². Ponadto sama Runda z Doha wniosła zupełnie nowe kwestie. Była to o tyle istotna zmiana, że GATT jako twór krajów rozwiniętych do czasu Rundy Urugwajskiej przyznawał krajom rozwijającym rolę biernych obserwatorów ewolucji międzynarodowego systemu handlowego³. Te pierwsze z kolei zdecydowały się

¹ Zwłaszcza zerwanie z jego zdeterminowanym kontynentalnie wymiarem.

² Jeśli GATT/WTO należycie spełnia swoje funkcje, nie ma racjonalnych przesłanek dla preferencyjnej liberalizacji handlu, lecz gdy multilateralna liberalizacja w ramach WTO ulega zahamowaniu, kraje mogą szukać innych rozwiązań neutralizujących negatywne efekty zewnętrzne ich polityk handlowych. Zob. K. Śledziewska, *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012, s. 80.

³ Por. *Globalna ekonomia polityczna*, red. J. Ravenhill, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2011, s. 208.

pozostać w ramach nowo utworzonej WTO, otrzymawszy gwarancję jednakowego dostępu do głównych ciał decyzyjnych⁴.

Innym istotnym czynnikiem jest nieobecność na stole obrad zagadnień, które mają znaczenie dla politycznie potężnych mocodawców w krajach członkowskich, podczas gdy rozmowy dotyczą zagadnień marginalnych⁵. Ta ocena wydaje się uzasadniona, uwzględniając zbyt duże ambicje samej WTO jako organizacji, wobec której zdefiniowano cel w postaci kompleksowego uregulowania materii *stricte* handlowej i tej z handlem powiązanej przy zachowaniu zasady, zgodnie z którą „nic nie jest uzgodnione, dopóki wszystko nie jest uzgodnione”.

Nasuują się wątpliwości, czy WTO była/jest kompetencyjne i organizacyjne zdolna, żeby ten zakres zagadnień zrealizować. Wielu członków oponowało przeciw łączeniu polityki handlowej z innymi dziedzinami. Przed wejściem na ścieżkę poszerzania programu negocjacji WTO jest konieczna ocena, czy strategia łączenia zagadnień przyniosłaby perspektywy większego sukcesu i nie niosła ryzyka osłabienia rygorów polityki handlowej⁶.

Kolejną kwestią są obawy przed wzmocnieniem pozycji WTO w sensie możliwości narzucenia i egzekwowania zunifikowanych zobowiązań. Gracze więksi i silniejsi dążą do zbudowania systemu „wolnego” handlu, którym będą zarządzać, nie przyczyniając się zarazem do łagodzenia dysproporcji rozwoju społeczno-gospodarczego poprzez ukształtowany wedle własnych reguł (nie)ład handlowy. Innymi słowy: dylemat polega na tym, czy organizacje międzynarodowe są instrumentem sankcjonującym określony model polityki czy też poprzez własne uprawnienia i efektywność wymuszają zmiany. Powoduje to z kolei próby uzyskania wyjątków uzasadnianych niezdolnością do wypełnienia nowych postanowień. Ich uwzględnienie wraz ze zgodą na różne tempo dostosowań jest z kolei niespójne z wizją przejrzystego w swojej konstrukcji – przez to także niegenerującego kosztów transakcyjnych⁷ – systemu wzajemnych zobowiązań. W sytuacji potencjalnej utraty przywilejów kraje pozostają sceptyczne wobec nowych propozycji, skłaniając się ku testowaniu jedynie niektórych w ogra-

⁴ A. Lanoszka, *The World Trade Organization. Changing Dynamics in the Global Political Economy*, Lynne Rienner Publishers Inc., London 2009, s. 35.

⁵ Zob. B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydanie drugie, zmienione i uzupełnione, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 698.

⁶ *Ibidem*, s. 695.

⁷ Kwestia kosztów transakcyjnych nie jest oczywista. Wiele zależy od punktu odniesienia, ponieważ, jeśli porównywać koszty transakcyjne do sytuacji, w której nie byłoby żadnych cel, a wszystkie inne bariery zostałyby wyeliminowane, prawdą jest, że gospodarka światowa generowałaby wyższe koszty. Z drugiej strony nawet w perfekcyjnie zliberalizowanym systemie nadal istniałyby różnice narodowe w zwyczajach, regulacjach prawnych, praktyce biznesowej, z którymi eksporterzy musieliby się zapoznać. Zob.: V.D. Do, W. Watson, *Economic Analysis of Regional Trade Agreements*, w: *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, red. L. Bartels, F. Ortino, Oxford University Press, New York 2006, s. 17–18.

niczonoj skali regionalnej. Wynika to także z przekonania, że kwestie pozahandlowe są ukrytym i przez to dolegliwym instrumentem regulacyjnej protekcji.

Pochodną kategorię stanowią obawy przed pogłębianiem zjawiska globalizacji polityki i globalnego rządu. Może to osłabiać pozycję krajowych podmiotów posiadających bezpośredni demokratyczny mandat do działania, czego na szczeblu międzynarodowym nie sposób zapewnić. Z drugiej strony różnica między parlamentami krajowymi a WTO polega na tym, że impas w tych pierwszych rzadko zagraża przetrwaniu instytucji, natomiast nad WTO zawsze wisi widmo zepchnięcia na drugi plan, a wtedy kraje użyją innych sposobów, także działań jednostronnych, żeby rozwiązać problemy systemu handlowego⁸.

2. Próba identyfikacji czynników sprawczych

Impas w rozmowach wynika także z narastającej nieelastyczności i zasobochłonności procesu negocjacyjnego. Wiąże się to z nadmiernym legalizmem i dyskutowaniem wielu rozwiązań technicznych, co w toku prac jedynie teoretycznie poszerza pole kompromisu, lecz praktycznie uniemożliwia określenie ich rozległości. Są one zarazem wyzwaniem instytucjonalnym (wielopoziomowe konsultacje na poziomie narodowym) i kadrowym (zaangażowanie aparatu urzędniczego i rytm jego pracy). Dodatkowo nieelastyczność negocjacji (ich czasochłonność) wynika z liczby stron pracujących nad kompromisem i wymaganej intensywności kontaktów, gdy interesy negocjujących są mocno zróżnicowane.

Pomijanym przez ekonomistów zagadnieniem wobec silnego przywiązania do teoretycznej wyższości wolnego handlu jest polityczny charakter funkcjonowania samej WTO i jej członków. Sprawia to, że oczekiwania się rozmiągają, natomiast pole ustępstw ulega ograniczeniu poprzez dążenie do osiągnięcia indywidualnego sukcesu wedle własnych kryteriów, uwarunkowanych określoną perspektywą postrzegania problemów. Oznacza to, że rozwiązaniem optymalnym dla WTO byłaby kompleksowa, zharmonizowana i spójna liberalizacja handlu. Dla krajów członkowskich natomiast są to rozwiązania maksymalizujące dobrobyt obywateli i efektywność krajowych firm. Co więcej, można zaobserwować, że większości państw nie przeszkadza różnorodność, elastyczność i tzw. model wielu prędkości, ponieważ harmonizacja i centralizacja reguł jest priorytetem charakterystycznym dla podmiotów ponadnarodowych⁹.

⁸ *Globalna ekonomia polityczna*, op.cit., s. 209.

⁹ Kwestią uwarunkowanej światopoglądowo i politycznie oceny jest to, czy elastyczność i dobroć stanowi zachętę do pogłębionej współpracy czy wynika z nacisków silnego centrum.

Warto pamiętać, że w praktyce polityki międzynarodowej to dość paradoksalnie multilateralizm jest wyjątkiem¹⁰. Pomimo modelowej teoretycznej wyższości wolnego handlu, państwa z uwagi na koszty koniecznych dostosowań wolą obstawać przy rozwiązaniach satysfakcjonujących, zwłaszcza gdy wiele niegdyś krajowych kompetencji „odparowało” ku aktorom niepaństwowym.

Wyzwaniem w takim kontekście jest deficyt demokratyczności, reprezentatywności i rozliczalności jako skutek braku presji zewnętrznej, np. w postaci grup ponadnarodowych interesariuszy, którzy byliby w stanie wymóc na negocjujących stronach faktyczne dążenie do liberalizacji w sensie braku wyjątków i rozwiązań preferencyjnych.

Dla analizy impasu DDA określone znaczenie ma ponadto kontekst kryzysu finansowego i gospodarczego na świecie i jego polityczne reperkusje wynikające z destabilizacji sfery finansowej i przyrostu długu publicznego. Sytuacja ta wzmacnia postawy protekcyjnistyczne upatrujące w otwartości gospodarki źródła problemów, ponieważ „logika zagrożenia” nakazuje poszukiwać przyczyn na zewnątrz.

Wobec takiego splotu okoliczności pojawia się konfuzja co do genezy trzeciej fali regionalizmu, w tym także porozumień (między)regionalnych. Powszechnie uznaje się, że członkostwo w GATT/WTO jest czynnikiem stymulującym wzrost obrotów handlowych, co sprawia, że kraje nie chcą być wykluczone z organizacji pozwalającej maksymalizować narodowe interesy. Dokładniejsze badania przy użyciu modelu grawitacji w zaskakujący sposób przynoszą jednak wnioski odwrotne. Formalne członkostwo w GATT/WTO niekoniecznie ma istotny wpływ na wzrost obrotów handlowych, a nawet może wręcz ograniczać wielkość handlu między stronami¹¹. Cytowani autorzy twierdzą, iż w okresie powojennym, biorąc pod uwagę wzrost obrotów handlowych, nie zależał on od powiązań kolonialnych czy uczestnictwa w uniach monetarnych, natomiast wpływ RTA wyraźnie wzrastał¹².

Te obserwacje są z kolei spójne z badaniami Mansfielda i Reinhardta, według których centralnym motywem, dla którego państwa tworzą RTA, jest wzmocnienie ich siły przetargowej równoważącej i podnoszącej koalicyjną efektywność w razie ewentualnego konfliktu odnośnie do nowych klauzul w reżimie WTO, które mogłyby

¹⁰ Zob. szerzej: O. Cattaneo, *The Political Economy of PTAs*, w: *Bilateral and Regional Trade Agreements. Commentary and Analysis*, red. B. Lester, B. Mercurio, Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 30–34.

¹¹ J.L. Goldstein, D. Rivers, M. Tomz, *Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade*, „International Organization”, Vol. 61, No. 1, Winter 2007, s. 52 i nast. Cytowani autorzy tłumaczą to niejednorodnością badanej populacji krajów, różnorodnością form zaangażowania w system handlowy GATT/WTO, a tym samym różnymi efektami handlowymi.

¹² Ibidem, s. 61–63.

zagrozić interesom ekonomicznym krajów¹³. Jednocześnie wysoki poziom legalizacji, środki dyscyplinujące członków i silny mechanizm wdrażania decyzji ograniczają możliwości wyjścia, wymagając wyrażenia głosu poprzez uczestnictwo i wkład polityczny w konsensualny proces podejmowania decyzji¹⁴. Tym samym wielostronny system handlowy, pomimo krytyki związanej z nadużywaniem klauzul zezwalających na tworzenie RTA, wręcz wzmacnia zachęty do ich powoływania. Silne grupy interesu są tu produktem ubocznym, zorganizowanym dla osiągnięcia innych celów takiej organizacji, która posiada zdolność ich mobilizowania poprzez selektywne zachęty dla grup mniej aktywnych (uśpionych)¹⁵.

Należy zauważyć, że niepowodzenie w rozmowach na szczeblu multilateralnym staje się mniej kosztowne, ponieważ państwa zdążyły już zabezpieczyć otwarty dostęp do rynków swoich partnerów w ramach RTA. Istotną korzyścią jest także możliwość wyboru płaszczyzny rozstrzygnięcia ewentualnego sporu (w ramach WTO czy RTA; problem *forum shopping*) i przewaga w rywalizacji o regulacyjne przywództwo¹⁶. Tym samym RTA są postrzegane jako gang, który mimo tego, że jest niepopularny, to umożliwia ochronę¹⁷.

3. Istota problemu w perspektywie nowej ekonomii instytucjonalnej

Problem impasu negocjacyjnego i proliferacji RTA można wyjaśnić, odwołując się do teorii dóbr klubowych. GATT/WTO były jak dotąd płaszczyzną relatywnie płytkiej integracji i instrumentem zapewniającym dostęp do globalnych dóbr publicznych w sensie pozytywnych efektów zewnętrznych osiągniętych przez stopniową liberalizację. RTA stanowią natomiast ograniczone fora integracji pogłębionej umożliwiającej dostęp do wyłącznych i stosunkowo większych korzyści w porównaniu z innymi uczestnikami systemu. Warto zwrócić uwagę, że w strukturze RTA dominują głównie układy dwustronne, co wynika z optymalizacji podziału korzyści.

¹³ E.D. Mansfield, E. Reinhardt, *Multilateral Determinants of Regionalism: The Effects of GATT/WTO on the Formation of Preferential Trade Arrangements*, „International Organization”, Vol. 57, No. 4, Fall 2003, s. 830.

¹⁴ J. Pauwelyn, *The Sutherland Report: A Missed Opportunity for Genuine Debate on Trade, Globalization and Reforming the WTO*, „Journal of International and Economic Law”, Vol. 8, No. 2, June 2005, s. 338.

¹⁵ Zob.: M. Olson, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, 20th printing, Harvard University Press, Cambridge 2002, s. 132–133.

¹⁶ O. Cattaneo, op.cit., s. 44.

¹⁷ J.A. Crawford, S. Laird, *Regional Trade Agreements and the WTO*, „North American Journal of Economics and Finance”, Vol. 12, No. 2, 2001, s. 201.

Każdorazowe przyjęcie nowego partnera musi być opłacalne dla wszystkich w sensie unikatowych rent skłaniających do podjęcia działania i pokrywających koszty poszerzonej współpracy.

Zagrożenie ze strony RTA dla realizacji agendy z Doha wynika wobec tego z łatwości praktycznej realizacji samego regionalizmu. Podczas gdy „talerz spaghetti” jest problemem dla firm w dużych krajach, jest on jeszcze większy w krajach małych i biednych, ponieważ bogate dysponują zasobami i zdolnościami negocjacyjnymi, a te drugie nie¹⁸. Należy także rozróżnić odmienne cele i interesy korporacji transnarodowych oraz małych i średnich przedsiębiorstw.

Państwa, a dokładniej kierujący nimi politycy preferują w krótkim okresie rozwiązania szybsze¹⁹ i medialnie głośnie, co wynika z tzw. efektu CNN – rozgłosu, jaki można uzyskać, roztaczając wizję korzyści przy ograniczonej (świadomie pomijanej) wiedzy na temat kosztów. W obliczu proliferacji RTA uznaje się, że WTO była/jest niewinnym gapiem (*innocent bystander*) takiego rozwoju sytuacji²⁰.

Ujmując analizowane zagadnienia w perspektywie nowej ekonomii instytucjonalnej można wskazać także na dylemat specjalizacji wyłaniający się ze specyficznych inwestycji²¹ i brak ponadnarodowego państwa, które byłoby gwarantem kontraktu członków różnych jurysdykcji²². Sam wymóg uwzględniania w RTA reguł dotyczących przystąpienia nowych członków nie gwarantuje rozszerzenia składu i tego, że grupa będzie bardziej otwarta na współpracę.

¹⁸ R. Baldwin, P. Thornton, *Multilateralising Regionalism: Ideas for a WTO Action Plan on Regionalism*, Centre for Economic Policy Research, London 2008, s. ix.

¹⁹ Homogeniczność członków grupy i ich interesów wpływa korzystnie na koszty procesu decyzyjnego, natomiast niepewność odnośnie do preferencji i umiejętności przetargowych członków porozumienia będzie prowadziła pojedyncze podmioty ku jeszcze większemu uporowi w ich własnych wysiłkach. Zob.: J.M. Buchanan, G. Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, The University of Michigan Press 1962, s. 115–116.

²⁰ R. Baldwin, P. Thornton, op.cit., s. 2.

²¹ Specyficzne inwestycje to inwestycje w unikatowe aktywa, wymagające zaangażowania zasobów pracy o szczególnych kwalifikacjach, maszyn i urządzeń nieraz unikatowych, uwzględnienia specyfiki lokalizacji i przeznaczenia, przekładające się na koszty biurokratycznego zarządzania. Zob.: W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wydanie III uzupełnione, Prywatna Wyższa Szkoły Biznesu, Administracji i Technik Komputerowych, Warszawa 2012, s. 93; O. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 65 i nast. oraz s. 104–105.

²² N. Ziegler, *The Political Economy of International Trade Negotiations*, Tectum Verlag, Marburg 2009, s. 112–113.

Zakończenie

Na fenomen regionalizmu jako zjawiska istotnie utrudniającego sfinalizowanie negocjacji DDA składają się nie tylko motywy *stricte* ekonomiczne w postaci regionalnych efektów skali – zapewnienia krajowym firmom preferencyjnego dostępu do rynków zagranicznych i uniknięcia wykluczenia wskutek przesunięcia handlu, co podtrzymuje dynamikę RTA (efekt domina). W każdym przypadku istotny jest kontekst uwarunkowań²³, co od strony budowy koncepcji teoretycznych może tworzyć problemy związane z wyodrębnieniem elementów wspólnych.

Istotne są także motywy polityczne, zakotwiczone w nierównowadze sił, w których perspektywie stosunki handlowe to jedna z płaszczyzn strategicznych relacji. Chodzi o demonstrowanie własnej wiarygodności w oczach nowych partnerów, wykazanie „zdolności koalicyjnej”, udowodnienie politycznej woli i determinacji w kwestii rozwijania zarówno stosunków dwustronnych, jak i samej liberalizacji handlu, a także wspomniany efekt maksymalizacji siły przetargowej w trakcie negocjacji.

W wymiarze polityki krajowej członkostwo w RTA narzuca nowe schematy myślenia o współzależności, współpracy, dostosowaniu i wymuszaniu reform. Pozwala to rządowi – z uwagi na posiadaną przewagę informacyjną – wytrącać opozycji argumenty krytyczne wobec takiego podejścia. Charakterystyczna jest tu choćby wizja bezalternatywności (nieuchronności przemian) jako konsekwencji podjętych wyborów odnośnie do członkostwa w danym ugrupowaniu i przyjęcia puli zobowiązań. Dzięki efektowi demonstracji następuje także mobilizacja lokalnych zasobów, jeśli rządzący konsekwentnie podkreślają stan przygotowań wraz możliwością i chęcią podjęcia nowych.

Literatura cytowana

Baldwin R., Thornton P., *Multilateralising Regionalism: Ideas for a WTO Action Plan on Regionalism*, Centre for Economic Policy Research, London 2008.

Buchanan J.M., Tullock G., *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, The University of Michigan Press 1962.

²³ Wybór między multilateralizacją i regionalizacją w Azji jest motywowany głównie celami polityki zagranicznej, w Ameryce Łacińskiej – pewnym zamknięciem w umowach wzorowanych na NAFTA, w Europie – polityką sąsiedztwa, a wśród pozostałych (Afryka, Karaiby, Pacyfik) – ich małym znaczeniem i biedą. Zob.: B. Hoekman, L.A. Winters, *Multilateralizing Preferential Trade Agreements: A Developing Country Perspective*, w: *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*, red. R. Baldwin, P. Low, Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 658.

- Cattaneo O., *The Political Economy of PTAs*, w: *Bilateral and Regional Trade Agreements. Commentary and Analysis*, red. B. Lester, B. Mercurio, Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- Crawford J.A., Laird S., *Regional Trade Agreements and the WTO*, „North American Journal of Economics and Finance” 2001, Vol. 12, No. 2.
- Do V.D., Watson W., *Economic Analysis of Regional Trade Agreements*, w: *Regional Trade Agreements and the WTO Legal System*, red. L. Bartels, F. Ortino, Oxford University Press, New York 2006.
- Goldstein J.L., Rivers D., Tomz M., *Institutions in International Relations: Understanding the Effects of the GATT and the WTO on World Trade*, „International Organization”, Vol. 61, No. 1, Winter 2007.
- Hoekman B., Kostecki M.M., *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydanie drugie, zmienione i uzupełnione, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- Hoekman B., Winters L.A., *Multilateralizing Preferential Trade Agreements: A Developing Country Perspective*, w: *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*, red. R. Baldwin, P. Low, Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- Lanoszka A., *The World Trade Organization. Changing Dynamics in the Global Political Economy*, Lynne Rienner Publishers Inc., London 2009.
- Mansfield E.D., Reinhardt E., *Multilateral Determinants of Regionalism: The Effects of GATT/WTO on the Formation of Preferential Trade Arrangements*, „International Organization”, Vol. 57, No. 4, Fall 2003.
- Olson M., *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, 20th printing, Harvard University Press, Cambridge 2002.
- Pauwelyn J., *The Sutherland Report: A Missed Opportunity for Genuine Debate on Trade, Globalization and Reforming the WTO*, „Journal of International and Economic Law”, Vol. 8, No. 2, June 2005.
- Globalna ekonomia polityczna*, red. J. Ravenhill, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2011.
- Stankiewicz W., *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wydanie III uzupełnione, Prywatna Wyższa Szkoła Businessu, Administracji i Technik Komputerowych, Warszawa 2012.
- Śledziwska K., *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012.
- Williamson O., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Ziegler N., *The Political Economy of International Trade Negotiations*, Tectum Verlag, Marburg 2009.

WTO Negotiation Deadlock of The Doha Development Agenda and The Proliferation of Cross-Regional Trade Agreements

Abstract

The paper addresses the issue of the negotiation deadlock of the Doha Development Agenda and its consequence in the form of proliferation of cross-regional trade agreements. The analysis is based on the theoretical approach of the international political economy as well as of the new institutional economics. The author claims that motivations of the political nature resulting from internal domestic circumstances and relative advantages play the main role. The latter – according to the logic of collective action – are being effectively won by organised small groups.

Keywords: Doha, international trade, multilateralism, regionalism, regional trade agreements (RTA), World Trade Organization (WTO)

Marek Wróblewski
Uniwersytet Wrocławski

MFW wobec globalnego kryzysu finansowego – nowe wymiary pomocy pożyczkowej i programowej

Streszczenie

Zasadniczym celem niniejszego opracowania jest próba zarysowania najważniejszych aspektów związanych z aktywnością pożyczkową MFW w czasie globalnego kryzysu finansowego (2008–2013) i analiza związanych z tym zmian w zakresie merytorycznym programów pomocowych wraz z ewolucją warunków dostępności tego wsparcia. Podjęta tutaj problematyka została oparta w warstwie metodologicznej przede wszystkim na krytycznej analizie dokumentów źródłowych MFW i innych relewantnych instytucji, a także na analizie danych finansowych przedmiotowej organizacji. Przeprowadzona analiza dowodzi, iż instytucja wdrożyła w ostatnich latach szereg istotnych zmian we wskazanym wymiarze swojego funkcjonowania.

Słowa kluczowe: bilans rachunku bieżącego, deficyt budżetowy, instrumenty pożyczkowe MFW, kryzys gospodarczy, MFW, programy pomocowe MFW, warunkowość

Wstęp

Globalny kryzys finansowy wykreował w latach 2008–2013 szereg fundamentalnych wyzwań dla wielu gospodarek narodowych w różnych regionach świata. W tych trudnych warunkach szczególne brzemień odpowiedzialności ciążyło jednak nie tylko na samych państwach doświadczających bezpośrednio i pośrednio różnego rodzaju turbulencji finansowych i ekonomicznych, lecz także na ponadnarodowych instytucjach multilateralnej współpracy. Charakter globalnego załamania nakładał zwłaszcza szczególną odpowiedzialność na Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW), którego aktywność pożyczkowa w tym okresie wydaje się niezwykle istotna.

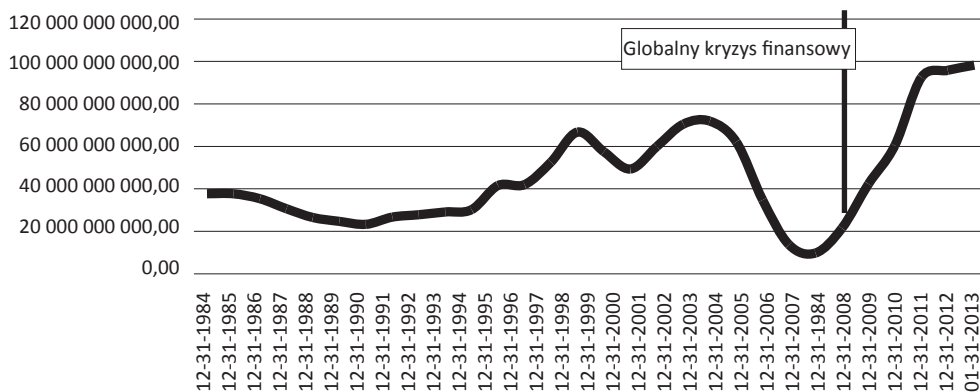
Głównym celem niniejszego opracowania jest próba zarysowania najważniejszych aspektów związanych z aktywnością pożyczkową MFW w czasie trwającego globalnego kryzysu finansowego i analiza związanych z tym zmian w zakresie merytorycznym programów pomocowych wraz z ewolucją warunków dostępności tegoż wsparcia. Podjęta w niniejszym syntetycznym opracowaniu problematyka została oparta w warstwie metodologicznej przede wszystkim na krytycznej analizie dokumentów źródłowych MFW i innych relewantnych instytucji, a także na analizie danych finansowych przedmiotowej organizacji. Struktura opracowania obejmuje trzy zasadnicze części merytoryczne odnoszące się odpowiednio do aktywności pożyczkowej, stosowanych obecnie narzędzi kredytowych oraz ostatnich zmian w zasadach warunkowości przyznawania wsparcia finansowego przez MFW i konstrukcji programów pomocowych.

1. Pomoc finansowa MFW w czasie globalnego kryzysu

Globalny kryzys finansowy w latach 2008–2013 spowodował szereg poważnych problemów w systemach gospodarczych zarówno krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Liczna grupa państw doświadczyła wówczas różnych form destabilizacji ekonomicznej i finansowej, a w konsekwencji została zmuszona do podejmowania radykalnych często działań w obszarze prowadzonej przez siebie polityki gospodarczej. Jednocześnie ujawnione nierównowagi (m.in. fiskalne i bilansu płatniczego) oraz wyraźna awersja inwestorów do ryzyka na rynkach finansowych implikowały konieczność aplikowania pogrążonych w kryzysie państw o zewnętrzne wsparcie finansowe umożliwiające podjęcie działań stabilizacyjnych i sanacyjnych. Powstała zatem trudna sytuacja w wielu regionach świata, skutkująca również znaczącym obniżeniem tempa wzrostu gospodarczego lub w części przypadków wystąpieniem nawet głębokich zjawisk recesyjnych, kreowała wzmożony popyt na relatywnie bezpieczne

środki finansowe organizacji międzynarodowych. W tych okolicznościach znaczącą rolę z naturalnych względów odgrywał MFW, który realizując swój zasadniczy mandat wykonawczy – zapewnienie bezpieczeństwa i stabilności finansowej krajów członkowskich¹ – określony wyraźnie w statucie instytucji, podejmował szereg działań operacyjnych, w tym zwłaszcza udzielał wsparcia pożyczkowego.

Wykres 1. Łączna aktywność kredytowa MFW w latach 1984–2013 (w SDR)²



Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF, *Total IMF Credit Outstanding for all members from 1984–2013*, www.imf.org, 10.09.2013.

Przebieg krzywej na wykresie 1 jednoznacznie wskazuje na bezprecedensowy w ostatnich trzech dekadach wzrost wartości udzielonych kredytów przez MFW, obserwowany wyraźnie od 2008 r. W rezultacie na początku 2013 r. skala udzielonych pożyczek przez MFW w ujęciu wartościowym wzrosła już niemal 10-krotnie w porównaniu do poziomu minimum z 2007 r. (wg stanu na 31.08.2013 było to łącznie 91,331,570,651 SDR). Ponadto warto podkreślić, iż instytucja w dotychczasowym okresie kryzysu – co prezentuje tabela 1 – wykazywała aktywność pożyczkową w skali globalnej, wspierając kraje zagrożone destabilizacją w różnych regionach świata.

Należy również zaznaczyć, iż tabela 1 prezentuje tylko te przypadki wsparcia finansowego, które MFW łączy (i wskazuje w swoich opracowaniach) z pomocą kryzysową. Znamienne, iż instytucja podejmowała szczególnie aktywne działania pożyczkowe w czasie tzw. pierwszej (2008 do połowy 2009) i drugiej (2009–2011)³ fali globalnego załamania oraz w kolejnych miesiącach do 2013 r. W konsekwencji, na podstawie danych

¹ IMF, *Articles of Agreements of the International Monetary Fund*, www.imf.org.

² Dostępne w zasobach sprawozdawczych dane w formie zagregowanej (łącznie dla wszystkich członków MFW) odnośnie do aktywności kredytowej instytucji obejmują tylko okres 1984–2013, jednakże również we wcześniejszych okresach MFW udzielał systematycznie wsparcia finansowego krajom członkowskim.

³ IMF, *Crisis Assessment, IMF Survey. Online Magazine*, April 15, 2011 (5.09.2013).

z tabeli 1, można też zauważyć, iż MFW w okresie 2008–2013 (stan na sierpień 2013) zawarł porozumienia pożyczkowe z krajami członkowskimi na kwotę ponad 168 mld SDR, z czego ponad 85% przyznanej pomocy finansowej – co z kolei prezentuje wykres 2 – dotyczyło wsparcia krajów europejskich, w tym zwłaszcza państw strefy euro. Wprawdzie przyznane kwoty nie oznaczają automatycznie ich maksymalnego wykorzystania przez beneficjentów, jednak już sama skala tych porozumień wydaje się spektakularna. Dodatkowo w latach 2009–2013 instytucja uzgodniła jeszcze z trzema krajami – Kolumbią, Meksykiem i Polską – uruchomienie specyficznej pomocy w formie elastycznej linii kredytowej na łączną kwotę 194,12 mld SDR⁴. Środki te nie zostały jednak jak dotąd wykorzystane przez żaden wskazany kraj, ale miały wyraźnie charakter prewencyjny i zabezpieczający przed potencjalnym pogorszeniem sytuacji wewnętrznej.

Tabela 1. Pomoc pożyczkowa MFW w czasie globalnego kryzysu finansowego w latach 2008–2013 – wybrane przykłady (w mln SDR, stan na 31.08.2013)*

Afryka	Azja i Pacyfik	Europa	Ameryka Łacińska i Karaiby	Bliski Wschód i Azja Centralna
Benin (ECF, 2010)	Bangladesz (ECF, 2012)	Bośnia i Hercegowina (SBA, 2012)	Haiti (ECF, 2010)	Afganistan (ECF, 2011)
Burkina Faso (ECF, 2010)	Komory (ECF, 2009)	Cypr (EFF, 2013)	Jamajka (EFF, 2013)	Armenia (EFF, 2010; ECF, 2010; SBA, 2008)
Burundi (ECF, 2012)	Mongolia (SBA, 2009)	Grecja (EFF, 2012; SBA, 2010)	St. Kitts and Nevis (SBA, 2011)	Gruzja (SBA, 2012; SCF, 2012; SBA, 2010)
Dżibuti (ECF, 2008)	Wyspy Salomona (ECF, 2012; SCF, 2011; SCF, 2009)	Irlandia (EFF, 2010)		Irak (SBA, 2010)
Gambia (ECF, 2012)	Sri Lanka (SBA, 2009)	Islandia (SBA, 2008)		Jemen (ECF, 2010)
Gwinea (ECF, 2012)		Kosowo (SBA, 2012; SBA 2010),		Jordania (SBA, 2012)
Kenia (SCF, 2011)		Łotwa (SBA, 2008)		Kirgizja (ECF, 2011)
Liberia (ECF, 2012)		Macedonia (PLL, 2011)		Pakistan (SBA, 2008, 2013)
Malawi (ECF, 2012)		Portugalia (EFF, 2011)		Tadżykistan (ECF, 2009)
Maroko (PLL, 2012)		Rumunia (SBA, 2011; SBA, 2009)		
Mauretania (ECF, 2010)		Ukraina (SBA, 2010; SBA, 2008)		
Mozambik (ESF, 2009)**		Węgry (SBA, 2008)		
Niger (ECF, 2012)				
RSA (ECF, 2012)				
Seszele (EFF, 2009; SBA, 2008)				
Tanzania (SCF, 2012)				
Tunezja (SBA, 2013)				
WKS (ECF, 2011)				
7722,404	2479,113	144244,5	708,84	13360,3

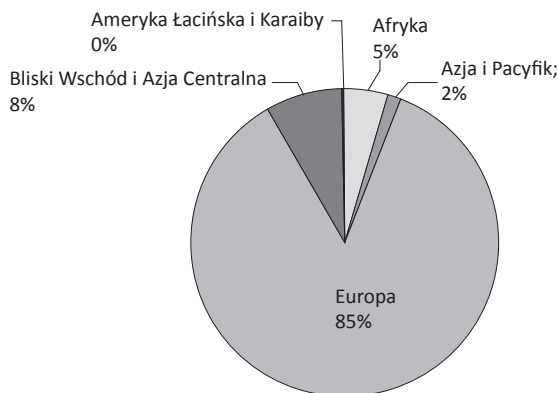
* Podane w tabeli dane finansowe dotyczą tylko tzw. kwot uzgodnionych (ang. *ammount agreed*) wsparcia pomiędzy MFW i beneficjentem (a nie realnie wykorzystanych przez kraje członkowskie).

** Instrument w postaci ułatwień kredytowych wobec szoków zewnętrznych (ang. *Exogenous Shocks Facility*, ESF) został zastąpiony w 2010 r. przez SCF.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IMF, *General Resources Account* oraz IMF, *IMF Members' Financial Data by Country*, www.imf.org, 31.09.2013.

⁴ Obliczenia własne na podstawie danych: IMF, *IMF Members' Financial Data by Country*, www.imf.org, 15.09.2013.

Wykres 2. Struktura geograficzna aktywności pożyczkowej MFW (udział w %, stan na 31.08.2013)



Źródło: IMF, *General Resources Account* oraz IMF, *IMF Members' Financial Data by Country*, www.imf.org, 31.09.2013.

W rezultacie można więc uznać, iż skala wsparcia pożyczkowego MFW była znacząca w całym dotychczasowym okresie globalnego kryzysu finansowego. Jednocześnie wsparcie to zostało udzielone relatywnie szybko, zważywszy na procedury wewnętrzne instytucji i jej aktywność (często spóźnioną) wobec wcześniejszych załamania finansowych w poprzednich dwóch dekadach. Pomoc pożyczkowa MFW stała się zatem istotnym wsparciem dla wielu krajów doświadczających poważnych turbulencji finansowych i gospodarczych, umożliwiającym stabilizację sytuacji wewnętrznej i oddalającym w części przypadków, wraz z innymi formami pomocy multilateralnej, nawet groźbę bankructwa (m.in. przypadki Grecji, Portugalii, Irlandii). Należy bowiem zauważyć, iż kredyty i pożyczki MFW w zaistniałych okolicznościach często stawały się ostatnią możliwością pozyskania zewnętrznych środków finansowych. W ten sposób MFW stawał się do pewnego stopnia quasi-pożyczkodawcą ostatniej instancji, co miało później swoje konsekwencje w ogólnej percepcji działalności organizacji w czasie kryzysu. W jednym z ostatnich raportów przygotowanych na podstawie badań empirycznych Niezależnego Biura Ocen (ang. *Independent Evaluation Office*, IEO), agencji monitorującej aktywność MFW, wyrażono opinię stwierdzającą nawet znaczącą poprawę wizerunku Funduszu w wyniku obserwowanej przez beneficjentów pomocy większej elastyczności, wiarygodności i efektywności działań MFW⁵. Obserwację tę można uznać za znamiennej z uwagi na wcześniejszą bardzo intensywną krytykę działalności kredytowej MFW i długotrwały spadek popytu na aktywa pożyczkowe instytucji notowane w latach 2003–2007.

⁵ IEO, *The Role of the IMF as Trusted Advisor*, Washington 2013.

2. Instrumenty pożyczkowe MFW a globalny kryzys finansowy

Zaprezentowane syntetycznie rozmiary wsparcia finansowego w praktyce były realizowane poprzez wykorzystanie przez MFW zróżnicowanych instrumentów pomocowych (tabela 3). Co ważne, instytucja zarówno korzystała ze standardowych „starych” środków wsparcia pożyczkowego, jak i stworzyła kilka zupełnie nowych mechanizmów finansowania krajów członkowskich znajdujących się w trudnym położeniu. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na fakt, iż wykreowanie wcześniej niestosowanych narzędzi pomocowych było jedną z bezpośrednich form reakcji instytucji na globalny kryzys finansowy.

Dotychczasowa aktywność pożyczkowa MFW w czasie obserwowanego zafłamania w latach 2008–2013 była zatem realizowana na poziomie operacyjnym poprzez wykorzystanie przede wszystkim typowych promes kredytowych (SBA). Ponadto bardzo ważnym i często stosowanym narzędziem standardowego wsparcia finansowego przedmiotowej instytucji stały się także Rozszerzone Udogodnienia Finansowe (EFF). Jednocześnie MFW wykorzystywał również Elastyczne Linie Kredytowe (FCL), Prewencyjne Linie Kredytowe (PLL) i stworzył Instrument Szybkiego Finansowania (RFI).

Tabela 2. Aktywne główne instrumenty kredytowe MFW w 2012 r.

Rodzaj instrumentu	Cel wykorzystania	Poziom wsparcia	Okres spłaty obligatoryjny (w latach)
Transze kredytowe (ang. <i>Credit tranches</i>)			
SBA* (1952 r.)	Wsparcie w przypadku krótkoterminowych trudności w bilansie płatniczym	200% kwoty** rocznie, 600% kwoty jako wartość skumulowana	3¼–5
EFF* (1974 r.)	Długoterminowa pomoc strukturalna w odniesieniu do równoważenia bilansu płatniczego	100% kwoty rocznie, 300% kwoty jako wartość skumulowana	4½–10
FCL* (2009 r.)	Łagodzenie potencjalnych lub faktycznych napięć bilansu płatniczego	Bez limitu w dostępie, wysokość wsparcia przyznawana indywidualnie	3¼–5
PLL* (2011 r.)	Łagodzenie potencjalnych lub faktycznych napięć bilansu płatniczego (kraje niespełniające wymogów FCL)	250% kwoty na ½ roku z możliwością zwiększenia do 500% przy akceptacji 1–2 lata, 1000% kwoty jako wartość skumulowana	3¼–5
Specjalne udogodnienia (ang. <i>Special Facilities</i>)			
RFI* (2011 r.)	Szybka pomoc finansowa w przypadku pilnych potrzeb wynikających z problemów bilansu płatniczego	50% kwoty rocznie, 100% jako wartość skumulowana	3¼–5

Rodzaj instrumentu	Cel wykorzystania	Poziom wsparcia	Okres spłaty obligacyjny (w latach)
Ułatwienia dla krajów o niskim dochodzie (ang. <i>Poverty Reduction and Growth Trust</i>)			
ECF* (2010 r.)	Średnioterminowa pomoc dla krajów ze strukturalnymi problemami bilansów płatniczych	100% kwoty rocznie, 300% jako wartość skumulowana	5½–10
SCF* (2010 r.)	Krótkoterminowe wsparcie dla łagodzenia napięć w bilansie płatniczym	100% kwoty, 300% jako wartość skumulowana	4–8
RCF* (2010 r.)	Szybka pomoc finansowa bez konieczności realizacji programu pomocowego	25–50% kwoty rocznie, 75–100% jako wartość skumulowana	5½–10

* Pełne nazwy instrumentów finansowych: SBA – Stand-By Arrangements, EFF – Extended Fund Facility, FCL – Flexible Credit Line, PLL – Precautionary and Liquidity Line, RFI – Rapid Financing Instrument, ECF – Extended Credit Facility, SCF – Stand-By Credit Facility, RPC – Rapid Credit Facility.

** Termin „kwota” oznacza udział członkowski w zasobach MFV.

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF, *IMF Annual Report 2012: Working Together to Support Global Recovery*, Washington 2012.

W katalogu wykorzystywanych instrumentów finansowych w ostatnich latach znalazły się również specjalne i zmodernizowane narzędzia zorientowane na pomoc krajom najbardziej potrzebującym, a przez to najbardziej narażonym na dotkliwe skutki globalnego kryzysu finansowego. Specyfika tych instrumentów wynika przede wszystkim z ich preferencyjnego charakteru wyrażającego się brakiem kosztów dla pożyczkobiorcy. Do tego zbioru MFV zalicza obecnie Rozszerzone Udogodnienia Kredytowe (ECF), specjalne promesy kredytowe (SCF) i instrument szybkiego wsparcia kredytowego (RCF)⁶. Warto w tym miejscu dodać, iż wymienione formy wsparcia preferencyjnego – ECF, SCF i RCF – funkcjonują w ramach szerszego specjalnego mechanizmu finansowego MFV adresowanego do najuboższych państw (ang. *Poverty Reduction and Growth Trust*, PRGT), zastępującego wcześniej wykorzystywane rozwiązanie (ang. *Poverty Reduction Growth Facility*, PRGF).

Analizując w tym kontekście ponownie dane zawarte w przywołanej wcześniej tabeli 1, można zauważyć, iż MFV najczęściej wykorzystywał w czasie globalnego kryzysu od dawna stosowane instrumenty wsparcia w formie SBA (22 przypadki) i EFF (7 przypadków) oraz nowy instrument ECF (10 przypadków); natomiast pozostałe narzędzia – SCF (4 przypadki), FCL (3 przypadki), PLL (2 przypadki) i ESF (1 przypadek) – stosowane były w bardzo ograniczonym zakresie. W ujęciu wartościowym największa realna pomoc instytucji – ponad 40% całej akcji kredytowej w latach 2009–2013⁷ – była jednak dystrybuowana w ramach EFF (z wyłączeniem

⁶ P. Gąsiorowski (red.) et al., *Międzynarodowy Fundusz Walutowy w reakcji na światowy kryzys finansowy i gospodarczy*, Raport prezentowany podczas seminarium w dniu 20.11.2012 r. w cyklu „Seminarium Instytutu Ekonomicznego NBP”, <http://www.nbp.gov.pl/>.

⁷ IMF, *IMF Lending Arrangements as of August 31, 2013*, www.imf.org, 25.09.2013.

FCL z uwagi na specyfikę tego instrumentu). Nie zmienia to jednak faktu, iż MFW w ostatnich kilku latach dysponował licznymi narzędziami finansowanymi (z czego 6 instrumentów powstało już po 2009 r.) dostosowanymi relatywnie dobrze do wyzwań kreowanych przez globalny kryzys finansowy. Jednocześnie jednak kluczowym zagadnieniem jest w powyższym świetle kwestia warunków uzyskania pomocy finansowej instytucji.

3. Warunkowość pomocy finansowej MFW a globalny kryzys finansowy

Warunkowość wsparcia pożyczkowego MFW (ang. *conditionality*) jest jego immanentnym atrybutem, określającym formalnie kryteria uzyskania i utrzymania wsparcia finansowego organizacji przez beneficjentów. Jednocześnie ma związek z programami naprawczymi i stabilizacyjnymi (ang. *IMF Supported Programs*) finansowanymi przez MFW w krajach wymagających wsparcia oraz doбором właściwego instrumentu kredytowego. Ponadto stosowanie warunkowości w strategiach sanacyjnych instytucji w założeniach powinno zobowiązywać odbiorców pomocy do implementacji określonych działań (stabilizacyjnych i reformatorskich), a także zabezpieczać możliwości przyszłej spłaty zobowiązań wobec Funduszu (a zatem wobec innych krajów członkowskich organizacji)⁸.

Warunkowość pomocy finansowej MFW jest stosowana przez przedmiotową instytucję niemal od początku jej funkcjonowania. Niemniej jednak wykorzystywane kryteria przyznania i utrzymania wsparcia pożyczkowego przez beneficjentów, w tym zwłaszcza kryteria tzw. warunkowości strukturalnej, były przedmiotem ostrej krytyki po epizodach kryzysowych w drugiej połowie lat 90. XX w. i na początku nowego milenium. Ponadto formułowane trudne warunki dostępu do zasobów organizacji przyczyniły się ostatecznie do spadku zainteresowania jej pomocą w latach 2003–2007. Oponenti MFW kontestowali wówczas m.in. nadmiernie rozbudowany zestaw warunków uzyskania i utrzymania pomocy (szczególnie w przypadkach kryzysowych, wymagających szybkiego wsparcia), niejasne w pełni kryteria operacyjne jej otrzymania oraz związane z tym długotrwałe procedury weryfikacyjne. Częściowe potwierdzenie tych zarzutów można było potem odnaleźć w specjalnym raporcie IEO z 2007 r. poświęconym warunkowości MFW, który stwierdzał, że stosowane kryteria

⁸ M. Wróblewski, *Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy wobec kryzysów walutowych*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009.

były nadmiernie szczegółowe, zbyt liczne i często pozbawione pełnego uzasadnienia merytorycznego⁹.

Należy w tym miejscu zauważyć, iż Fundusz – z uwagi właśnie na liczne krytyczne oceny – od 2000 r. deklarował podjęcie zdecydowanych prób zreformowania i optymalizacji stosowanych zasad wsparcia finansowego wobec beneficjentów pomocy (ang. *streamlining initiative*). W pakiecie nowych wytycznych (ang. *Conditionality Guidelines*¹⁰) przyjętym już w 2002 r. przez Radę Wykonawczą MFW zarysowano najważniejsze zmiany w odniesieniu do warunkowości, stanowiące podstawę do głębszej reformy stosowanych warunków przyznania pomocy. W praktyce jednak wdrażanie działań reformatorskich w zakresie warunkowości realizowane było bardzo powoli i selektywnie. IEO we wspomnianym powyżej raporcie zauważył tylko stopniowe „powracanie” MFW w konstrukcji warunków pomocy finansowej do jego zasadniczych kompetencji odnoszących się do stabilizacji makroekonomicznej i finansowej krajów członkowskich, redukując jednocześnie kryteria wykraczające poza te obszary. Bird jednak trafnie zauważa, iż dopiero od 2008 r. można obserwować bardziej aktywne podejście instytucji do implementacji nowych zasad warunkowości, zwłaszcza wobec najbiedniejszych krajów (ang. *low-income countries*, LIC), co było niewątpliwie następstwem wyzwań kreowanych przez globalny kryzys finansowy i wcześniejszych kryzysowych doświadczeń organizacji¹¹.

Warto więc odnotować, że w ostatnich czterech latach MFW przeprowadził dwukrotnie przeglądy stosowanych zasad warunkowości. W 2009 r. instytucja zaproponowała modernizację instrumentów w ramach najważniejszego źródła finansowania operacji pożyczkowych, jakim jest nadal Rachunek zasobów ogólnych (ang. *General Resources Account*, GRA), i zwiększyła jego wydolność finansową (od 2009 r. MFW, po ustaleniu G-20, dysonował aktywami na poziomie 750 mld USD)¹². Za kluczową zmianę można tutaj uznać przede wszystkim zaprzestanie we wszystkich programach, także wobec krajów LIC, stosowania warunkowości strukturalnej w ramach tzw. *Performance Criteria* (PC)¹³, natomiast utrzymano je tylko w wymiarze

⁹ IEO, *Evaluation Report: Structural Conditionality in IMF-Supported Programs*, Washington 2007, www.ieo-imf.org.

¹⁰ IMF, *Guidelines on Conditionality*, Legal and Policy Development and Review Departments, 2002, <http://www.imf.org/external/np/pdr/cond/2002/eng/guid/092302.pdf>.

¹¹ G. Bird, *Reforming IMF Conditionality, From „Streamlining” to „Major Overhaul”*, „World Economics”, Vol. 10, No. 3, July–September 2009.

¹² M. Wróblewski, *Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy wobec kryzysów finansowych*, w: *Kompendium wiedzy o organizacjach międzynarodowych*, red. E. Łązniewska, P. Deszczyński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

¹³ MFW w ramach PC wyróżniał kryteria ilościowe (ang. *Quantitative PCs*) i strukturalne (ang. *Structural PCs*). Ilościowe PCs odnosiły się głównie do konieczności osiągnięcia konkretnych zmian w sferze makroekonomicznej, natomiast strukturalne PCs wymuszały konieczność wprowadzania zmian strukturalnych w gospodarkach krajów pożyczkobiorców.

ilościowym. Formalnie zatem kryteria strukturalne nie występują już w programach pomocowych MFW, chociaż pewne zalecenia reformatorskie w tym zakresie mogą być ich częścią, koncentrując się jednak przede wszystkim na sferze fiskalnej, w tym zwłaszcza na zwiększeniu efektywności zarządzania wydatkami sektora publicznego, a także na działaniach pobudzających wzrost gospodarczy¹⁴. Ponadto MFW w swoich nowych procedurach pożyczkowych koncentrował się bardziej na warunkowości *ex ante* (a nie jak wcześniej na tradycyjnej warunkowości *ex post*)¹⁵.

Zmiany kryzysowe w zakresie finansowania wyrażały się również poprzez rezygnację ze stosowania wybranych instrumentów (SRF – *Supplemental Reserve Facility*, CFF – *Compensatory Financing Facility*, SLF – *Short Term Liquidity Facility*), pozostawiając jednak SBA i EFF. Należy jednak dodać, iż w przypadku SBA nastąpiła jego znacząca modernizacja w 2009 r. (wdrożono większą elastyczność oferowanej pomocy), natomiast EFF utrzymano bez zmian. Co ciekawe, MFW zrezygnował całkowicie z warunkowości *ex post* w przypadku instrumentu FCL, chociaż z założenia mechanizm ten jest traktowany jako specyficzna forma zabezpieczenia prewencyjnego (adresatami są kraje o generalnie zdrowych fundamentach makroekonomicznych). Wprowadzono również PLL jako instrument nagłego krótkookresowego wsparcia płynności.

Należy również zauważyć, iż znaczące zmiany w warunkowości pomocy finansowej MFW wprowadził wobec najuboższych krajów, narażonych potencjalnie najbardziej dotkliwie na negatywne skutki oddziaływania różnego rodzaju szoków zewnętrznych (w tym także globalnego kryzysu finansowego). Wsparcie finansowe dostępne dla LIC uległo zwiększeniu (PRGT – wzrost aktywów do 17 mld USD w latach 2009–2014) i zostało zdecydowanie uelastycznione i rozszerzone o trzy nowe instrumenty (ECF – średniookresowa pomoc dla problemów w bilansie płatniczym, SCF – krótkoterminowa pomoc dla problemów w bilansie płatniczym, RCF – szybkie reagowanie z minimalnym zestawem warunkowości dla problemów bilansu płatniczego). MFW wykreował także instrument niefinansowy (ang. *Policy Support Instrument*, PSI), umożliwiając relatywnie łatwy dostęp do zasobów finansowych w ramach SCF i RCF. Wszystkie te działania w intencji instytucji mają się koncentrować na kreowaniu bardziej sprzyjających warunków uzyskania pomocy przez kraje LIC, szczególnie w odniesieniu do wsparcia krótkoterminowego i kryzysowego, a jednocześnie redukującego problemy ubóstwa¹⁶.

¹⁴ IMF, *IMF's Response to the Global Economic Crisis*, A Factsheet, www.imf.org, 10.09.2013.

¹⁵ IMF, 2009. *GRA Lending Toolkit and Conditionality: Reform Proposals*, Finance, Legal, and Strategy, Policy and Review Departments, <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/031309a.pdf>, 15.09.2013.

¹⁶ IMF, *A New Architecture of Facilities for Low-Income Countries*, Strategy, Policy, and Review Department, Finance Department and Legal Department, 2009, www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/062609.pdf.

Programy pomocowe MFW kierowane do wskazanej grupy państw uzyskały zakres merytoryczny bardziej preferencyjny i adekwatny do specyfiki tych podmiotów. Przede wszystkim antycypowały w zdecydowanie większym stopniu wpływ negatywnych przesłanek zewnętrznych (np. wzrost cen paliw czy żywności na rynkach światowych) na osiągnięcie uzgodnionych rezultatów w strategiach stabilizacyjnych i sanacyjnych. Z tego względu zakładane warunki ilościowe były odpowiednio modyfikowane (podnoszone lub obniżane) w odniesieniu do polityki monetarnej, a także akceptowały wyższe poziomy deficytu na rachunku obrotów bieżących. Podobnie bardziej elastyczne podejście było widoczne w sferze fiskalnej, czego wyrazem stawała się akceptacja wyższych poziomów deficytów budżetowego i finansów publicznych. Jak prezentuje MFW, większość programów pomocowych dla LIC w latach 2007–2009 (2/3 wszystkich strategii) postulowała liberalizację polityki fiskalnej i wzrost wydatków publicznych. Rezultatem tego rodzaju nastawienia instytucji było również uwzględnienie w szerszym zakresie aniżeli wcześniej kwestii społecznych i socjalnych. Nowe programy postulowały zwiększanie wydatków szczególnie na ochronę socjalną najuboższych, co można było obserwować w ich konstrukcji wewnętrznej¹⁷.

Znamienne, iż ogólny spadek liczby warunków w programach pomocowych poprawił skuteczność ich implementacji (w latach 2001–2004 średnio tylko 15% warunków było wypełnianych przez beneficjentów, natomiast obecnie nawet 86%)¹⁸. Należy jednak do tych danych podchodzić z naturalną ostrożnością, pamiętając, iż 85% pomocy kryzysowej było jak dotąd skierowane do krajów europejskich, w tym strefy euro, a więc relatywnie zasobnych i lepiej zorganizowanych aniżeli większość krajów najuboższych. Generalnie jednak wydaje się, iż efektywność pomocy wzrosła w wyniku wdrożenia szeregu zmian merytorycznych i operacyjnych w warunkowości i konstrukcji programów instytucji. W ten sposób możliwe stało się również zwiększenie dostępności zasobów MFW dla krajów doświadczających załamania i poprawa szybkości reakcji instytucji na obserwowane zjawiska kryzysowe.

Zakończenie

Globalny kryzys finansowy stał się wyraźnie katalizatorem poważnych zmian w odniesieniu do aktywności pożyczkowej MFW. Przeobrażeniu uległa zarówno paleta instrumentów kredytowych instytucji i związana z nimi warunkowość wsparcia finansowego, jak i konstrukcja programów pomocowych. Wydaje się, iż podjęte w tym

¹⁷ IMF, *IMF Factsheet: The IMF's Role in Helping Protect the Most Vulnerable in the Global Crisis*, www.imf.org, 20.09.2013.

¹⁸ IMF, *2011 Review of Conditionality, Background Paper 3: Outcomes of Fund Supported Programs*, Strategy, Policy and Review Department, 2012.

zakresie inicjatywy pozwoliły na bardziej adekwatną reakcję instytucji, w tym szerszą akcję kredytową, i lepsze dostosowanie pomocy do indywidualnych przypadków. Jak podkreśla Joyce, paradoksalnie globalny kryzys finansowy stał się początkiem swoistego odrodzenia i restauracji MFW, jawiącej się dzisiaj jako skuteczny strażnik globalnego dobra publicznego, jakim jest międzynarodowa stabilność finansowa¹⁹. Transformacja działalności MFW wynikała jednak także z szerszych reform wewnętrznych organizacji, będących reakcją na poważną krytykę kierowaną pod jej adresem przez różne środowiska od początku nowego milenium oraz wcześniejszych doświadczeń związanych z kryzysami finansowymi. Warto również podkreślić, iż przeprowadzone reformy wewnętrzne MFW nie wyczerpują katalogu wszystkich postulowanych zmian. Także w zakresie warunkowości i konstrukcji programów instytucja zauważa konieczność m.in. dalszej koncentracji kryteriów wsparcia, szerszego uwzględniania kwestii społecznych, poprawy diagnostyki ryzyka w strategiach pomocowych, wzmocnienia transparentności programów i poprawy współpracy w tym zakresie z innymi instytucjami.

Literatura cytowana

- Bird G., *Reforming IMF Conditionality, From „Streamlining” to „Major Overhaul”*, „World Economics”, Vol. 10, No 3, July–September 2009.
- Gąsiorowski P., (red. naukowy) et al., *Międzynarodowy Fundusz Walutowy w reakcji na światowy kryzys finansowy i gospodarczy*, Raport prezentowany podczas seminarium w dniu 20.11.2012 r. w cyklu „Seminaria Instytutu Ekonomicznego NBP”, <http://www.nbp.gov.pl/>.
- IEO, *Evaluation Report: Structural Conditionality in IMF-Supported Programs*, Washington 2007.
- IEO, *The Role of the IMF as Trusted Advisor*, Washington 2013.
- IMF, *2011 Review of Conditionality*, Background Paper 3: Outcomes of Fund Supported Programs, Strategy, Policy and Review Department, 2012.
- IMF, *A New Architecture of Facilities for Low-Income Countries*, Strategy, Policy, and Review Department, Finance Department and Legal Department, 2009, www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/062609.pdf.
- IMF, *Articles of Agreements of the International Monetary Fund*, www.imf.org.
- IMF, *Crisis Assessment, IMF Survey. Online Magazine*, April 15, 2011, www.imf.org.
- IMF, *General Resources Account*, www.imf.org.

¹⁹ Joyce J.P., *The IMF and Global Financial Crisis. Phoenix rising?*, Cambridge University Press, 2013.

- IMF, *GRA Lending Toolkit and Conditionality: Reform Proposals*, Finance, Legal, and Strategy, Policy and Review Departments, 2009, <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/031309a.pdf>.
- IMF, *Guidelines on Conditionality*, Legal and Policy Development and Review Departments, 2002, <http://www.imf.org/external/np/pdr/cond/2002/eng/guid/092302.pdf>.
- IMF, *IMF Annual Report 2012: Working Together to Support Global Recovery*, Washington 2012.
- IMF, *IMF Lending Arrangements as of August 31, 2013*, www.imf.org.
- IMF, *IMF Members' Financial Data by Country*, www.imf.org.
- IMF, *IMF's Response to the Global Economic Crisis*, A Factsheet: 10.09.2013, www.imf.org.
- IMF, *The IMF's Role in Helping Protect the Most Vulnerable in the Global Crisis*, A Factsheet: 10.09.2013, www.imf.org.
- IMF, *Total IMF Credit Outstanding for All Members from 1984–2013*, www.imf.org.
- Joyce J.P., *The IMF and Global Financial Crisis. Phoenix Rising?*, Cambridge University Press, 2013.
- Wróblewski M., *Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy wobec kryzysów walutowych*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009.
- Wróblewski M., *Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy wobec kryzysów finansowych*, w: *Kompendium wiedzy o organizacjach międzynarodowych*, red. E. Łązniewska, P. Deszczyński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

IMF and The Global Financial Crisis – New Dimensions of The Financial and Programing Support

Abstract

The main objective of this paper is to outline the most important aspects of the IMF's lending activity during the global financial crisis (2008–2013) as well as to analyze the changes in the substance of the IMF *Supported Programs* with the evolution of the conditionality of such support. Presented issues are based in methodological dimension primarily on the critical evaluation of the IMF source documents (and other relevant institutions), as well as on analysis of the financial data of the Fund's operations. Executed analyses show that in recent years the IMF has implemented a number of significant reforms in the specified dimension of its operation.

Keywords: budget deficit IMF, conditionality, current account balance, economic crisis, financial instruments, IMF, IMF supported programs

Nelly Daszkiewicz

Politechnika Gdańska

Przedsiębiorczość międzynarodowa jako nowy obszar badań w teorii internacjonalizacji¹

Streszczenie

Pomimo iż przedsiębiorczość międzynarodowa (*international entrepreneurship*) pojawiła się w literaturze przedmiotu w końcu lat 80. XX w., to jej intensywny rozwój rozpoczął się prawie dekadę później, tj. od połowy lat 90. XX w. i trwa do dzisiaj. Obecnie szkoła przedsiębiorczości międzynarodowej rozwija się na pograniczu przedsiębiorczości i biznesu międzynarodowego oraz teorii internacjonalizacji. W niniejszym opracowaniu omówiono szkołę przedsiębiorczości międzynarodowej jako jednego z obszarów teorii internacjonalizacji, przedstawiono typologię modeli umiędzynarodowienia w nurcie przedsiębiorczości międzynarodowej i przybliżono wybrane konceptualizacje teoretyczne.

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP), przedsiębiorczość międzynarodowa, umiędzynarodowienie

¹ Opracowanie powstało w ramach projektu badawczego OPUS pt. „Zachowania polskich przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji w świetle szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej”, który został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki, przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2012/07/B/HS4/0070.

Wstęp

Początki przedsiębiorczości międzynarodowej (*international entrepreneurship*) sięgają końca lat 80. XX w. Jednak o wyodrębnieniu nowego obszaru badań i intensywnym rozwoju tzw. szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej można mówić dopiero od połowy lat 90. XX w.² Obecnie szkoła przedsiębiorczości międzynarodowej rozwija się na pograniczu przedsiębiorczości i biznesu międzynarodowego oraz teorii internacjonalizacji. Dodatkowo w warunkach globalizacji i postępujących procesów internacjonalizacji przedsiębiorstw skrzyżowanie internacjonalizacji i przedsiębiorczości nabiera coraz większego znaczenia.

Cele niniejszego opracowania obejmują:

- 1) omówienie szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej jako jednego z obszarów teorii internacjonalizacji,
- 2) przedstawienie typologii modeli umiędzynarodowienia w nurcie przedsiębiorczości międzynarodowej oraz
- 3) przybliżenie wybranych konceptualizacji teoretycznych.

Opracowanie rozpoczyna się od syntetycznego przedstawienia teorii przedsiębiorczości i internacjonalizacji przedsiębiorstw, aby następnie skupić się na przedsiębiorczości międzynarodowej jako nowym obszarze badań w teorii internacjonalizacji.

1. Przedsiębiorczość i przedsiębiorca

Pomimo iż dywagacje na temat przedsiębiorczości i przedsiębiorcy sięgają czasów J.B. Saya i zostały wyczerpująco opisane w literaturze przedmiotu, to kompleksowa i jednolita teoria przedsiębiorczości dotychczas nie powstała. Przedsiębiorczość jest bowiem zjawiskiem złożonym i interdyscyplinarnym, a w literaturze przedmiotu można znaleźć wiele jej typologii. W najbardziej uproszczonym podejściu przedsiębiorczość traktuje się dwuwymiarowo – jako cechę i postawę oraz jako proces. Jednak pomimo różnic w postrzeganiu przedsiębiorczości współczesne badania naukowe wywodzą się z trzech głównych nurtów, tj. J. Schumpetera, F. Knighta i szkoły austriackiej.

Za przełomowy moment w rozwoju teorii przedsiębiorczości uznawana jest powszechnie książka *Teoria rozwoju gospodarczego* J. Schumpetera, który uważa,

² Zob.: K. Wach, *Familiness and Born Globals: Rapid Internationalisation among Polish Family Firms*, „Journal of Intercultural Management” 2014, Vol. 6, No. 4.

że przedsiębiorcy są obdarzeni duchem kreatywnej destrukcji, tzn. burzą to, co nieefektywne i przestarzałe, i uruchamiają to, co twórcze i nowe. Stąd też przedsiębiorcy są siłą sprawczą rozwoju gospodarczego³.

F. Knight wprowadził rozróżnienie między ryzykiem i niepewnością. Poziom ryzyka można określić miarą prawdopodobieństwa i można je ubezpieczyć, natomiast w przypadku niepewności nie jest to możliwe; zysk powstaje dopiero wówczas, gdy podjęte zostaną działania obciążone niepewnością.

Natomiast szkoła austriacka została oparta na poglądach L. Misesa i I. Kirznera. Według tych badaczy przedsiębiorca jest outsiderem dostrzegającym i wykorzystującym możliwości osiągnięcia zysku. Naukowcy skrytykowali główny nurt mikroekonomii, który opisuje działania przedsiębiorstw w warunkach konkurencji doskonałej. Szkoła austriacka nie akceptuje założenia o niedoskonałej informacji o rynku. Zakłada natomiast istnienie czystej ignorancji – stąd też proces rynkowy odbywa się poprzez odkrycie przedsiębiorcze, które przesuwają granice niewiedzy i zbliżają rynek do stanu równowagi (choć nie gwarantuje jej osiągnięcia). Przedsiębiorca jest zatem postrzegany jako specyficzna kategoria podmiotu ekonomicznego⁴.

Późniejsze próby definiowania przedsiębiorcy i przedsiębiorczości nawiązują na ogół do powyższego dorobku. Wielokrotnie też ekonomiści próbowali łączyć poszczególne elementy wybranych definicji. Jednak mimo braku jednolitej teorii przedsiębiorczości badacze są na ogół zgodni, że przedsiębiorczość i przedsiębiorca przyczyniają się do wzrostu i rozwoju gospodarczego⁵.

2. Typologia teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw

W literaturze przedmiotu spotykamy różne kryteria klasyfikacji teorii i modeli internacjonalizacji⁶, a podejście badaczy do internacjonalizacji zmieniało się w odpowiedzi na zmiany zachodzące w gospodarkach światowych⁷. Internacjonalizacja jako temat badawczy aż do lat 70. XX w. dotyczyła przede wszystkim korporacji transnarodowych i dużych przedsiębiorstw. Takie podejście wynikało z istnienia

³ F. Bławat, *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, GTN, Gdańsk, 2003, s. 19.

⁴ A. Gaweł, *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań, 2007, s. 17–18.

⁵ *Ibidem*, s. 13–30.

⁶ Por. N. Daszkiewicz, K. Wach, *Internationalization of SMEs: Context, Models and Implementation*, Gdańsk University of Technology Publishers, Gdańsk 2012, s. 63–103.

⁷ N. Daszkiewicz, K. Wach, *Motives for Going International and Entry Modes of Family Firms in Poland*, „Journal of Intercultural Management” 2014, Vol. 6, No. 2.

barier w handlu aż do lat 90. XX w. Ich przełamywanie wymagało odpowiednich zasobów kapitałowych i ludzkich oraz wiedzy i umiejętności z reguły niedostępnych dla mniejszych firm (należących do sektora MSP). Początkowo teorie internacjonalizacji przedsiębiorstw były rozwijane w nurcie teorii handlu zagranicznego, do których należą klasyczne teorie mikro- i makroekonomiczne, z których najstarsza, teoria kosztów absolutnych A. Smitha, powstała w 1776 r.⁸

Kolejna grupa teorii rozwinęła się w nurcie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych (np. teoria monopolistycznej przewagi przedsiębiorstwa S. Hymera i Ch. Kindleberga, teoria lokalizacji, teoria internalizacji, paradygmat eklektyczny J.M. Dunninga (teoria OLI)). Rozwój powyższych teorii wynikał z rosnącej roli korporacji i ich ekspansji na zagraniczne rynki w latach 70. XX w.

Natomiast pierwsze teorie internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw pojawiły się dopiero w połowie lat 70. XX w. Początkowo stanowiły adaptację ogólnych teorii internacjonalizacji, później nastąpił ich dynamiczny rozwój, który trwa do dzisiaj. W polskiej literaturze ich gruntownego przeglądu wraz z analizą klasyfikacji dokonał K. Wach (zob. tabela 1).

Tabela 1. Zestawienie głównych współczesnych teorii internacjonalizacji MSP

Podjęcia	Modele	Przedstawiciele
podejście etapowe	model uppsalski	J. Johanson i F. Wiedersheim-Paul (1975), J. Johanson i J.E. Vahlne (1977)
	modele innowacyjne	W.J. Bilkey, G. Tesar (1977), S.T. Cavusgil (1980), S.D. Reid (1981), L.H. Wortzel, H.V. Wortzel (1981), M.R. Czinkota (1982), J.S. Lim, T.W. Sharkey, K.I. Kim (1991), R. Rei, T.R. Rao, G.M. Naidu (1992)
	modele fińskie	R. Lupstarinen (1985), J. Larimo (1985), R. Lusterinen i H. Hellman (1993)
	modele hybrydowe	K. Yoshihar (1978), R. Swedenborg (1982), M. Juul i P. Waters (1987)
podejście zasobowe	modele zasobowe, modele kompetencyjne, modele zasobowo-kompetencyjne	P. Westhead, M. Wright i D. Ucbasaran (2001), O.N. Toulan (2002)
podejście sieciowe	teorie sieciowej internacjonalizacji	J. Johanson, L.G. Mattsson (1988), H. Håkanson i J. Johanson (1992), J. Johanson i F. Wiedersheim-Paul (2009)

⁸ N. Daszkiewicz, *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, SPG, Gdańsk, 2004, s. 33.

Podjęcia	Modele	Przedstawiciele
podejście szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej	ogólne modele przedsiębiorczości międzynarodowej	M. Ruzzier, R.D. Hisrich i B. Antonic (2006), H. Etemad (2004), R. Schweizer, J.-E. Vahlne i J. Johanson (2010)
	model międzynarodowych nowych przedsięwzięć (INV)	P.P. McDougall i B.M. Oviatt (1994)
	model urodzonych globalistów (<i>born global</i>)	G.A. Knight, T.K. Madsen i P. Servias (2004), R. McNaughton i J. Bell (2004)
	modele przyspieszonej internacjonalizacji	I. Kalinic, C.Forza (2011), N. Hashai, T. Almor (2004)
podejście zarządczo-strategiczne	modele podejścia strategicznego	J. Bell, D. Crick, S. Young (2004), B. Hagen, A. Zucchella, P. Cerchiello, N. De Giovanni (2012)
	modele decyzyjne	R. Schweizer (2011)
	modele organizacyjne	S. Andersson i H. Florén (2008)
podejście protoholistyczne (konceptje zintegrowane)	modele ogólne	R. Flecher (2001), J. Bell, S. McNaughton, S. Young, D. Crick (2003), H. Etemad (2004)
	modele oparte na wiedzy	K. Mejri, K. Umemoto (2010)
podejścia alternatywne	alternatywne teorie internacjonalizacji	K. Liuhto (2001), P.A. Havens (1994)

Źródło: K. Wach, *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw. Rozwój przez umiędzynarodowienie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2012, s. 99.

Natomiast typologię teorii umiędzynarodowienia przedsiębiorstw z perspektywy szkoły biznesu międzynarodowego zaproponował B. Mtigwe⁹. Badacz ten przyjął założenie o istnieniu poziomu krzyżowania wpływu (*cross-influence*) pomiędzy różnymi ramami teoretycznymi, które czasami trudno jednoznacznie zaklasyfikować. B. Mtigwe podzielił modele rozwijane w biznesie międzynarodowym na cztery grupy: teorie klasyczne, wczesne teorie niedoskonałości rynku, późne teorie niedoskonałości rynku, teorie internacjonalizacji (zob. rysunek 1). Warto zauważyć, że teoria przedsiębiorczości międzynarodowej (PM) pojawiła się najpóźniej w obrębie teorii internacjonalizacji¹⁰.

⁹ B. Mtigwe, *Theoretical Milestones in International Business: The Journey to International Entrepreneurship Theory*, „Journal of International Entrepreneurship” 2006, Vol. 4, No. 1, s. 7.

¹⁰ N. Daszkiewicz, K. Wach, *Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s. 88–89.

3. Przedsiębiorczość międzynarodowa

Jak podkreśla K. Wach, przedsiębiorczość międzynarodową należy traktować dychotomicznie¹¹:

- 1) Po pierwsze, jako obszar badawczy w obrębie teorii przedsiębiorczości, i w tym sensie można ją postrzegać jako autonomiczny obszar badań. Natomiast w szerokim znaczeniu przedsiębiorczość międzynarodowa obejmuje co najmniej dwa odmienne obszary badawcze:
 - proces twórczego dostrzegania i wykorzystywania okazji rynkowych na rynkach zagranicznych (ten obszar badawczy jest tożsamy z tradycyjnym podejściem do przedsiębiorczości), jednak szczególną rolę w procesie internacjonalizacji przypisuje się właśnie przedsiębiorcy,
 - międzynarodowe analizy i badania porównawcze w zakresie przedsiębiorczości i w tym sensie ten obszar badawczy jest tożsamy z tradycyjną komparatystką międzynarodową, a przedsiębiorczość jest głównym przedmiotem badań porównawczych.
- 2) Po drugie, w wąskim znaczeniu, przedsiębiorczość międzynarodową można traktować jako jedno z podejść badawczych do zagadnień internacjonalizacji przedsiębiorstw.

W ramach takiego podejścia do przedsiębiorczości międzynarodowej S.A. Zahra¹², wyróżnia cztery nurty wyjaśniające internacjonalizację przedsiębiorstw:

- międzynarodowe nowe przedsięwzięcia (*International New Venture, INV*) – twórcami teorii INV są B.M. Oviatt i P.P. McDougall¹³, według których INV to „organizacje biznesowe, które od powstania (*inception*) dążą do uzyskania znaczącej przewagi konkurencyjnej, wykorzystując do tego zasoby i sprzedaż w wielu krajach”. Koncepcja INV jest uważana za przełomową i *de facto* stworzyła podstawy do powstania i rozwoju szkoły PM¹⁴,
- modele natychmiastowej internacjonalizacji *Born Global (BG)* – model „urodzonych globalistów” to podgrupa modeli natychmiastowej internacjonalizacji. „BG to firma posiadająca produkty o globalnym potencjale rynkowym. Co więcej,

¹¹ K. Wach, *Przedsiębiorczość międzynarodowa jako nowy kierunek badań w obrębie teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa*, w: *Tradycyjne i nowe kierunki rozwoju handlu międzynarodowego*, red. S. Wydymus, M. Maciejewski, CeDeWu, Warszawa 2014, s. 434.

¹² S.A. Zahra, *A Theory of International New Ventures: A Decade of Research*, „Journal of International Business Studies” 2005, Vol. 36, No. 1, s. 21.

¹³ B.M. Oviatt, P.P. McDougall, *Towards a Theory of International New Ventures* (2004 Decade Award Winning Article), „Journal of International Business Studies” 1994, Vol. 36, No. 1, s. 49.

¹⁴ K. Wach, *Europeizacja...*, op.cit., s. 116.

może ona łączyć ten potencjał z możliwościami przedsiębiorczymi (*entrepreneurial capability*) w celu poszukiwania metod przyspieszonej internacjonalizacji (*accelerated internationalization*)¹⁵,

- modele przyspieszonej internacjonalizacji (*accelerated internationalization*) – modele opisujące tradycyjne firmy, których tempo internacjonalizacji jest wysokie¹⁶,
- ogólne modele przedsiębiorczości międzynarodowej (IE).

Natomiast M.V. Jones, N. Coviello, Y.K. Tang¹⁷ wyróżniają w obrębie przedsiębiorczości międzynarodowej trzy równoległe rozwijane nurty badawcze¹⁸:

- internacjonalizacja przedsiębiorstw w sposób przedsiębiorczy (*entrepreneurial internationalization*),
- międzynarodowe porównania przedsiębiorczości (w wymiarze ekonomicznym i pozaekonomicznym, np. kultura przedsiębiorczości),
- międzynarodowe porównania internacjonalizacji przedsiębiorstw prowadzonych w sposób przedsiębiorczy.

Poniżej przedstawiono wybrane definicje PM ukazujące ewolucję poglądów na przedsiębiorczość międzynarodową¹⁹. Warto zwrócić uwagę, iż większość z nich jest autorstwa P.P. McDougall i B.M. Oviatta²⁰.

- 1) P.P. McDougall (1989): „przedsiębiorczość międzynarodowa została zdefiniowana jako rozwój nowych przedsięwzięć lub *start-ups*, które od powstania angażują się w biznes międzynarodowy, postrzegają swoją działalność jako międzynarodową od najwcześniejszych stadiów funkcjonowania firmy”²¹.
- 2) B.M. Oviatt i P.P. McDougal (1994): „organizacja, która od początku swojego istnienia stara się pozyskać znaczącą przewagę konkurencyjną w skutek wykorzystania zasobów oraz sprzedaży w wielu krajach”²².

¹⁵ M. Gabrielsson, V.H.M., Kirpalani, P. Dimitratos, C.A. Solberg & A. Zucchella, *Born Globals: Propositions to Help Advance the Theory*, „International Business Review” 2008, Vol. 17, No. 4, s. 385.

¹⁶ K. Wach, *Europeizacja...*, op.cit., s. 120.

¹⁷ N.V. Jones, N. Coviello, Y.K. Tang, *International Entrepreneurship Research (1989–2009): A Domain Ontology and Thematic Analysis*, „Journal of Business Venturing” 2011, Vol. 26, No. 6, s. 632–659.

¹⁸ Ibidem, s. 633 podano za: K. Wach, *Przedsiębiorczość międzynarodowa...*, op.cit., s. 435.

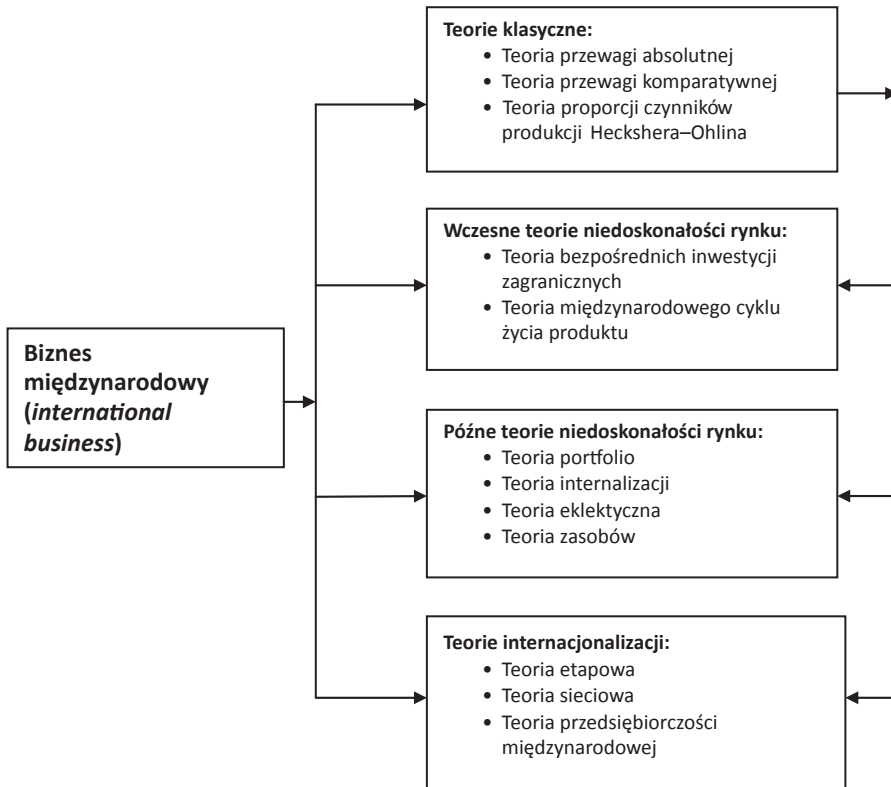
¹⁹ N. Daszkiewicz, *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw rodzinnych z perspektywy przedsiębiorczości międzynarodowej*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 2014, t. XV, z. 7, cz. 1, s. 243–252.

²⁰ S.A. Zahra, G. George, *International Entrepreneurship: the Current Status of the Field and Future Research Agenda*, w: *Strategic Entrepreneurship: Creating a New Mindset*, red. M.A. Hitt, R.D. Ireland, S.M. Camp, D.L. Sexton, Blackwell Publishers, London–Oxford 2002.

²¹ P.P. McDougall, *International Versus Domestic Entrepreneurship: New Venture Strategic Behavior and Industry Structure*, „Journal of Business Venturing” 1989, t. 4, nr 6, s. 389.

²² B.M. Oviatt, P.P. McDougall, *Towards a Theory of International New Ventures*, „Journal of International Business Studies” 1994, Vol. 25, No. 1, s. 46.

Rysunek 1. Typologia teorii umiędzynarodowienia z pespektywy biznesu międzynarodowego



Źródło: B. Mtigwe, *Theoretical Milestones in International Business: The Journey to International Entrepreneurship Theory*, „Journal of International Entrepreneurship” 2006, Vol. 4, No. 1, s. 7.

- 3) R.W. Wright i D.A. Rick (1994): „PM jest działalnością na poziomie firmy (*firm-level activity*), która przekracza granice narodowe i skupia się na relacjach pomiędzy biznesami i otoczeniem międzynarodowym, w którym funkcjonują”²³.
- 4) P.P. McDougall i B.M. Oviatt (2000): „przedsiębiorczość międzynarodowa jest kombinacją zachowań innowacyjnych, proaktywnych i zorientowanych na ponoszenie ryzyka przekraczających granice narodowe, których celem jest tworzenie wartości w organizacji”²⁴.

²³ R.W. Wright, D.A. Rick, *Trends in International Business Research: Twenty-Five Years Later*, „Journal of International Business Studies” 1994, Vol. 25, No. 4, s. 689.

²⁴ P.P. McDougall, B.M. Oviatt, *International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths*, „Academy of Management Journal” 2000, Vol. 43, No. 5, s. 904.

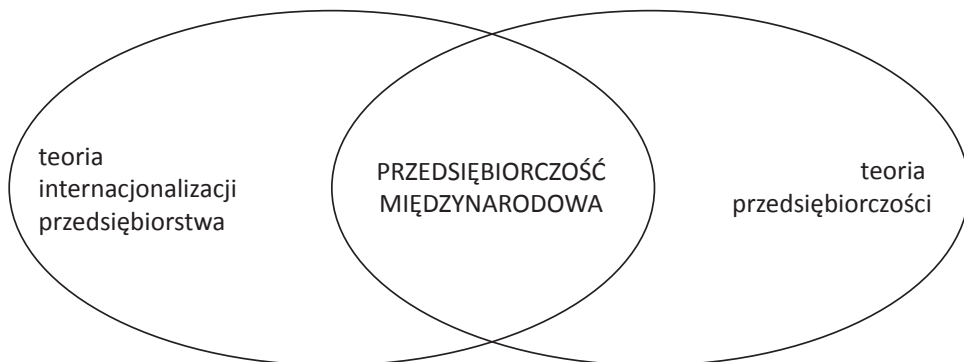
Również obecnie definicja przedsiębiorczości międzynarodowej stale ewoluuje. P.P. McDougall i B.M. Oviatt twierdzą, iż obszar PM jest bardzo bogaty w możliwości i szanse, a stopień jego zakresu nie jest określony²⁵.

Według B. Mtigwe przedsiębiorczość jest wspólnym pojęciem we wszystkich rodzajach działalności międzynarodowej. Stąd też może być samodzielną teorią (*international entrepreneurship may be just such a theory*)²⁶.

Z kolei T. Krasicka twierdzi, iż pomimo rosnącego dorobku PM jest on nadal niejednolity i obejmuje wiele różnych zagadnień, co z kolei prowadzi do wniosku, że PM jako nowy obszar badawczy nie jest w pełni ukształtowany. Ten obszar badań nie zyskał pełnej akceptacji zarówno wśród badaczy przedsiębiorczości, jak i internacjonalizacji (na których skrzyżowaniu się rozwija). Mimo to PM jest już odrębną, choć jeszcze młodą domeną badawczą²⁷.

Zdaniem autorki niniejszego artykułu PM można traktować zarówno jako jedno z podejść badawczych do internacjonalizacji MSP z perspektywy przedsiębiorczej (w tym sensie PM jest częścią składową teorii internacjonalizacji MSP²⁸), jak i nowy obszar badawczy w obrębie teorii przedsiębiorczości, który działa na styku teorii przedsiębiorczości i teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa (analizie podlegają tu mechanizmy przedsiębiorcze z tą różnicą, iż zakres analizy z krajowego zmienia się na międzynarodowy).

Rysunek 2. Przedsiębiorczość międzynarodowa jako obszar badań



Źródło: T. Kraśnicka, *Przedsiębiorczość międzynarodowa jako odrębny obszar badań* (rozdział 1), w: *Przedsiębiorczość międzynarodowa. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. T. Kraśnicka, Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice 2012, s. 13.

²⁵ B.M. Oviatt, P.P. McDougall, *Towards a Theory of International New Ventures* (2004 Decade Award Winning Article), „Journal of International Business Studies” 1994, Vol. 36, No. 1, s. 29–41.

²⁶ B. Mtigwe, *op.cit.*, s. 18.

²⁷ T. Kraśnicka, *Przedsiębiorczość międzynarodowa jako odrębny obszar badań* (rozdział 1), w: *Przedsiębiorczość międzynarodowa. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. T. Kraśnicka, Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice 2012, s. 19.

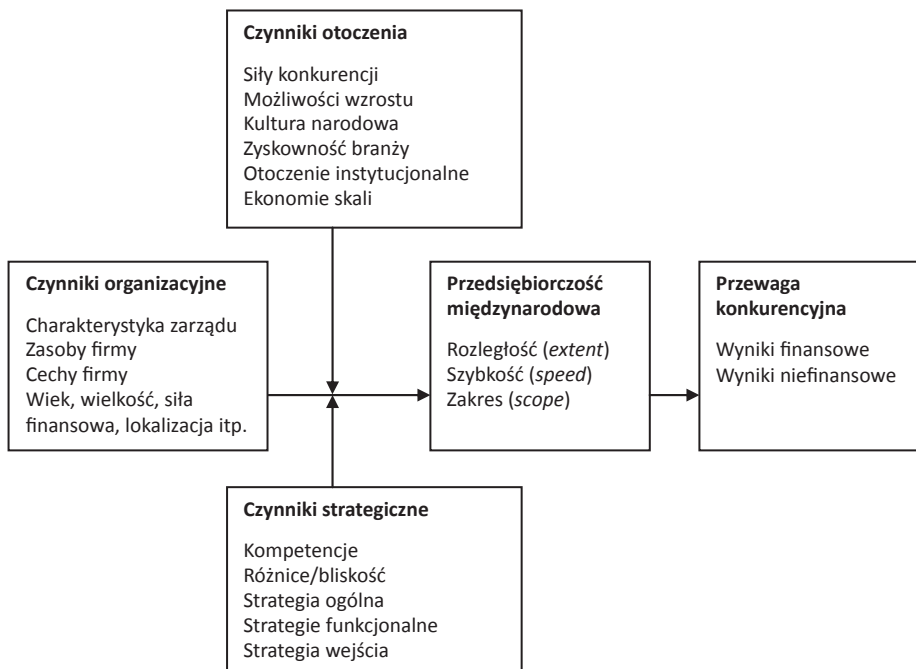
²⁸ K. Wach, *Europeizacja...*, *op.cit.*, s. 112.

4. Zintegrowany model PM S.A. Zahry i G. George'a

W ramach szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej opracowano wiele jej koncepcji i modeli. Jak już wyjaśniono, dotychczasowe badania PM wskazują na potrzebę rozwoju zintegrowanych ram, które mogłyby stanowić podstawę dla budowania i testowania teorii PM w przyszłości. Zintegrowany model PM obejmuje trzy grupy czynników, które zdaniem badaczy wywierają wpływ na PM²⁹ (zob. rysunek 2). Są to czynniki organizacyjne, czynniki otoczenia i czynniki strategiczne. Model podkreśla trzy wymiary PM: rozległość (*extent*) rozumianą jako stopień czy poziom, prędkość (*speed*) i zakres (*scope*). Rozległość oznacza np. liczbę nowych rynków; prędkość wyraża tempo, z jakim firma wchodzi na nowe rynki. Natomiast zakres oznacza zinternacjonalizowany obszar geograficzny.

Należy wyjaśnić, iż wyniki badań przeanalizowane przez autorów dotyczące wpływu powyższych czynników na PM prowadzą do różnych wniosków.

Rysunek 3. Zintegrowany model przedsiębiorczości międzynarodowej



Źródło: S.A. Zahra, G. George, *International Entrepreneurship: the Current Status of the Field and Future Research Agenda*, w: *Strategic Entrepreneurship: Creating a New Mindset*, red. M.A. Hitt, R.D. Ireland, S.M. Camp, D.L. Sexton, Blackwell Publishers, London–Oxford 2002, s. 276.

²⁹ S.A. Zahra, G. George, op.cit.

Zakończenie

W warunkach głębokich zmian, które zaszły w ostatnich dwóch dekadach w gospodarce światowej przedsiębiorstwa stanęły wobec nowych wyzwań. Elastyczność i łatwość adaptacji do zmieniających się warunków gospodarczych to kluczowe atuty przedsiębiorstw, zwłaszcza tych należących do sektora MSP. Jest to szczególnie ważne w czasach spowolnienia gospodarczego i wzrostu globalnej konkurencji. Ciągłe zachodzące procesy internacjonalizacji i globalizacji stanowią zarówno szanse na rozwój, jak i zagrożenia dla MSP. W tej sytuacji coraz więcej przedsiębiorstw szuka swojej szansy na ekspansję i rozwój poprzez internacjonalizację.

Najbardziej znane ujęcia modelowania internacjonalizacji to podejście etapowe, zasobowe i sieciowe. W ostatnich latach na popularności zyskują modele zintegrowane i modele szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej. Z obecnej perspektywy wyraźnie widać, iż skrzyżowanie internacjonalizacji MSP i przedsiębiorczości nabiera coraz większego znaczenia i wyznacza nowe kierunki badań, a PM jest już niewątpliwie samodzielnym obszarem badawczym.

Literatura cytowana

- Bławat F., *Przedsiębiorca w teorii przedsiębiorczości i praktyce małych firm*, GTN, Gdańsk 2003.
- Daszkiewicz N., *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, SPG, Gdańsk 2004.
- Daszkiewicz N., *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw rodzinnych z perspektywy przedsiębiorczości międzynarodowej*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 2014, t. XV, z. 7, cz. 1, s. 243–252.
- Daszkiewicz N., Wach K., *Internationalization of SMEs: Context, Models and Implementation*, Gdańsk University of Technology Publishers, Gdańsk 2012.
- Daszkiewicz N., Wach K., *Motives for Going International and Entry Modes of Family Firms in Poland*, „Journal of Intercultural Management” 2014, Vol. 6, No. 2.
- Gaweł A., *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2007.
- Gabrielsson M., Kirpalani V.H.M., Dimitratos P., Solberg C.A. & Zucchella A., *Born Globals: Propositions to Help Advance the Theory*, „International Business Review” 2008, 17/4, s. 385–401.
- Jones M.V., Coviello N., Tang Y.K., *International Entrepreneurship Research (1989–2009): A Domain Ontology and Thematic Analysis*, „Journal of Business Venturing” 2011, Vol. 26, No. 6.

- Kraśnicka T., *Przedsiębiorczość międzynarodowa jako odrębny obszar badań* (rozdział 1), w: *Przedsiębiorczość międzynarodowa. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. T. Kraśnicka, Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice 2012.
- McDougall P.P., Oviatt B.M., *International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths*, „Academy of Management Journal” 2000, t. 43, nr 5.
- McDougall P.P., *International Versus Domestic Entrepreneurship: New Venture Strategic Behavior and Industry Structure*, „Journal of Business Venturing” 1989, t. 4, nr 6.
- Mtigue B., *Theoretical Milestones in International Business: The Journey to International Entrepreneurship Theory*, „Journal of International Entrepreneurship” 2006, t. 4, nr 1.
- Oviatt B.M., McDougall P.P., *Towards a Theory of International New Ventures* (2004 Decade Award Winning Article), „Journal of International Business Studies” 1994, t. 36, nr 1.
- Oviatt B.M., McDougall P.P., *Towards a Theory of International New Ventures*, „Journal of International Business Studies” 1994, t. 25, nr 1.
- Wach K., *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw: rozwój przez umiędzynarodowienie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Wach K., *Familiness and Born Globals: Rapid Internationalisation among Polish Family Firms*, „Journal of Intercultural Management”, Vol. 6, No. 4.
- Wach K., *Przedsiębiorczość międzynarodowa jako nowy kierunek badań w obrębie teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa*, w: *Tradycyjne i nowe kierunki rozwoju handlu międzynarodowego*, red. S. Wydymus, M. Maciejewski, CeDeWu, Warszawa 2014, s. 433–446.
- Wright R.W., Rick D.A., *Trends in International Business Research: Twenty-Five Years Later*, „Journal of International Business Studies” 1994, Vol. 25, t. 25, nr 4.
- Zahra S.A., George G., *International Entrepreneurship: the Current Status of the Field and Future Research Agenda*, w: *Strategic Entrepreneurship: Creating a New Mindset*, red. M.A. Hitt, R.D. Ireland, S.M. Camp, D.L. Sexton, Blackwell Publishers, London–Oxford 2002.
- Zahra S.A., *A Theory of International New Ventures: A Decade of Research*, „Journal of International Business Studies” 2005, t. 36, nr 1.

International Entrepreneurship as a New Research Area in Internationalisation Theory

Abstract

The beginnings of international entrepreneurship (IE) date back to the late 80s. However, the intensive development of IE began in the late 90s and continues today. Currently, an IE develops on the border of entrepreneurship and internationalisation theories. In addition, under the conditions of globalization and internationalisation of enterprises, the intersection of internationalization and entrepreneurship is becoming increasingly important.

The goals of this article include 1) discussion on international entrepreneurship as one of the areas of internationalisation theory, 2) presentation of a typology of internationalisation models from the perspective of international entrepreneurship, 3) approximation of selected theoretical conceptualization.

Keywords: international entrepreneurship, internationalisation, small and medium-sized enterprises (SMEs)

Agnieszka Łukasiewicz-Kamińska

Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

Nowa ekonomia a umiędzynarodowienie działalności gospodarczej

Streszczenie

Pojęcie nowa ekonomia jest stosunkowo nowe i nie jest jeszcze jednoznacznie zdefiniowane. Powstało w związku z rozwojem i dynamicznym rozprzestrzenianiem się nowych technologii. Globalizacja, informatyzacja, innowacje techniczne i komunikacyjne, zintegrowana globalna sieć, łatwy dostęp do informacji zmieniają teorię i praktykę w takich dziedzinach jak biznes, zarządzanie, ekonomika i marketing. Termin nowa ekonomia dotyczy zarówno zagadnień makroekonomicznych, jak i mikroekonomicznych.

Celem opracowania jest wskazanie wpływu wirtualizacji życia gospodarczego i społecznego na nauki ekonomiczne, w szczególności zmiany w polityce gospodarczej i zarządzaniu firmami. Podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy i jak zmienia się definicja rynku i konkurencji w związku z praktyczną nieograniczonością internetu czy też nowymi granicami wzrostu.

Słowa kluczowe: gospodarka oparta na wiedzy, internet, konkurencja, nowa ekonomia, nowa gospodarka, umiędzynarodowienie, technologie teleinformatyczne (ICT), wiedza

Wstęp

Pojęcie nowa ekonomia jest stosunkowo nowe i nie jest jeszcze jednoznacznie zdefiniowane. Powstało w związku z rozwojem i dynamicznym rozprzestrzenianiem się technologii teleinformatycznych. Globalizacja, informatyzacja, innowacje techniczne i komunikacyjne, zintegrowana globalna sieć, łatwy dostęp do informacji zmieniają teorię i praktykę w takich dziedzinach jak biznes, zarządzanie, ekonomika i marketing.

Termin nowa ekonomia dotyczy zarówno zagadnień makroekonomicznych, jak i mikroekonomicznych, czyli przedsiębiorstwa. Zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa – zastosowanie nowoczesnych technologii informatycznych w prowadzeniu działalności gospodarczej – wspomagają i zwiększają efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zmiany środowiska gospodarczego, globalizacja rynku i dynamiczny rozwój handlu elektronicznego przyczyniają się do powstawania zupełnie nowych zachowań rynkowych. Są to tylko wybrane różnice pomiędzy tradycyjnym stylem gospodarowania, a tym, co nazywane jest nową ekonomią.

Celem opracowania jest wskazanie wpływu wirtualizacji życia gospodarczego i społecznego na nauki ekonomiczne, w szczególności zmiany w polityce gospodarczej i zarządzaniu firmami. Podejmę próbę odpowiedzi na pytanie, czy i jak zmienia się definicja rynku i konkurencji (nieograniczoność internetu, odmiejszczenie działalności gospodarczej, nowe granice wzrostu).

1. Nowa ekonomia – definicje

Wśród naukowców toczy się dyskusja na temat potrzeby tworzenia nowej nauki pod hasłem nowa ekonomia, gdyż jak twierdzi L. Balcerowicz¹ pojęcie zaistniało z powodu złego przetłumaczenia „new economy”, czyli „nowej gospodarki”²,

¹ L. Balcerowicz, *Nowa gospodarka?*, <http://www.wprost.pl/ar/10116/Nowa-gospodarka/?pg=2>, 15.09.2013.

² Termin „nowa gospodarka” (*new economy*) jest używany zamiennie z pojęciami „gospodarka oparta na wiedzy” (*Knowledge-Based Economy*), „gospodarka cyfrowa” (*digital economy*), „gospodarka sieciowa” (*network economy*). Istnieje wiele definicji nowej gospodarki. Jedną z nich została sformułowana przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Według OECD nowa gospodarka „bezpośrednio bazuje na produkcji, dystrybucji oraz stosowaniu wiedzy i informacji (*directly based on the production, distribution and use of knowledge and information*)”. A. Kwasek stwierdza, że nowa gospodarka (*new economy*) jest przejawem strukturalnych zmian, jakie zaszły w działalności gospodarczej na skutek wdrażania na masową skalę nowych technologii teleinformatycznych, pozwalających na szybkie pozyskiwanie i przetwarzanie danych oraz transfer informacji. A.K. Koźmiński uważa, że nowa gospodarka

a G.W. Kołodko stwierdza, że „dla wyjaśnienia «nowej gospodarki» trzeba było wynaleźć «nową ekonomię» (bądź «e-ekonomię», ang. *new economics* i *e-economics*), gdyż tradycyjna nauka ekonomii jakoby nie zdała egzaminu w wyjaśnianiu nowej gospodarczej rzeczywistości”³ czy, jak zauważa A. Kwasek, pojęcie nowej ekonomii może być rozumiane jako nauka o nowej gospodarce⁴.

Nowa ekonomia jest definiowana jako rzeczywistość gospodarcza oparta na internetowej strategii prowadzenia biznesu za pomocą elektronicznego handlu, giełdy oraz internetowych sklepów i zakupów⁵.

Według A. Kwaska nowa ekonomia jest „fuzją czynników technologicznych i ekonomicznych, przy czym technologia jest traktowana jako przyczyna zmian gospodarczych i traktuje narzędzia teleinformatyczne jako nowy element budowy efektywnościowych modeli organizacji procesów biznesowych, stosowanych przez: firmy, przemysły, regiony i całe gospodarki dla pozyskania przewagi konkurencyjnej i zyskowego działania”⁶.

M. Lebiecki stwierdza, że „media elektroniczne wprowadzają nas w globalną wioskę, w której każdy jest sąsiadem każdego i w której możemy komunikować się ze sobą interaktywnie. Nowa ekonomia jest więc próbą opisaną tych aspektów życia w globalnej, interaktywnej wiosce, które odnoszą się do prowadzenia działalności gospodarczej. Nowa ekonomia opisuje nowe środowisko biznesu, w którym informacja i wiedza, dzięki technologiom teleinformatycznym, stają się podstawowym motorem rozwoju ekonomicznego, jak też podstawowym kryterium przesądającym o biznesowym sukcesie lub porażce jednostek, firm, regionów i całych gospodarek. Informacja i wiedza tworzą wartość dodaną, podnoszą wydajność i efektywność gospodarowania”⁷.

„to gospodarka, w której przedsiębiorstwa opierają swoją przewagę konkurencyjną na wiedzy, zaś jej budowanie odbywa się poprzez tworzenie warunków sprzyjających powstawaniu i sukcesowi przedsiębiorstw opierających przewagę konkurencyjną na wiedzy” (A.K. Koźmiński, *Jak tworzyć gospodarkę opartą na wiedzy?*, w: *Strategia rozwoju Polski u progu XXI wieku*, Warszawa: Kancelaria Prezyd. RP/PAN/Kom. Prognoz Polska 2000 Plus). Podstawą do jej zbudowania są innowacje i planowa polityka proinnowacyjna państwa. Według A. Kuklińskiego w nowej gospodarce stymulatorem rozwoju społeczno-gospodarczego staje się ludzka wiedza i możliwości jej tworzenia, co prowadzi do wytworzenia się pomiędzy gospodarką a społeczeństwem swoistego sprzężenia zwrotnego. Nowa gospodarka uwidacznia się m.in. we wzroście przewagi konkurencyjnej państw i regionów specjalizujących się w wytwarzaniu produktów wysoko przetworzonych i zaawansowanych technologicznie (A. Kukliński, *O nowym modelu polityki regionalnej*, „*Studia Regionalne i Lokalne*” 2003, Nr 4 (14)).

³ G.W. Kołodko, *Nowa gospodarka i stare problemy, Perspektywy szybkiego wzrostu w krajach post-socjalistycznych*. Warszawa 2002.

⁴ A. Kwasek, Rozprawa doktorska *Budowa efektywnościowych modeli zarządzania w warunkach gospodarki opartej na wiedzy*, http://www.wszpou.edu.pl/biuletyn/druk.php?p=&strona=biul_kwroz_cz11&nr=39.

⁵ <http://www.eduteka.pl/doc/nowa-ekonomia-nowa-gospodarka>.

⁶ Ibidem.

⁷ M. Lebiecki, *Co to jest Nowa Ekonomia?*, <http://www.modernmarketing.pl/index.php?pg=ene>, 15.09.2013.

2. Wpływ wirtualizacji życia gospodarczego i społecznego na nauki ekonomiczne

G.W. Kołodko twierdzi, że „«stara», klasyczna ekonomia całkiem dobrze radzi sobie z wyjaśnieniem «nowej gospodarki»”⁸ Kołodko zauważa, że w nowej gospodarce nadal działają prawa popytu i podaży, działają prawa związane z funkcjonowaniem cen równoważących rynek, dalej działają prawa związane z przepływami kapitału do sektorów i regionów, gdzie jest wyższa stopa zwrotu z inwestycji, dalej działają prawa wymuszające postęp technologiczny w warunkach zliberalizowanej konkurencyjnej walki firm, sektorów gospodarek narodowych w układzie globalnym⁹. Generalnie można się z tym zgodzić, jednakże wydaje się, że zmianie ulegają zarówno warunki, w jakich te prawa się materializują i sposób ich realizacji, jak też zmianie ulega charakter czynników ekonomicznych, stąd także zmiany wymagają przynajmniej niektóre spośród podstawowych pojęć stosowanych w naukach ekonomicznych.

Poniżej omówię pojęcia ekonomiczne, które w wyniku zmian życia gospodarczego i społecznego spowodowanych globalizacją, innowacjami technicznymi i komunikacyjnymi również ulegają modyfikacjom.

Ekonomia jest nauką społeczną, która poszukuje odpowiedzi na pytanie, jak w sytuacjach niedoboru środków, takich jak: ziemia, siła robocza, kapitał i przedsiębiorczość, zaspokoić nieograniczone potrzeby społeczeństwa. W celu zaspokojenia tych nieograniczonych potrzeb stosowane są różne procedury, które dotyczą alokacji tych środków. Problemy niedoboru rozwiązuje mechanizm rynkowy¹⁰. Globalizacja, wprowadzenie nowych technologii telekomunikacyjnych przyczyniły się do powstania nowej formy rynku – rynku elektronicznego – i nowej formy organizacji – organizacji wirtualnej.

W związku z zachodzącymi zmianami faktycznymi, należy zauważyć, że już samo pojęcie rynku – jednej z podstawowych kategorii ekonomicznych – powinno zostać na nowo zdefiniowane: mamy do czynienia z siecią procesów, w trakcie których spotykają się różne formy przedsiębiorstw i różne formy finansowania, równocześnie w ograniczonej przestrzeni tradycyjnej i nieograniczonej przestrzeni wirtualnej. Na tym rynku pieniądź współistnieje w formach tradycyjnych i elektronicznych aż do wirtualnej włącznie. Wydaje się, że ten rynek jest w jeszcze

⁸ Ibidem.

⁹ Ibidem.

¹⁰ J. Kisielnicki, Z. Szyjewski, *Przedsiębiorstwo przyszłości w warunkach ekonomii*, http://www.zti.com.pl/institut/pp/referaty/ref13_full.html, 15.09.2013.

większym stopniu niż dotąd złożony na skutek współzależnego powstawania wielu zjawisk równocześnie i niemal nieograniczonej mobilności jego uczestników. Bariery wzrostu ulegają przesunięciu i w coraz większym stopniu dotyczą możliwości korzystania z odmiejszczonych zasobów niematerialnych. Równocześnie powinna pojawić się koncepcja policzalności transakcji wirtualnych, realizowanych przy użyciu pieniądza wirtualnego i walut alternatywnych, oraz być może nowa definicja PKB – ponieważ miejsce powstania produktu jak również miejsce jego konsumpcji czy też użycia nie muszą być związane z konkretnym miejscem w znaczeniu geograficznym.

Rynek elektroniczny

Internet łamie paradygmat tradycyjnego handlu. Transakcje dokonywane w sieci odbywają się za pośrednictwem rynku elektronicznego. Przedmiotem handlu w internecie jest informacja, np. o towarze, usłudze oraz o możliwościach i warunkach zakupu, a także wiedza, np. naukowa. Można nabyć wyselekcjonowaną informację i wiedzę bez konieczności nabywania nośnika (np. książki, czasopisma), na którym jest ona dostarczana, ponieważ jest to informacja wirtualna. Przed wprowadzeniem internetu w celu pozyskania informacji trzeba było kupić jej nośnik. Co więcej, w procesach gospodarczych, w tym w transakcjach finansowych, możemy mieć do czynienia równocześnie z operacjami w przestrzeni fizycznej (np. obrót gotówkowy, wydanie towaru), operacjami na serwerach zlokalizowanych w innym regionie świata i w chmurze przy użyciu różnych serwerów o różnych lokalizacjach, za pośrednictwem banku internetowego niemającego fizycznych placówek przy użyciu alternatywnych środków płatniczych.

Internet jest odpowiedzią na oczekiwania klientów i dostawców, dlatego też rośnie liczba transakcji przeprowadzanych w sieci. Klienci potrzebują łatwego i szybkiego dostępu do szerokiej oferty towarów w atrakcyjnych cenach, 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, z wyłączeniem barier odległości od dostawcy. Coraz szybsze tempo życia wpływa na chęci robienia zakupów w internecie – w sklepach internetowych będących organizacjami wirtualnymi zamiast w sklepach tradycyjnych, ponieważ taka forma przyczynia się do oszczędzania czasu, możliwość zakupu jest dostępna zawsze, gdy jej potrzebujemy, wystarczy tylko dostęp do sieci. Dostawcy dążą do eliminowania barier wynikających z uwarunkowań środowiskowych związanych z uregulowaniami prawnymi i zwyczajowymi oraz barier celnych i podatkowych. Konkurencja odbywa się na poziomie szybkości łączy, pojemności serwerów, zastępowania tradycyjnych form przechowywania i przetwarzania danych przez nowe, takie jak chmura IT.

Zarządzanie przedsiębiorstwem

Komputery i systemy informatyczne stosowane są w firmach od długiego czasu, ale początkowo służyły głównie usprawnieniu dotychczasowych praktyk wewnętrznych firmy. Dopiero włączenie ich w zintegrowaną, globalną sieć tworzy nowe możliwości i nową jakość. Relatywnie niskie koszty internetowej infrastruktury umożliwiają włączenie ich w zintegrowaną, globalną sieć. Powstaje możliwość komunikacji ze światem zewnętrznym np. za pośrednictwem e-maila, komunikatorów w rodzaju gadu-gadu, stron internetowych, portali społecznościowych. Wiedza może rozprzestrzeniać się błyskawicznie, na duże odległości, dostęp do informacji wydaje się nieograniczony. Istota działania przedsiębiorstw to przede wszystkim konieczność zarządzania informacją i, na wyższym poziomie, zarządzania wiedzą¹¹. Dzięki internetowi i technologiom informatycznym przedsiębiorstwa mogą działać w innym wymiarze, gdzie czas przesyłania informacji i proces realizacji działań jest bardzo krótki, a czasami wręcz natychmiastowy. Można uznać, że dzięki tym rozwiązaniom problemy niedoboru są likwidowane za pośrednictwem nowej formy prowadzenia działalności biznesowej.

Pojawienie się nowych technik i technologii oraz towarzyszących temu zmian w sposobach zarządzania, w przepływach finansowych, także w sposobach zaspokajania potrzeb zarówno producentów, jak i konsumentów, zarówno inwestorów, jak i gospodarstw domowych, zmieniło wiele sposobów gospodarowania¹².

Balcerowicz zauważa, że samo wprowadzanie nowych urządzeń nie prowadzi jednak automatycznie do słuszniejszych decyzji i lepszej organizacji pracy w skali przedsiębiorstw czy całych działów gospodarki. Inwestycje w ICT stwarzają tylko pewne możliwości, a ich wykorzystanie zależy od wysiłku koncepcyjnego i organizacyjnego. Do najbardziej obiecujących kierunków zmian zalicza się lepsze zarządzanie zapasami przez przedsiębiorstwa i rosnące wykorzystanie internetu w sferze zaopatrzenia (ang. B2B)¹³.

Oczekuje się większego wysiłku intelektualnego ze strony kadry kierowniczej i nowych metod zarządzania przedsiębiorstwem. Przyspieszenie procedur zarządzania, podniesienie jakości operacji i zwiększenie możliwości operowania na większych zasobach informacyjnych wspomaga i zwiększa efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa.

¹¹ D.J. Skyrme, *Knowledge Networking. Creating the Collaborative Enterprise*, Butterworth-Heinemann, Oxford 1999, s. 47.

¹² Ibidem.

¹³ Ibidem.

Wykorzystanie technologii informatycznych zmienia również w przedsiębiorstwie procesy wytwarzania. Zmiany w procesie wytwarzania prowadzą do zwiększenia efektywności wytwarzania oraz podniesienia jakości produktu końcowego. Komputery mogą być wykorzystywane na różnych etapach produkcji, np. do prowadzenia ewidencji czynników produkcji, zapasów magazynowych, prowadzenia księgowości, spraw pracowniczych, rozliczeń finansowych. Tradycyjny proces produkcyjny był organizowany pod potrzeby sprawnego zarządzania jego przebiegiem. Budowano hierarchiczne struktury organizacyjne z wieloma poziomami szczebli zarządzania. Obecnie naturalne jest spłaszczenie struktur organizacyjnych, ponieważ komputery i internet ułatwiają komunikację i nadzór nad procesem produkcji.

Można wyeliminować większość etapów pośrednich w zawieraniu transakcji, które występowały w tradycyjnej formie handlu – zamówienie, magazynowanie, dostarczanie do hurtowni, fakturowanie (np. faktura pro-forma, wydłużone terminy płatności, płatności po sprzedaży), usługi bankowe (np. faktoring), co zmniejsza koszty produkcji i znacznie skraca czas wytwarzania. W istotny sposób zmniejsza też stany magazynowe półproduktów i wyrobów gotowych, ponieważ producent opiera swoją produkcję na bezpośrednich zamówieniach od klientów. Nie korzysta z pośrednictwa w handlu, np. hurtowni handlowych, sklepów detalicznych, co zwiększa płynność finansową.

Nowe czynniki rozwoju gospodarczego

W epoce przemysłowej czynnikami decydującymi o rozwoju gospodarczym były przede wszystkim surowce, możliwie najtańsza siła robocza, infrastruktura techniczna, organizacja i sprawnie funkcjonujący transport. Obecnie, w czasach gospodarki poprzemysłowej bazującej na wiedzy i nowoczesnych technologiach, wymienione czynniki rozwoju gospodarczego są sukcesywnie zastępowane przez nowe, takie jak wysoko wykwalifikowani pracownicy, uczelnie wyższe i ośrodki badawcze, infrastruktura informatyczna, rynki finansowe.

W poprzedniej erze ekonomia m.in. opisywała i udoskonalała procesy przetwarzania dóbr materialnych w nowe dobra materialne. Według Romera podstawowe znaczenie dla współczesnej gospodarki mają nie tyle czynniki materialne (*hardware*), co w coraz większym stopniu wiedza zarówno kodyfikowana (*codified knowledge*, *software*, m.in. książki, projekty techniczne, opracowania zapisane na nośnikach elektronicznych), jak i niekodyfikowana (*tacit knowledge*, *wetware*, wiedza niewypowiedziana, istniejąca w umysłach, wyrażająca ludzkie przekonania, umiejętności

i zdolności)¹⁴. Powszechnie stosowany termin wiedza nie posiada jednej definicji. Przyjmując jedną z definicji, wiedza to ogół wiarygodnych informacji o rzeczywistości wraz z umiejętnością ich wykorzystania. Dlatego można przyjąć, że z ekonomicznego punktu widzenia wiedza to informacje wykorzystywane do podejmowania określonych decyzji, ale też aktywa, czyli dobra ekonomiczne stanowiące przedmiot obrotu rynkowego¹⁵. Wiedza jest strategicznym zasobem niematerialnym, jest produktem, a także czynnikiem napędzającym gospodarkę.

Konkurencja

Przechodzenie od gospodarki materiałochłonnej, do gospodarki opartej na informacji i wiedzy ma wpływ na sposoby konkutowania. „Dotychczasowe konkutowanie państw i regionów poprzez ich zasoby materialne jest powoli zastępowane konkutowaniem poprzez zasoby niematerialne, a zwłaszcza poprzez kapitał ludzki, wiedzę oraz nowe technologie i licencje. O szansach rozwoju w coraz większym stopniu decydować będzie ludzki potencjał intelektualny oraz wiedza związana z najnowszymi osiągnięciami współczesnej nauki. Budowa nowej gospodarki, w której kluczową rolę odgrywają innowacje, staje się w XXI w. podstawowym wyzwaniem dla państw i regionów, których celem jest osiągnięcie wysokiego poziomu rozwoju oraz konkurencyjności”¹⁶.

Globalizacja rynku i internet gwarantuje obniżenie kosztów produkcji i usług oraz wzrost obrotów, umożliwia dostęp do większej liczby klientów i partnerów biznesowych, co zwiększa konkurencyjność i innowacyjność gospodarowania. Koszty działalności można obniżyć również poprzez centralizację niektórych procesów. Ważne jest, aby centralizacja nie powodowała obniżenia jakości produktów i usług.

Przenoszenie w coraz większym stopniu konkurencji do przestrzeni wirtualnej następuje poprzez zastępowanie tradycyjnych form przedsiębiorczości przez firmy elektroniczne (wirtualne, sieciowe) i poprzez coraz częstsze ustalanie cen w formie aukcji internetowych¹⁷ czy tworzenie grup zakupowych w oparciu o internetowe platformy transakcyjne.

¹⁴ P.M. Romer, *Economic Growth*, w: *The Fortune Encyclopedia of Economics*, ed. by D.R. Henderson, New York: Time Warner Books 1993; P. Schwartz, E. Kelly, N. Boyer, *The Emerging Global Knowledge Economy*, w: *The Future of the Global Economy. Towards a Long Boom?*, Paris: OECD 1999, s. 77, <http://europejskiportal.eu/id03.html> – top, 18.09.2013.

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ *Gospodarka oparta na wiedzy*, <http://europejskiportal.eu/id03.html>.

¹⁷ Przykładem takiego rynku są rozwijające się dynamicznie internetowe kantory wymiany walut.

Konkurencja w coraz większym zakresie przenosi się na obszar ograniczonych zasobów wiedzy, aczkolwiek rzadkość tego dobra należy rozpatrywać nie w kategoriach ilościowych, ale raczej jakościowych. Należy bowiem odróżnić informację, która jest dostępna online, w czasie rzeczywistym, od wiedzy jako wspomnianego wyżej czynnika rozwoju. Informacja posiada ogromną wartość przy podejmowaniu decyzji, wiedza w większym stopniu pomaga odpowiedzieć na pytanie: jak tę informację wykorzystać?

Zakończenie

„Nowe technologie teleinformatyczne są istotnym czynnikiem determinującym powstawanie nowego modelu globalnej gospodarki, a więc zasadnym wydaje się stworzenie takiego pojęcia, które uwzględniałoby ich wpływ i znaczenie”¹⁸. Można zatem założyć, iż użycie terminu nowa ekonomia jest częściowo uzasadnione. Dotyczy zarówno skali makroekonomicznej, jak i tym bardziej skali mikroekonomicznej, czyli sposobu funkcjonowania przedsiębiorstw. J. Kisielnicki i Z. Szyjewski uważają, że powstała na fundamentach tradycyjnej ekonomii nowa nauka, która spowoduje rewizję w zasadach funkcjonowania przyszłego przedsiębiorstwa¹⁹. Ta nowa gospodarka, czy szerzej: ekonomia, wymaga rozszerzenia czy wręcz zmiany rozumienia rynku i przedsiębiorstwa, konkurencji i współdziałania. Pojawia się nowa polityka gospodarcza i nowe wyzwania dla państw w zakresie regulacji i nadzoru nad różnymi formami gospodarowania. Wolność gospodarcza nabiera także nowego wymiaru: potencjalna łatwość zaistnienia firmy na rynku wirtualnym dostępnym dla każdego z każdego miejsca na świecie za pośrednictwem różnych narzędzi daje ogromne możliwości konkurencyjne. Dawna renta położenia zamienia się w „rentę wynikającą z innowacyjności” czy inaczej „rentę technologiczną”. Niewielka firma może działać na całym niemal świecie, ponieważ ze swoimi usługami czy produktami jest praktycznie wszędzie dzięki umiejscowieniu w internecie.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Ibidem.

Literatura cytowana

- Balcerowicz L., *Nowa gospodarka?*, <http://www.wprost.pl/ar/10116/Nowa-gospodarka/?pg=2>, 15.09.2013.
- Gospodarka oparta na wiedzy*, <http://europejskiportal.eu/id03.html>.
<http://www.eduteka.pl/doc/nowa-ekonomia-nowa-gospodarka>.
- Kisielnicki J., Szyjewski Z., *Przedsiębiorstwo przyszłości w warunkach ekonomii*, http://www.zti.com.pl/institut/pp/referaty/ref13_full.html, 15.09.2013.
- Kołodko G.W., *Nowa gospodarka i stare problemy, Perspektywy szybkiego wzrostu w krajach posocjalistycznych*. Warszawa 2002.
- Koźmiński A.K., *Jak stworzyć gospodarkę opartą na wiedzy?*, w: *Strategia rozwoju Polski u progu XXI wieku*, Warszawa: Kancelaria Prezyd. RP/PAN/Kom. Prognoz Polska 2000 Plus.
- Koźmiński A.K., *Jak zbudować gospodarkę opartą na wiedzy?*, w: *Rozwój polskiej gospodarki – perspektywy i uwarunkowania*, red. G.W. Kołodko, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2002, s. 155.
- Kukliński A., *O nowym modelu polityki regionalnej*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2003, Nr 4 (14).
- Kwasek A., Rozprawa doktorska *Budowa efektywnościowych modeli zarządzania w warunkach gospodarki opartej na wiedzy*, http://www.wszpou.edu.pl/biuletyn/druk.php?p=&strona=biul_kwroz_cz11&nr=39.
- Lebiecki M., *Co to jest Nowa ekonomia?*, <http://www.modernmarketing.pl/index.php?pg=ene>, 15.09.2013.
- Romer P.M., *Economic Growth*, w: *The Fortune Encyclopedia of Economics*, ed. by D.R. Henderson, New York: Time Warner Books 1993.
- Schwartz P., Kelly E., Boyer N., *The Emerging Global Knowledge Economy*, w: *The Future of the Global Economy. Towards a Long Boom?*, Paris: OECD 1999, s. 77–114, za: *Gospodarka oparta na wiedzy*, <http://europejskiportal.eu/id03.html> – top, 18.09.2013.
- Skyrme D.J., *Knowledge Networking, Creating the Collaborative Enterprise*, Butterworth-Heinemann, Oxford 1999, s. 47.

New Economy and Internationalization of Business Activity

Abstract

The term: new economy is relatively recent and is not yet unequivocally defined. It emerged in connection with development and dynamic spread of new technologies. Globalization, development of IT sphere, technical and communication innovations, integrated global networks, easy access to information – changes theory and practice of such areas as business, management, economics and marketing. Term new economy concerns both macroeconomic and microeconomic issues.

The purpose of the article is to present influence of virtualization of economic and social life, particularly changes in economic policy and business management. An attempt was made to answer the question if, and how, definition of market and competition changes as result of unlimitedness of Internet or new limits to growth.

Keywords: competition, information and communications technology (ICT), Internet, internationalisation, knowledge, knowledge-based economy, new economy, new economics

Beata Stępień

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Hybrydowe strategie zarządzania wartością dla klienta w skali międzynarodowej – przyczyny, przejawy, konsekwencje

Streszczenie

W opracowaniu omówiono poszczególne czynniki różnicujące lub standaryzujące podejście przedsiębiorstw międzynarodowych do sposobu tworzenia i komunikowania wartości dla klienta w skali świata. Celem opracowania jest przedstawienie, w jaki sposób przedsiębiorstwa międzynarodowe próbują pogodzić ze sobą te sprzeczne wymagania w ramach stosowanych przez siebie strategii marketingowych z jednoczesną próbą określenia, czy coraz bardziej popularny trend kustomizacji jest rzeczywistym odzwierciedleniem idei CVM.

Opracowanie rozpoczyna rozważania na temat hybrydowej natury przedsiębiorstw międzynarodowych, a w dalszej części przedstawiono wewnętrzne uwarunkowania działalności tych podmiotów wpływające na kształt i charakter zarządzania wartością dla klienta. W opracowaniu zajęto się także wpływem rynków goszczących na tę sferę. Całość rozważań kończy polemiczny wątek o tym, czy kustomizacja jest udaną próbą pogodzenia często sprzecznych uwarunkowań, w jakich funkcjonują przedsiębiorstwa międzynarodowe z naczelnym warunkiem CVM, jakim jest stałe monitorowanie i odpowiadanie na zmienne potrzeby klienta.

Słowa kluczowe: korporacje międzynarodowe, kustomizacja, presja adaptacji, presja standaryzacji, zarządzanie wartością dla klienta (CVM)

Wstęp

Działalność międzynarodowa przedsiębiorstw międzynarodowych jest, oprócz wielu innych wyzwań, swoistym balansowaniem pomiędzy skłonnością do uniwersalizowania praktyk organizacyjnych w skali świata a tendencją do ich dostosowywania do rynków lokalnych, co skutkuje hybrydowością ich struktur, strategii i operacji. Jednym z podstawowych dylematów, przed których rozwiązaniem stoi przedsiębiorstwo międzynarodowe, jest ustalenie podejścia do kształtowania oferty kierowanej dla klientów funkcjonujących na wciąż odmiennych rynkach.

W optymalnym ukształtowaniu strategii, w tym tych odpowiedzialnych za zarządzanie wartością dla klientów w skali świata, przeszkadzają jednak co najmniej dwa biegunowo różne trendy, zjawiska. Z jednej strony mamy do czynienia z presją optymalizacji kosztów w walce konkurencyjnej, a narzędziem do osiągnięcia tego stanu jest m.in. proste przenoszenie praktyk organizacyjnych w skali świata i presja na standaryzację działania. Z drugiej strony zróżnicowane warunki działania na rynkach mogą stanowić organizacyjne wyzwanie dla tych przedsiębiorstw i wymuszać działania adaptacyjne, tworząc dodatkowe koszty, czy wręcz uniemożliwiać zastosowanie rozwiązań organizacyjnych niekompatybilnych z danym obszarem.

W opracowaniu omówiono poszczególne czynniki różnicujące lub standaryzujące podejście przedsiębiorstw międzynarodowych do sposobu tworzenia i komunikowania wartości dla klienta w skali świata. Celem opracowania jest przedstawienie, w jaki sposób przedsiębiorstwa międzynarodowe próbują pogodzić ze sobą te sprzeczne wymagania w ramach stosowanych przez siebie strategii marketingowych z jednoczesną próbą określenia, czy coraz bardziej popularny trend kustomizacji jest rzeczywistym odzwierciedleniem idei CVM¹.

1. Dylematy tworzenia wartości dla klienta na skalę ponadnarodową z perspektywy przedsiębiorstw międzynarodowych

W licznych badaniach poświęconych trendom w rozwoju strategii przedsiębiorstw międzynarodowych wyraźnie widać dwa nurty: jeden „globalistyczny”, w ramach którego uwypukla się rosnącą i nieuchronną homogeniczność działalności korporacji w skali świata, i drugi, doszukujący się różnic w instytucjach, kulturze, gospodarkach,

¹ Customer Value Management – zarządzanie wartością dla klienta.

historii rynków lokalnych. Różnice te, wciąż istniejąc i nie poddając się procesom globalizacji, są przyczyną adaptacji zachowań firm międzynarodowych do lokalnych warunków otoczenia.

Przedstawiciele nurtu globalistycznego utrzymują, że postępująca światowa standaryzacja działalności jest nieunikniona. Ujednolicenie działalności podmiotu międzynarodowego, zdaniem wielu, będzie narastać, gdyż nie tylko przynosi wymierne efekty w postaci oszczędności kosztów funkcjonowania i koordynacji, lecz także jest wymuszone presją międzynarodowej integracji². Ta ostatnia z kolei wzrasta wraz z rosnącymi nakładami na badania i rozwój firm międzynarodowych, kapitałochłonnością produkcji, walką, a potem popularyzacją określonych reżimów technologicznych uznanych za najskuteczniejsze, rosnącą homogenicznością gustów odbiorców czy liczbą firm międzynarodowych jako globalnych klientów.

Wzrastająca homogeniczność gustów czy zwiększona liczba klientów globalnych jest tym czynnikiem, który bezpośrednio jest związany z ujednolicaniem programu zarządzania wartością dla klienta na światową skalę, ale warto podkreślić, że ów uniwersalizujący trend wspierają nie tylko odbiorcy i ich coraz bardziej zestandaryzowane potrzeby³. Przyczyny standaryzacji strategii podmiotów międzynarodowych mają też inne podłoże niż tylko polegliwe uleganie gustom klientów, jakiegokolwiek by one nie były. I choć nie jest to przedmiot rozważań w niniejszym opracowaniu, to bardzo interesującą, choć trudną do rozstrzygnięcia kwestią, wydaje się pytanie, czy to właśnie presja międzynarodowej integracji kreowana przez przedsiębiorstwa międzynarodowe i np. czynniki technologiczne nie są główną przyczyną mozolnego kształtowania jednolitego gustu klientów na skalę świata.

Określony dominujący reżim technologiczny w branży, uznany za najskuteczniejszy i wyłoniony albo w drodze bezpośredniej oligopolistycznej walki konkurencyjnej, albo też wspierany instytucjonalnie przez państwa i międzynarodowe organizacje standaryzacyjne narzuca bowiem ujednociony sposób funkcjonowania podmiotów, choć oczywiście nie determinuje ostatecznego kształtu praktyk organizacyjnych, zwłaszcza tych w obszarze samej komunikacji z klientem. Aspekt rosnącej homogeniczności strategii spowodowanej użyciem podobnego zestawu praktyk organizacyjnych w różnych obszarach organizacji jest szczególnie uwypuklony przez przedstawicieli zasobowego nurtu w teorii organizacji, co przez krytyków takiego podejścia bywa

² Zob. np.: P. Almond, T. Edwards, T. Cooling, A. Ferner, P. Gunnigle, M. Muller-Camen, J. Quintanilla, H. Wachter, *Unraveling Home and Host Country Effects: An Investigation of the HR Policies of an American Multinational in Four European Countries*, *Industrial Relations*, Vol. 44, No 2, April 2005, s. 279–282.

³ Nie wszyscy odbiorcy ulegają trendom homogenizacji gustów, co z kolei jest przyczyną adaptacji, o czym dalej.

nazywane determinizmem technologicznym. Na ujednoczenie sposobów funkcjonowania w ramach branży wpływa też szereg cech strukturalnych, tj. sam charakter konkurencji (np. strategie przywództwa cenowego, nasilenie walki konkurencyjnej), wykorzystanie tych samych ogniw dostaw w łańcuchu technologicznym, czy nasilające się powiązania kooperacyjne w ramach branż i pomiędzy nimi, gdzie w ramach ugrupowań kooperacyjnych i więzi sieciowych dąży się do standaryzacji pewnych procesów i wzajemnej kompatybilności, mając na celu optymalizację funkcjonowania wszystkich powiązanych podmiotów. Ogólnie standaryzacji sprzyja naśladownictwo działań konkurentów, a to z kolei jest zjawiskiem izomorficznym.

Oprócz technologii czynnikiem nasilającym standaryzację jest natura otoczenia międzynarodowego; stanowi ono bowiem w warstwie instytucjonalnej zbiór reguł gry mających na celu unifikację działalności gospodarczej w skali świata lub regionów. Obok instytucji w kształcie pisemnych, sformalizowanych zasad (konwencji, umów wielostronnych czy bilateralnych, porozumień, norm branżowych, dobrych praktyk, kodów etycznych, programów z zakresu corporate governance itd.) należy zauważyć, że standaryzacji sprzyja też np. światowa popularność określonych prądów i „mody naukowej”⁴.

Dyskusja nad pożądanym poziomem standaryzacji i adaptacji w działalności przedsiębiorstw międzynarodowych jest czasami podsumowywana przez zwolenników podejścia globalistycznego stwierdzeniem: tyle standaryzacji, ile można, tyle adaptacji, ile to konieczne. Ale pytanie, ile tej adaptacji jest konieczne i pożądane z punktu widzenia optymalizacji przychodów i wartości firmy, jest wciąż otwarte.

Przedsiębiorstwo, podejmując działania adaptacyjnie, może postępować w następujący sposób:

- działać dobrowolnie, dopasowywać swoje strategie do lokalnych warunków otoczenia pomimo braku takich wymagań ze strony rynku czy konkurencji. W tym przypadku działa proaktywnie;
 - adaptuje ofertę po to, aby uczynić ją bardziej dopasowaną do potrzeb lokalnych odbiorców, powiększyć swój udział w rynku, wyprzedzić takim działaniem konkurentów,
 - zmienia swój sposób działania, czerpiąc z lokalnych walorów rynku; dzięki twórczemu podejściu do metod czy praktyk dotychczas stosowanych działa

⁴ Szerzej zob. m.in.: B. Stępień, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw międzynarodowych*, Wydawnictwo UEP, Poznań 2009, s. 67 i nast.; K. Marzęda, *Proces globalizacji korporacyjnej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2006; W. Anioł, *Paradoksy globalizacji*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2002; P.J. DiMaggio, W.W. Powell, *The Iron Cage Revisited, Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*, w: *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, red. W.W. Powell, P.J. DiMaggio, The University of Chicago Press, Chicago 1991, s. 63–82.

innowacyjnie; rynek goszczący oferuje bowiem nieznanne dotąd sposoby gospodarowania, których implementacja do kanonu strategii i operacji przedsiębiorstwa jako całości powoduje wzrost wartości firmy, bo np. zwiększa przychody dzięki coraz większej grupie klientów,

- działać pod presją regulacji prawnych – administracyjnych rynku, działań konkurencji, zachowań klientów czy pracowników.

Ten drugi rodzaj adaptacji ma charakter wymuszony; jest odpowiedzią na określone uwarunkowania otoczenia lub wnętrza przedsiębiorstwa, a zmiana tych czynników wywierających presję na dostosowanie jest albo niemożliwa czy mało prawdopodobna, albo też zbyt kosztowana w porównaniu z podjęciem kroków dostosowawczych.

2. Wewnętrzne cechy korporacji międzynarodowych wpływające na charakter CVM

Przedsiębiorstwa międzynarodowe pomimo tego, że podlegają różnym rodzajom presji ze strony otoczenia⁵, są to jednak przede wszystkim podmioty samostanowiące o sobie i racjonalnie podejmujące decyzje o zakresie adaptacji, standaryzacji swoich strategii, w tym charakteru, zakresie i stopnia modyfikacji koncepcji CVM na poszczególnych rynkach goszczących. Innymi słowy, pierwotny kształt CVM na arenie międzynarodowej i na poszczególnych rynkach lokalnych jest (lub powinien być) przedmiotem dogłębnych analiz i kalkulacji ekonomicznych, w ramach których pod uwagę bierze się nie tylko charakter otoczenia rynku goszczącego, lecz także przyjęty model działania firmy, gdzie stopień centralizacji i standaryzacji poszczególnych obszarów jest ściśle określony. Możemy mieć zatem do czynienia z różnymi wariantami strategicznych rozwiązań, począwszy od pełnej centralizacji z jednoczesną całkowitą standaryzacją CVM, skończywszy na pełnej autonomii i adaptacji CVM do warunków rynków lokalnych. Warto zaznaczyć, że rozwiązania biegunowe są mało prawdopodobne, ale o ostatecznym modelu strategii i kształcie CVM decyduje szereg następujących wewnętrznych kwestii:

- 1) charakter produktu/usługi (mamy tu na uwadze nie tylko np. cenę, częstotliwość zakupu czy parametry techniczne będące przedmiotem dopuszczeń/zakazów, lecz także jego percepcję i kulturowe oddziaływanie),

⁵ Szerzej na ten temat zob. np.: B. Stępień, *Przedsiębiorstwa międzynarodowe – instytucjonalne hybrydy*, w: *Korporacje transnarodowe*, red. J. Menkes, T. Gardocka, Academica Wydawnictwo SWPS, Warszawa 2010, s. 250–270.

- 2) charakter strategii uznany w branży za dominujący i ten wygrywający (np. w branży samochodowej, mającej globalnie cechy oligopolu, dominuje sieciowe podejście do produkcji, outsourcing, lean management i rozmaite modyfikacje filozofii kaizen z TQM na czele),
- 3) rodzaj obsługiwanego klienta (podstawowym rozróżnieniem jest rynek B2B i B2C),
- 4) charakter stosowanych technologii limitujących lub dopuszczających nowe rozwiązania w stosowaniu CVM; warto tu zaznaczyć, że nowe technologie zazwyczaj są rodzajem presji standaryzacyjnej ze względu na ich koszty i nowatorstwo,
- 5) miejsce i zakres operacji wykonywanych w ramach przedsiębiorstwa; tworzenie wartości dla klienta jest uzależnione od miejsca w łańcuchu technologicznym. Przykładowo, przedsiębiorstwa produkcyjne źródeł wartości będą upatrywały częściej w doskonałości technicznej, firmy handlowe w opowie wizualnej, dostępności itd. Inne będzie też podejście do CVM firm stosujących model integratora, a inne – podmiotów pełniących role podwykonawców⁶,
- 6) historia i dotychczasowe doświadczenie podmiotu dotyczące funkcjonowania, zarówno na rynku macierzystym, jak i goszczących.

Odnosząc się do tego ostatniego punktu, nie sposób uniknąć następującego truizmu: funkcjonowanie na rynkach goszczących jest związane z akumulacją wiedzy na temat cech tych rynków i charakterystycznych dla nich sposobów gospodarowania. Rozwinięcie tej myśli nie jest już jednak oczywiste, ponieważ nawet, jeśli rynek macierzysty jest ekonomicznie, instytucjonalnie i kulturowo odległy od nowo zajmowanego rynku goszczącego, to przedsiębiorstwo międzynarodowe posiadające doświadczenie w działaniu na innych rynkach goszczących, podobnych do nowo zajmowanego, może tę odmiennosc oceniać jako niższą. Innymi słowy – doświadczenie i rozmiary przedsiębiorstwa (mierzone liczbą rynków zróżnicowanych pod względem instytucjonalnym i kulturowym) modyfikuje postrzeganie rynków, choć nie oznacza, że skłonność przedsiębiorstwa do adaptacji swojego funkcjonowania do lokalnych warunków będzie automatycznie niższa. Należy tu bowiem wziąć pod uwagę kolejny czynnik, jakim jest strategia podmiotu. Niezależnie od wielości i charakteru wpływów zewnętrznych, jakie kształtują działalność podmiotu gospodarczego, jego zachowania są również odzwierciedleniem charakteru wnętrza, jakie posiada. Jeśli dodamy, że podmiot gospodarczy jest nie tylko systemem poddawany wpływom

⁶ Szerzej na temat modeli biznesu i ich wpływu na strategię i operacje przedsiębiorstw zob.: T. Gołębiowski, *Tendencje globalizacyjne i integracja a zmiany modelu biznesu polskich przedsiębiorstw*, w: *Integracja a globalizacja*, red. J. Rymarczyk, W. Michalczyk, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 325–335. Empiryczne potwierdzenie tych twierdzeń czytelnik znajdzie np. w: H. Mruk, B. Stępień, *Tworzenie wartości dla klienta – z perspektywy konsumentów i przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2013.

i wpływającym na to otoczenie, lecz także stanowi o sobie i interpretuje rzeczywistość, to stwierdzimy, że strategia danego podmiotu jest osobniczym, niepowtarzalnym tworem stanowiącym efekt: posiadanych walorów wnętrza i sposobów jego wykorzystania oraz wpływów otoczenia zmodyfikowanych sposobem interpretacji sygnałów docierających z zewnątrz⁷.

Przedsiębiorstwa międzynarodowe, postrzegane przez pryzmat ich politycznej natury, są też opisywane jako pole walki pomiędzy filiami reprezentującymi i mobilizującymi własne regionalne zasoby i środki a całą resztą⁸, stąd relacje wewnętrzne w ramach koncernu i ostateczny kształt CVM w ramach poszczególnych części korporacji może być traktowany jako m.in. efekt walki wewnętrznej o wpływy poszczególnych menedżerów centrali i filii. Możliwość kształtowania CVM na lokalne podobieństwo nie tylko np. ułatwi współpracę z lokalnymi partnerami czy dostawcami, ale może się stać przejawem specjalnego statusu filii⁹. Nacisk na dostosowanie może tu zatem przybierać wymiar racjonalny (lokalny sposób jest bardziej efektywny) lub polityczny (możliwość dokonywania zmian w CVM jest przejawem władzy i znaczenia filii oraz jej menedżerów w strukturach całego koncernu). Atrakcyjność rynku goszczącego wzmacnia pozycję filii i jej siłę przetargową w koncernie, co może wpłynąć na zwiększenie jej swobody decyzyjnej i zmiany w obszarze CVM na tym konkretnym rynku lub nawet na skalę ponadnarodową.

3. Wpływ rynku macierzystego na charakter CVM w przedsiębiorstwach międzynarodowych

Miejscem, które w sposób trwały naznacza „najgłębsze jestestwo” korporacji, jest jej rynek macierzysty, który kształtuje zachowania przedsiębiorstwa od początku jego powstania. Cechy rynku macierzystego są odzwierciedlone w praktykach organizacyjnych, strukturze, strategii i pierwotnych wartościach kultury organizacyjnej przedsiębiorstw i jako element przewag konkurencyjnych i ogólnej filozofii działania

⁷ Na temat interpretacyjnej natury przedsiębiorstwa zob. szerzej: R. Daft, K.E. Weick, *Toward a Model of Organizations as Interpretation Systems*, „Academy of Management Review” 1984, Vol. 9, No. 2, s. 284–295.

⁸ „Multinational should be seen... as battlefield among subsidiaries representing and mobilizing their own regional capabilities and national institutional means against the rest”. Cytat za: P. Kristensen, J. Zeitlin, *Local Pathways to Multinational Enterprise*, w: *The Multinational Firm: Organizing across Institutional and National Divides*, red. G. Morgan, P. Kristensen, R. Whitley, Oxford University Press, Oxford 2001, s. 192.

⁹ Zob. też rozważania prowadzone przez M. Geppert, K. Williams, *Global, National and Local Practices in Multinational Corporations: Towards a Sociopolitical Framework*, „International Journal of Human Resource Management”, Vol. 17/1, January 2006, s. 64.

będą ekstrapolowane na rynki goszczące. Rynek macierzysty wpływa zatem na to, jak przedsiębiorstwo międzynarodowe pochodzące z danego kraju będzie działać na arenie światowej, wykazując cechy rynku z którego pochodzi, choć z postępującym zakresem internacjonalizacji cechy rynku macierzystego będą ulegały stopniowemu zatarciu i modyfikacji. Wraz z rosnącą liczbą i siłą bodźców ze strony innych rynków goszczących, jakie oddziałują na zinternacjonalizowane przedsiębiorstwo, nabiera ono cech organizmu pozbawionego wyraźnych narodowych korzeni, ale nie traci swojej narodowej tożsamości w zupełności. Świadczą o tym liczne badania, które pokazują, jak cechy rynków, z których wywodzą się przedsiębiorstwa międzynarodowe, utrzymują się w ich strategii i operacjach pomimo wysokiego stopnia umiędzynarodowienia działalności¹⁰. Uwaga ta jest uniwersalna i dotyczy zarówno całości podmiotu, jak i jego poszczególnych podsystemów, w tym CVM. Warto tu jednak zaznaczyć, że poszczególne podsystemy przedsiębiorstwa są w różnym stopniu podatne na zmiany, a poza tym konieczność ich przeprowadzenia jest często wątpliwa z ekonomicznego punktu widzenia. CVM będzie z pobudek rynkowych przedmiotem często szybszej i bardziej spektakularnej adaptacji niż np. system produkcji czy poszczególne cechy kultury organizacyjnej.

Pomimo tego, że CVM jest tym obszarem, który stosunkowo najłatwiej koncerny dopasowują do otoczenia rynkowego, to uwarunkowania rynku macierzystego dalej mogą rzutować na marketingową działalność filii i sposób zarządzania relacjami z klientem. Przedsiębiorstwa międzynarodowe, chcąc zachować jednoczesną jednolitość i efektywność działania w skali świata, wdrażają uniwersalne główne zasady programu tworzenia wartości dla klienta, modyfikując jego poszczególne elementy i operacje do określonych warunków rynków goszczących. Innymi słowy: w skali globu robią to samo, dochodząc do celu różnymi drogami.

4. W kierunku zestandaryzowanej kustomizacji?

Pomimo nasilających się presji na ujednoczenie sposobu gospodarowania w skali świata przedsiębiorstwa międzynarodowe nadal wykazują istotne różnice w swoich strategiach, operacjach, strukturach i ofercie kierowanej na rynek. Pełna konwergencja współczesnych sposobów gospodarowania i tym samym ujednoczenie koncepcji

¹⁰ Szerzej na ten temat zob. m.in.: R.T. Pascale, M.A. Maguire, *Comparison of Selected Work Factors in Japan and in United States*, „Human Relations” 1980, No. 33, s. 433–455; R.L. Tung, *Selection and Training Procedures of US, European and Japanese Multinationals*, „California Management Review” 1982, 25(1), s. 57–71; P.B. Smith, *Organizational Behaviour and National Cultures*, „British Journal of Management” 1992, Vol. 3, s. 39–51.

CVM w skali świata jest mało prawdopodobna tym bardziej, że naczelną ideą CVM jest dostarczanie wartości dla klienta, a klient ten funkcjonuje w różnych warunkach otoczenia i może przez to inaczej postrzegać dostarczaną mu wartość. Innymi słowy: zdecydowanie właściwszą perspektywą analityczną będzie kształtowanie oferty na miarę obsługiwanych klientów, a nie rynków, na których ten klient się znajduje. Klienci mogą być przecież podobni do siebie pod względem zgłaszanych potrzeb pomimo ewidentnych różnic rynków, na których funkcjonują, chcąc być jednocześnie traktowani jako indywidualni, wyjątkowi odbiorcy.

Nawet pobieżna analiza strategii marketingowych wielu przedsiębiorstw, nie tylko tych działających na skalę ponadnarodową, sugeruje, że rozwiązaniem tego dylematu jest kustomizacja: oferowanie zestandaryzowanych dóbr i usług w wielu odmianach, kiedy o ostatecznym kształcie dobra decyduje odbiorca, dopasowując poszczególne opcje rozwiązań do własnych potrzeb. Paleta dostępnych rozwiązań i możliwości indywidualizacji może być różna w zależności od typu kustomizacji, jaką wybierze przedsiębiorstwo, i modularnych możliwości oferty¹¹. Koncepcja kustomizacji czy personalizacji nie jest nowa, debata wokół niej toczy się już co najmniej 20 lat, ale najwięcej miejsca poświęcają jej nie tyle marketingowcy, ile inżynierowie produkcji, logistycy czy informatycy, głównie ze względu na konieczność zmiany filozofii produkcji i dostaw na masową produkcję modułową przy jednoczesnej próbie jak najdalszego przesunięcia w łańcuchu technologicznym działań o charakterze personalizującym. Nowe podejście do wytwarzania w systemie modułowym i przesunięcie odpowiedzialności za personalizację/kustomizację na dalsze ogniwa w łańcuchu potęguje konieczność informatycznej i fizycznej koordynacji całego łańcucha dostaw, a warto zaznaczyć, że wciąż mowa jest o łańcuchach międzynarodowych lub globalnych. Wydaje się jednak, że koszty poniesione na przeformułowanie filozofii wytwarzania i dostaw odpowiadającej masowej kustomizacji są uzasadnione nie tylko ze względu na globalnie rosnący trend podkreślania odrębności, unikatowości itd., lecz także ze względu na to, że w dalszym ciągu nowa formuła pozwala czerpać korzyści z masowej zestandaryzowanej produkcji, marketingowo opakowanej w trend skrajnej indywidualizacji.

Przejawy masowej kustomizacji są wszechobecne: począwszy od personalizowanej butelki Coca-coli, po możliwość uszycia „niepowtarzalnego” misia, torebki, indywidualną konfigurację komputera, samochodu czy personalizowanie usług bankowych, ubezpieczeniowych, informatyczno-telefonicznych itd. Coraz większa popularność powoduje jednak spowszednienie, co z kolei każe się zastanowić nad tym, jakie będą nowe metody mające na celu wzrost sprzedaży. Upowszechnienie kustomizacji jako metody pobudzenia sprzedaży powoduje też, że sama idea dążenia do sprostania

¹¹ J. Gilmore, J. Pine II, *Four Faces of Mass Customization*, HBR, January 1997.

oczekiwaniom klienta do posiadania unikatowego, zindywidualizowanego produktu zostaje w dużym stopniu wypaczona, ale to już temat na osobną dyskusję.

Zakończenie

Koncepcja zarządzania wartością dla klienta zakłada, że to jego potrzeby wyznaczają kierunek wszelkich działań przedsiębiorstw. Zderzenie tego warunku z innymi, np. szeroką skalą działania i koniecznością wielowątkowej walki konkurencyjnej z rywalami przy jednoczesnym panowaniu nad strukturą skomplikowanej organizacji, powoduje jednak, że charakter wdrażania koncepcji CVM w przedsiębiorstwach międzynarodowych odzwierciedla raczej balansowanie pomiędzy skłonnością do optymalizacji kosztów funkcjonowania, czego konsekwencją jest ich standaryzacja, a adaptacją do zróżnicowanych potrzeb klientów z rynków goszczących. Efektem takiego hybrydowego podejścia staje się coraz częściej pomysł na kustomizację, który pozwala na daleko posuniętą standaryzację wielu działań w łańcuchu technologicznym przy zastosowaniu metody adaptacji do potrzeb klienta w końcowych jego ogniwach. Dzięki takiemu połączeniu dwa sprzeczne ze sobą trendy wydają się być pogodzone, ale pytanie o to, czy takie działania są zgodne z oczekiwaniami klientów wciąż różniących się w skali świata, pozostaje otwarte.

Literatura cytowana

- Almond, P., Edwards, T., Colling, T., Ferner, A., Gunnigle P., Muller-Camen M., Quintanilla J., Wachter H., *Unraveling Home and Host Country Effects: An Investigation of the HR Policies of an American Multinational in Four European Countries*, *Industrial Relations*, Vol. 44, No. 2, April 2005, s. 279–282.
- Anioł W., *Paradoksy globalizacji*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2002.
- Daft R., Weick K.E., *Toward a Model of Organizations as Interpretation Systems*, „*Academy of Management Review*” 1984, Vol. 9 No. 2, s. 284–295.
- Geppert M., Williams K., *Global, National and Local Practices in Multinational Corporations: Towards a Sociopolitical Framework*, „*International Journal of Human Resource Management*”, Vol. 17/1, January 2006.
- Gilmore J., Pine J. II, *Four Faces of Mass Customization*, HBR, January 1997.
- Integracja a globalizacja*, red. J. Rymarczyk, W. Michalczyk, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2006.
- Korporacje transnarodowe*, red. J. Menkes, T. Gardocka, Academica Wydawnictwo SWPS, Warszawa 2010.

- Marzęda K., *Proces globalizacji korporacyjnej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2006.
- Mruk H., Stępień B., *Tworzenie wartości dla klienta – z perspektywy konsumentów i przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2013.
- Pascale R.T., Maguire M.A., *Comparison of Selected Work Factors in Japan and in United States*, „Human Relations” 1980, No. 33, s. 433–455.
- Smith P.B., *Organizational Behaviour and National Cultures*, „British Journal of Management” 1992, Vol. 3, s. 39–51.
- Stępień B., *Instytucjonalne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw międzynarodowych*, Wydawnictwo UEP, Poznań 2009.
- The Multinational Firm: Organizing across Institutional and National Divides*, red. G. Morgan, P. Kristensen, R. Whitley, Oxford University Press, Oxford 2001.
- The New Institutionalism in Organizational Analysis*, red. W.W. Powell, P.J. DiMaggio, The University of Chicago Press, Chicago 1991.
- Tung R.L., *Selection and Training Procedures of US, European and Japanese Multinationals*, „California Management Review” 1982, 25(1), s. 57–71.

Hybrid International CVM Strategies – Grounds, Manifestations, Consequences

Abstract

The article presents individual factors that differentiate or standardize the approach of multinational corporations to creating and communicating value to the customer on a global scale. The objective of the paper is to present the manner in which multinational companies attempt to combine those contradictory requirements within marketing strategies applied, and to determine if an increasingly popular customization trend is an actual reflection of the CVM idea.

The article opens with a discussion on the hybrid nature of multinational corporations, and then internal determinants of these entities that influence how the value is managed for customer are presented. The impact of host markets on this area is also discussed. The concluding remarks include the discussion on whether customization is a successful attempt to combine frequently contradictory conditions that multinational corporations with the principal condition CVM, i.e. continuous monitoring and responding to changing needs of customer, operate in.

Keywords: adaptation pressure, Customer Value Management (CVM), customization, multinational enterprises, standardization pressure

Marcin Gryczka

Uniwersytet Szczeciński

Rozwój społeczny i technologiczny a przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świetle nowego paradygmatu rozwoju J.H. Dunninga

Streszczenie

Celem opracowania było wykazanie, że poziom rozwoju społecznego i dostępność technologii ICT mogą w istotnym stopniu przyczyniać się do decyzji o ulokowaniu BIZ w danym kraju goszczącym. Przedmiotem analizy były dane statystyczne z lat 1990–2012 dotyczące wybranych krajów wysoko rozwiniętych, krajów BRICS, krajów Europy Środkowej (w tym Polski) i niektórych krajów nowo uprzemysłowionych. Główny wniosek sprowadza się do stwierdzenia, że poziom rozwoju społecznego oraz dostępność i umiejętności korzystania z technologii teleinformatycznych są ważnymi czynnikami mogącymi decydować – obok tradycyjnych składowych klimatu inwestycyjnego – o lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), korporacje międzynarodowe, nowy paradygmat OLI, przewagi lokalizacyjne, rozwój społeczny, technologie teleinformatyczne (ICT)

Wstęp

Jednym ze zjawisk charakteryzujących gospodarkę światową w ostatnich dekadach jest rosnące znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) jako formy ekspansji przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych.

Celem opracowania jest wykazanie, że poziom rozwoju społecznego i dostępność technologii ICT mogą w istotnym stopniu przyczyniać się do decyzji o ulokowaniu BIZ w danym kraju. W związku z tym w pierwszej części zostaną przedstawione ogólne założenia nowego paradygmatu rozwoju J.H. Dunninga, natomiast w części drugiej – wyniki przeprowadzonych analiz danych statystycznych. Wnioski z przeprowadzonych badań zostaną zaprezentowane w zakończeniu.

1. Przemiany we współczesnej gospodarce światowej a ewolucja paradygmatu eklektycznego J.H. Dunninga

Ze względu na ograniczenia wynikające z charakteru niniejszej publikacji w dalszych rozważaniach zostanie pominięte szczegółowe omówienie założeń i wniosków płynących z paradygmatu eklektycznego OLI autorstwa J.H. Dunninga, tym bardziej, że teoria ta stanowi przedmiot pogłębionych analiz w bogatej literaturze zagranicznej i krajowej¹. Należy jednak wspomnieć, że J.H. Dunning wyodrębnił trzy grupy przewag KTN, a mianowicie przewagi o charakterze oligopolistycznym wynikające z posiadanych przez nie aktywów (*ownership specific advantages*), przewagi z tytułu lokalizacji ich działalności ekonomicznej (*location specific advantages*) i przewagi związane z internalizacją działalności (*internalization incentive advantages*). Od lat 90. XX w. w paradygmacie OLI szczególnego znaczenia nabrały zwłaszcza przewagi własnościowe oparte na wiedzy i tzw. aktywa relacyjne (*relational assets*). Ten nowy rodzaj przewag własnościowych polega na tym, że KTN wyka-

¹ Por. m.in. J.H. Dunning, S.M. Lundan, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton 2008; *The Oxford Handbook of International Business*, red. A.M. Rugman, Oxford University Press, New York 2010; I.A. Moosa, *Foreign Direct Investment. Theory, Evidence and Practice*, Palgrave, Houndmills-Basingstoke 2002; G. Ietto-Gillies, *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories And Effects*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton 2005; M. Geldner, *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, SGPiS, Warszawa 1986; E. Oziewicz, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998; J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005; A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.

zują umiejętność pozyskiwania i koordynowania zasobów i zdolności niezbędnych przy nawiązywaniu optymalnie korzystnych relacji międzyludzkich. Korporacje działają ponadto na rzecz stałej poprawy jakości tych powiązań wewnątrz swojej struktury oraz między nimi a otoczeniem zewnętrznym. Aktywa relacyjne tworzą zatem kapitał intelektualny korporacji, a składają się na nie powszechnie uznane wartości (między innymi zaufanie, uczciwość, szacunek dla odmienności kulturowej), wartości kontekstowe lub względne (społeczne normy postępowania, etyka pracy, stosunek do ryzyka, gotowość uczenia się, odpowiedzialność, oportunistyczny, mała podatność na korupcję), a także zdolności negocjacyjne i koordynacyjne w kontaktach wewnętrznych i zewnętrznych².

Za najważniejsze czynniki decydujące o wyborze przez KTN konkretnego kraju goszczącego (tzw. przewagi lokalizacyjne) J.H. Dunning uznał czynniki rynkowe (m.in. dostępność zasobów oraz wielkość i chłonność rynku w kraju goszczącym), relacje między cenami, kosztami i wydajnością pracy, kapitału oraz technologii między krajem macierzystym inwestora a krajem docelowym, jak również klimat inwestycyjny w kraju goszczącym³. Nasilające się we współczesnej gospodarce światowej procesy globalizacyjne i integracyjne, a w szczególności dynamiczny rozwój gospodarki opartej na wiedzy i informacjach, skłoniły tego badacza do rozszerzenia wcześniejszych rozważań m.in. o analizę determinant lokalizacji BIZ w ramach struktur klastrowych, a także o konieczność silniejszego akcentowania roli kapitału ludzkiego jako kryterium wyboru lokalizacji działalności KTN (zwłaszcza w kontekście wpływu różnorodności społecznej, kulturowej i systemowej na innowacyjność)⁴.

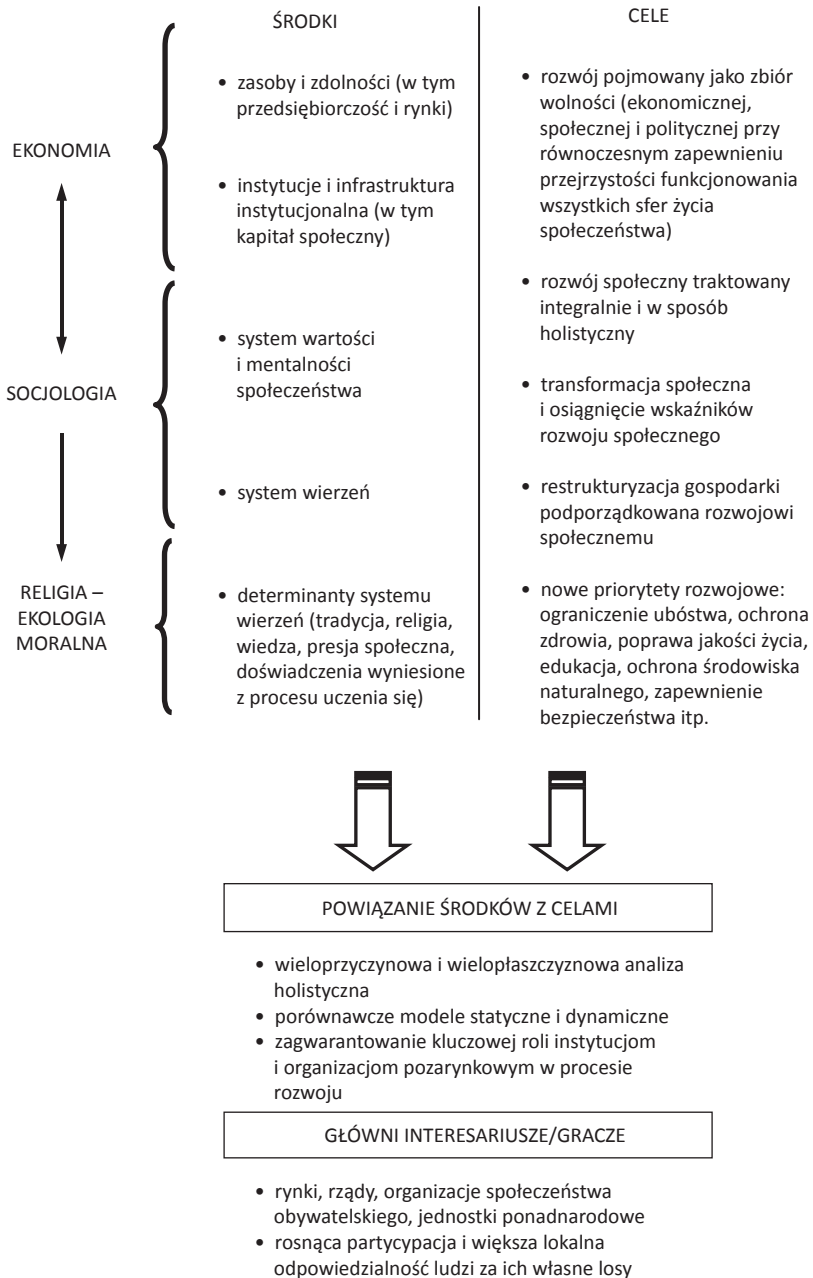
W 2006 r. J.H. Dunning znacznie zmodyfikował i wzbogacił eklektyczną teorię produkcji międzynarodowej, wykorzystując w tym celu opracowany przez siebie nowy paradygmat rozwoju (NPR). Zaproponowany przez niego model NPR jest przejawem kompleksowego i multidyscyplinarnego podejścia zarówno do finalnych celów (*ends*) rozwoju, jak i niezbędnych środków (*means*) działania. Jak można zauważyć na rysunku 1, w ramach nowego paradygmatu J.H. Dunning usystematyzował wszystkie środki i cele rozwoju, wyodrębniając trzy sfery działania – ekonomiczną, socjologiczną i religijną. Następnie na tej podstawie przedstawił zmodyfikowaną wersję eklektycznej teorii umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa.

² Według jednej z definicji kapitał intelektualny to wytworzone bogactwo, powstałe z wiedzy zatrudnionych pracowników przedsiębiorstwa zaangażowanych w stały proces przyrostu jego wartości (Zob.: A. Ujwary-Gil, *Kapitał intelektualny a wartość rynkowa przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 23–33).

³ Zob.: J.H. Dunning, S.M. Lundan, op.cit., s. 101–102.

⁴ Ibidem, s. 593–602.

Rysunek 1. Nowy paradygmat rozwoju według J.H. Dunninga



Źródło: opracowanie własne na podstawie J.H. Dunning, *Towards a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations” 2006, Vol. 15 (1), s. 193.

Wśród przewag własnościowych badacz ten uwzględnił specyficzne instytucjonalne przewagi komparatywne KTN, tj. zakres i strukturę zachęt (bodźców) stosowanych przez nie w celu optymalnego wykorzystania posiadanych zasobów i zdolności wytwórczych oraz umiejętności sprostania wymogom rynkowym. W warunkach współczesnej globalizacji, do własnościowych przewag typu instytucjonalnego należy zaliczyć przede wszystkim zdolność korporacji transnarodowych do uwzględniania w swojej działalności kwestii odpowiedzialności społecznej (*corporate social responsibility*), zmian prawa patentowego, nawiązywania nowych form współpracy w celu przyspieszenia procesów innowacyjnych, unikania korupcji i oszustw podatkowych, umiejętność prowadzenia konstruktywnego dialogu i współdziałania z organizacjami konsumenckimi i ekologicznymi, jak również skutecznego lobbingu na forum parlamentarnym i w kontaktach z administracją publiczną⁵.

Z kolei analizę przewag lokalizacyjnych na szczeblu kraju goszczącego J.H. Dunning powiązał z głównymi rodzajami BIZ (tj. w poszukiwaniu zasobów, rynków, efektywności i strategicznych aktywów), przy czym znacznie rozszerzył listę czynników i uwarunkowań decydujących o wyborze konkretnego miejsca lokalizacji takich inwestycji. Do czynników tworzących ramy polityki krajów goszczących wobec BIZ dodał politykę konkurencji (zwłaszcza przepisy dotyczące fuzji i przejęć), kwestie dotyczące prywatyzacji i regulacji cen, politykę przemysłową i regionalną oraz dwustronne umowy międzynarodowe o ochronie i wspieraniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Listę ułatwień w prowadzeniu działalności biznesowej J.H. Dunning uzupełnił natomiast o takie czynniki, jak systemy wsparcia i zachęty finansowe, poszanowanie własności prywatnej, ochrona praw własności intelektualnej, odpowiednia infrastruktura finansowa, kapitał społeczny, przepisy antykorupcyjne i istnienie regionalnych klastrów i sieci biznesowych.

W podsumowaniu rozważań J.H. Dunning podkreślił, że w dobie postępującej globalizacji życia gospodarczego i w świetle najnowszego dorobku światowej ekonomii to właśnie instytucje powinny być centralnym elementem paradygmatu OLI, ponieważ jakość instytucji odgrywa ważną rolę przy ocenie przewag konkurencyjnych KTN i atrakcyjności lokalizacyjnej poszczególnych krajów (goszczących i macierzystych). Wykorzystanie przez korporacje przewag własnościowych poza krajem macierzystym zależy ponadto w coraz większym stopniu od umiejętności dostosowania działalności biznesowej do specyfiki lokalnych struktur instytucjonalnych⁶.

⁵ Zob.: J.H. Dunning, op.cit., s. 202.

⁶ Ibidem, s. 216–218.

Biorąc pod uwagę fakt, że nowy paradygmat rozwoju bazuje na szeregu czynników o charakterze pozaekonomicznym (m.in. kapitał społeczny, systemy wartości i wierzeń, wiedza jako jeden z kluczowych zasobów), można przypuszczać, że dostępność internetu jako środowiska sprzyjającego kształtowaniu tych czynników wpływa również na intensyfikację międzynarodowych przepływów kapitału w formie BIZ. Tym samym decyzja KTN o lokalizacji BIZ może być coraz częściej uzależniona od stopnia rozwoju technologii ICT w kraju goszczącym, który to czynnik odgrywa coraz większą rolę w kształtowaniu klimatu inwestycyjnego. Dostępność internetu wraz z umiejętnościami praktycznego korzystania z zasobów globalnej sieci mają ponadto coraz większy wpływ na rozwój społeczny danego kraju, a zatem poprzez stymulowanie procesów innowacyjnych powinny pozytywnie oddziaływać na decyzje lokalizacyjne BIZ⁷.

2. Wskaźniki rozwoju społecznego i technologicznego a możliwości przyciągnięcia BIZ

Jak można zauważyć na wykresie 1, największa dynamika BIZ wystąpiła w pierwszej dekadzie obecnego stulecia, przy czym wyraźnie widoczne jest zmniejszenie strumieni BIZ związane ze spowolnieniem gospodarczym zapoczątkowanym ogłoszeniem upadłości przez bank Lehman Brothers w 2008 r.

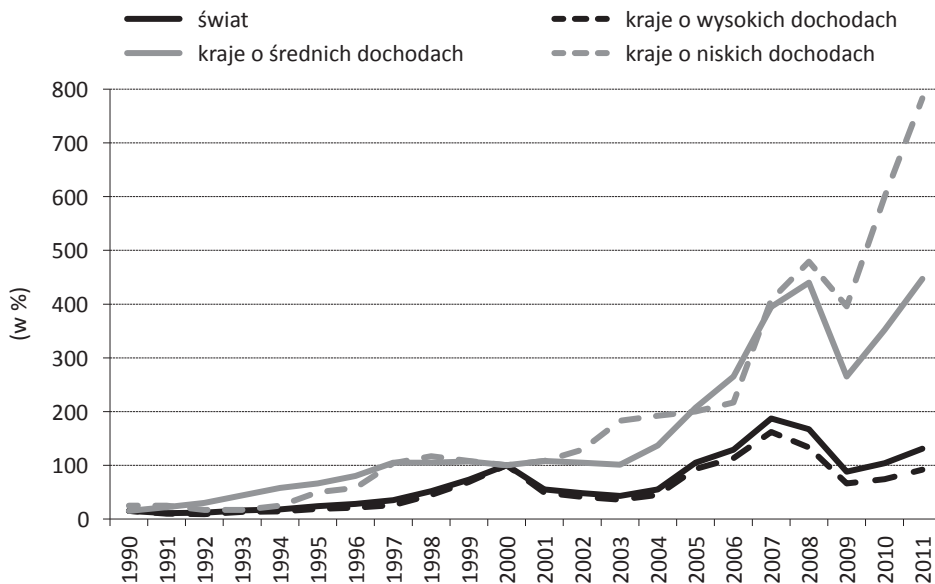
Warto zaznaczyć, że mimo wysokiej dynamiki BIZ netto w krajach o średnich i niskich dochodach *per capita*, jak na razie największym beneficjentem, jeśli chodzi o napływ tego rodzaju inwestycji, są nadal kraje wysoko rozwinięte. Według danych Banku Światowego, z łącznej kwoty BIZ – netto wynoszącej w 2012 r. ponad 1,13 bln USD nieco ponad 60% przypadało na kraje o wysokich dochodach, około 39% przypadało na kraje o średnich dochodach, a zaledwie 0,15% – na kraje o niskich dochodach. Z drugiej jednak strony struktura BIZ netto w 2000 r. była następująca: ponad 89% – kraje o wysokich dochodach, 10,6% – kraje o średnich dochodach, około 0,2% – kraje o niskich dochodach⁸. Oznacza to zatem, że w ciągu dekady prawie czterokrotnie wzrósł udział krajów o średnich dochodach, do której to grupy są zaliczane m.in. Chiny, Indie, RPA, Meksyk, Indonezja, Malezja, Filipiny, Węgry, Bułgaria i Rumunia. Zjawisko to wiąże się niewątpliwie z koniecznością poszukiwania oszczędności i zwiększania efektywności przez KTN, które w czasach globalnego

⁷ Zob.: M. Gryczka, *Znaczenie Internetu jako otwartego środowiska wymiany wiedzy we współczesnej gospodarce światowej*, wolumina.pl, Szczecin 2013, s. 129–174.

⁸ Obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego, <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>, wrzesień 2013.

spowolnienia gospodarczego zaczęły przenosić działalność zarówno produkcyjną, jak i usługową ze swoich krajów macierzystych do krajów goszczących, w szczególności zaś – do szybko rozwijających się gospodarek azjatyckich.

Wykres 1. Dynamika BIZ netto na świecie i w wybranych grupach krajów⁹ w latach 1990–2011 (2000 = 100)



Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego, <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>, październik 2013.

Od początku lat 90. XX w. odnotowano również wyraźny postęp w zakresie rozwoju i upowszechnienia technologii teleinformatycznych, czego potwierdzeniem są dane zaprezentowane w tabeli 1. Jak można zauważyć, największą poprawę pod tym względem odnotowały kraje najbogatsze (tj. o wysokich dochodach *per capita*), co jest o tyle zrozumiałe, że z tej grupy wywodzi się zdecydowana większość KTN opracowujących i wdrażających przełomowe innowacje techniczne dotyczące branży IT i telekomunikacji. Z drugiej jednak strony należy podkreślić fakt, że w analizowanym okresie zmniejszył się dystans między krajami o wysokich dochodach a średnią światową, co można szczególnie dostrzec na rynku telefonii komórkowej – w 1990 r. liczba subskrypcji telefonii komórkowej (na 100 osób)

⁹ Podział krajów według dochodów *per capita* na podstawie metodologii Banku Światowego: kraje o niskich dochodach – poniżej 1035 USD, o średnich dochodach – z przedziału od 1036 do 12615 USD, o wysokich dochodach – powyżej 12616 USD (<http://data.worldbank.org/about/country-classifications>, październik 2013).

była w krajach o wysokich dochodach aż 4,5-krotnie wyższa od średniej światowej, natomiast w 2011 r. tylko nieznacznie ją przekraczała. Analogiczne zjawisko, choć w nieco mniejszej skali, można dostrzec w przypadku liczby użytkowników internetu (na 100 osób).

Tabela 1. Wybrane wskaźniki rozwoju i dostępności technologii teleinformatycznych (ICT) w krajach pogrupowanych według kryterium dochodów *per capita*

Wyszczególnienie	Rok	Świat	Kraje o wysokich dochodach	Świat = 100	Kraje o średnich dochodach	Świat = 100	Kraje o niskich dochodach	Świat = 100
Liczba subskrypcji telefonii komórkowej (na 100 osób)	1990	0,2	1,0	451	0,0	4	0,0	0
	2011	85,5	121,8	142	83,3	97	41,5	49
Liczba posiadaczy stałego łącza szerokopasmowego (na 100 osób)	1998	0,0	0,1	387	0,0	0	0,0	0
	2011	8,6	25,5	296	5,4	63	0,1	1
Liczba bezpiecznych serwerów internetowych (na 1 mln osób)	2001	21,7	96,6	445	0,9	4	0,0	0
	2012	186,4	949,4	509	12,2	7	1,0	1
Liczba użytkowników internetu (na 100 osób)	1994	0,4	1,8	390	0,0	3	0,0	0
	2011	32,7	72,6	222	26,4	81	6,0	18

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego, <http://data.worldbank.org/topic/infrastructure> (dostęp: październik 2013 r.).

Proces doganiania świata w zakresie korzystania z telefonii komórkowej i z internetu można z kolei zaobserwować w grupie krajów o średnich dochodach. Jeśli chodzi o liczbę subskrypcji telefonii komórkowej na 100 osób, w ciągu dwóch dekad zbliżyły się one do średniej światowej, natomiast w 2011 r. liczba użytkowników internetu była w tej grupie niższa od średniej światowej zaledwie o 20%. Znacznie poprawiła się ponadto jakość dostępu do globalnej sieci, ponieważ w ciągu nieco ponad dekady liczba posiadaczy szerokopasmowego dostępu do internetu osiągnęła poziom 63% średniej światowej.

Tabela 2. Wskaźniki rozwoju społecznego (HDI) dla wybranych krajów w latach 2000–2012

Kraj	HDI 2000		HDI 2012		zmiana (2000 = 100)	zmiana pozycji
	wartość	pozycja	wartość	pozycja		
Stany Zjednoczone	0,907	3.	0,937	3.	103,3	0
Wielka Brytania	0,841	22.	0,875	26.	104,0	–4
Niemcy	0,870	13.	0,920	5.	105,7	+8
Francja	0,853	17.	0,893	20.	104,7	–3
Japonia	0,878	11.	0,912	10.	103,9	+1
Brazylia	0,669	69.	0,730	85.	109,1	–16
Rosja	0,713	55.	0,788	55.	110,5	0
Indie	0,463	112.	0,554	136.	119,7	–24
Chiny	0,590	94.	0,699	101.	118,5	–7
RPA	0,622	85.	0,629	121.	101,1	–36
Polska	0,778	40.	0,821	39.	105,5	+1
Czechy	0,824	27.	0,873	28.	105,9	–1
Słowacja	0,785	36.	0,840	35.	107,0	+1
Węgry	0,790	33.	0,831	37.	105,2	–4
Hongkong	0,815	28.	0,906	13.	111,2	+15
Korea Południowa	0,839	23.	0,909	12.	108,3	+11
Meksyk	0,723	51.	0,775	61.	107,2	–10
Singapur	0,826	26.	0,895	18.	108,4	+8
Tajlandia	0,625	84.	0,690	103.	110,4	–19

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych UNDP, <http://hdrstats.undp.org/en/indicators/103106.html>, październik 2013.

O tym, jak ważny jest czynnik społeczny w procesie przyciągania kapitału zagranicznego w formie BIZ, mogą świadczyć dane z tabeli 2, dotyczące kształtowania się wskaźnika rozwoju społecznego (*Human Development Index* – HDI). W latach 2000–2012 jego wartość w krajach wysoko rozwiniętych zwiększyła się tylko nieznacznie (co z wyjątkiem Niemiec skutkowało niewielkimi zmianami ich pozycji w rankingu HDI), należy jednak mieć na uwadze fakt, że osiągnęły one już bardzo wysoki poziom rozwoju społecznego. Podobną dynamikę wzrostu wskaźnika HDI odnotowały w badanym okresie także kraje Europy Środkowej, jednak przełożyło się to jedynie na utrzymanie przez nie pozycji w czwartej dziesiątce omawianego rankingu. Warto zaznaczyć, że spośród analizowanych krajów tego regionu najgorsze miejsce zajęła Polska (39. w 2012 r.), a poprawę o jedną lokatę w ciągu dekady trudno uznać za satysfakcjonujący wynik.

Tabela 3. Wskaźniki rozwoju infrastruktury IT dla wybranych krajów w latach 2005–2011

Kraj	2005		2011		zmiana (2005 = 100)	zmiana pozycji
	wartość	pozycja	wartość	pozycja		
Stany Zjednoczone	0,680	7.	0,613	17.	90	-10
Wielka Brytania	0,678	8.	0,704	8.	104	0
Niemcy	0,571	15.	0,664	11.	116	+4
Francja	0,436	27.	0,574	19.	132	+8
Japonia	0,571	14.	0,566	21.	99	-7
Brazylia	0,170	54.	0,321	57.	189	-3
Rosja	0,218	48.	0,422	42.	194	+6
Indie	0,024	110.	0,117	107.	498	+3
Chiny	0,109	75.	0,259	72.	237	+3
RPA	0,169	55.	0,220	83.	130	-28
Polska	0,289	41.	0,437	38.	151	+3
Czechy	0,400	31.	0,467	31.	117	0
Słowacja	0,358	34.	0,422	41.	118	-7
Węgry	0,359	33.	0,449	35.	125	-2
Hongkong	0,668	10.	0,691	10.	103	0
Korea Południowa	0,608	12.	0,784	4.	129	+8
Meksyk	0,154	61.	0,257	73.	167	-12
Singapur	0,583	13.	0,572	20.	98	-7
Tajlandia	0,141	65.	0,225	80.	159	-15

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego, <http://data.worldbank.org/topic/infrastructure>, październik 2013.

Dla porównania: największy awans w omawianym rankingu odnotowały kraje Azji Południowo-Wschodniej, tj. Hongkong, Korea Południowa i Singapur, w których przypadku wzrost wskaźnika HDI w ujęciu bezwzględny (w Hongkongu o ponad 11%, w Korei Południowej i Singapurze o ponad 8%) był dwukrotnie większy niż w grupie krajów wysoko rozwiniętych. Jeśli chodzi natomiast o kraje BRICS, to mimo znacznego spadku w rankingu większości z nich (w przypadku RPA aż o 36 pozycji) w ujęciu bezwzględny wszystkie odnotowały poprawę wartości wskaźnika HDI. W szczególności było to widoczne w przypadku Indii i Chin (wzrost wartości wskaźnika rozwoju społecznego odpowiednio o prawie 20 i ponad 18%), co w odniesieniu do wcześniej przedstawionych danych może wskazywać, iż rozwój społeczny odgrywa coraz ważniejszą rolę w przyciąganiu BIZ do krajów goszczących.

Aby przeprowadzić analizę wpływu rozwoju i dostępności technologii teleinformatycznych na możliwości przyciągania BIZ do krajów goszczących, został obliczony także syntetyczny wskaźnik rozwoju infrastruktury IT, a wyniki dotyczące

analizowanych grup krajów zaprezentowano w tabeli 3. W obliczeniach uwzględniono wskaźniki przedstawione wcześniej w tabeli 1, a przyjęcie stosunkowo krótkiego okresu wynikało z braku kompletnych danych statystycznych¹⁰.

Analogicznie jak w przypadku wskaźnika rozwoju społecznego kraje wysoko rozwinięte zajęły czołowe miejsca w rankingu rozwoju infrastruktury IT, przy czym na szczególne podkreślenie zasługuje duży spadek dwóch krajów uznawanych za globalnych liderów innowacyjności – Stanów Zjednoczonych i Japonii (odpowiednio o 10 i 7 pozycji). Z kolei kraje Europy Środkowej odnotowały w badanym okresie poprawę tego wskaźnika w ujęciu bezwzględny, chociaż nie przełożyło się to na poprawę pozycji w tym rankingu. Na tym tle korzystnie przedstawiają się wyniki uzyskane przez Polskę, która poprawiła wszystkie wskaźniki składowe (zwłaszcza dotyczy to dostępności szerokopasmowego internetu). W rezultacie w ciągu zaledwie 6 lat nasz kraj przesunął się w rankingu o 3 pozycje, chociaż nadal jest to wynik gorszy od uzyskanego przez Czechy i Węgry.

Potwierdzeniem tezy o wpływie rozwoju dostępności infrastruktury teleinformatycznej na atrakcyjność kraju dla inwestorów bezpośrednich są dane dotyczące krajów nowo uprzemysłowionych. Jak można zauważyć, w stosunkowo krótkim okresie wszystkie kraje BRICS poprawiły wskaźniki rozwoju infrastruktury IT, co w przypadku Rosji, Indii i Chin przełożyło się również na awans w omawianym rankingu. Na tle pozostałych krajów 60% poprawę omawianego wskaźnika odnotowały Meksyk i Tajlandia, natomiast Korea Południowa zajmowała w 2011 r. najwyższe miejsce spośród wszystkich krajów prezentowanych w tabeli 3 (Wielka Brytania, najwyżej sklasyfikowana w grupie krajów wysoko rozwiniętych, zajmowała 8. miejsce).

Zakończenie

Z oczywistych względów przedstawione wyniki badań nie obejmują wszystkich czynników wpływających na decyzje inwestycyjne KTN, można jednak uznać, że rozwój infrastruktury IT, dostępność globalnej sieci internet i umiejętności korzystania z narzędzi teleinformatycznych będą zyskiwać na znaczeniu przy ocenie potencjalnego kraju goszczącego pod kątem lokalizacji BIZ. Wynika to między innymi z faktu, że coraz więcej usług może być świadczonych za pośrednictwem internetu (na przykład usługi informatyczne czy finansowo-księgowy), a postęp naukowo-

¹⁰ Przy opracowywaniu rankingu 130 krajów pod względem rozwoju infrastruktury IT wykorzystano metodę normalizacji, a porządkowanie danych w celu ustalenia pozycji poszczególnych krajów przeprowadzono przy użyciu średniej arytmetycznej przekształconych danych.

-techniczny związany z intensyfikacją procesów innowacyjnych może przyczynić się do urzeczywistnienia koncepcji „globalnej fabryki”¹¹. Zmiany zachodzące we współczesnej gospodarce światowej oddziałują zatem zarówno na korporacje transnarodowe, zmuszone coraz częściej do modyfikowania swoich modeli biznesowych pod kątem współpracy sieciowej (czego przykładem jest model *open innovation*¹²), jak również na kraje goszczące BIZ, których przyszła konkurencyjność będzie w coraz większym stopniu zależeć od rozwoju kapitału społecznego i umiejętności korzystania z technologii informatycznych i komunikacyjnych. Jest to szczególnie ważne z punktu widzenia perspektyw polskiej gospodarki, w której dramatycznie niski poziom kapitału społecznego i niedorozwój technologiczny w zakresie ICT (co skutkuje m.in. wysokim stopniem wykluczenia cyfrowego) stanowią poważną barierę rozwojową nie tylko z punktu widzenia bieżącego przyciągania BIZ, lecz także budowania przyszłych przewag konkurencyjnych przez polskie przedsiębiorstwa.

Literatura cytowana

- Buckley P.J., Ghauri P.N., *Globalization, Economic Geography and the Strategy of Multinational Enterprises*, „Journal of International Business Studies” 2004, Vol. 35 (2).
- Chesbrough H., *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston 2006.
- Dunning J.H., *Towards a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations” 2006, Vol. 15 (1).
- Dunning J.H., Lundan S.M., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton 2008.
- Geldner M., *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, SGPiS, Warszawa 1986.
- Gryczka M., *Znaczenie Internetu jako otwartego środowiska wymiany wiedzy we współczesnej gospodarce światowej*, wolumina.pl, Szczecin 2013.
- Ietto-Gillies G., *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories And Effects*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton 2005.
- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.
- Moosa I.A., *Foreign Direct Investment. Theory, Evidence and Practice*, Palgrave, Houndmills-Basingstoke 2002.

¹¹ Zob.: P.J. Buckley, P.N. Ghauri, *Globalization, Economic Geography and the Strategy of Multinational Enterprises*, „Journal of International Business Studies” 2004, Vol. 35 (2), s. 88–89.

¹² Zob. np.: H. Chesbrough, *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston 2006.

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

The Oxford Handbook of International Business, red. A.M. Rugman, Oxford University Press, New York 2010.

Ujwary-Gil A., *Kapitał intelektualny a wartość rynkowa przedsiębiorstwa*, C.H. Beck, Warszawa 2009.

Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.

Social and Technological Progress vs. Foreign Direct Investment Flows in The Light of The New Paradigm of Development by J.H. Dunning

Abstract

The purpose of this paper was to demonstrate that social development and ICT accessibility and usage can significantly influence the transnational corporations' decision-making process concerning FDI location in the host countries. Research has been based on statistical data for the period 1990–2012 and included the selected developed economies, BRICS countries, some Central European and newly industrialized Asian economies. Although the FDI location decision results from the multi-factorial analysis of investment climate in potential host country, social development, digital inclusion and ICT related skills seem to be the important incentives for the FDI location selection process.

Keywords: foreign direct investments (FDI), information and communications technology (ICT), location advantages, new OLI paradigm, multinational enterprises, social development

Andrzej Geise

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Modelowanie zmienności cen ropy na rynku ropy naftowej oraz kursów walutowych, stóp procentowych i indeksów giełdowych w krajach Europy Środkowej i Wschodniej oraz w strefie euro

Streszczenie

Głównym celem opracowania jest zbadanie zależności istniejących między zmiennością cen ropy naftowej BRENT oraz stopami procentowymi, kursami walutowymi i indeksami giełdowymi w Polsce, Czechach, na Węgrzech i w strefie euro. Na potrzeby badania zostały wykorzystane ekonometryczne testy przyczynowości Pierce'a i Haugha oraz Cheunga i Nga, a także przełącznikowe modele GARCH, na których podstawie określono okresy dużej i niskiej zmienności stóp zwrotu poszczególnych procesów. W wyniku analizy została potwierdzona zależność przyczynowa między zmiennością cen ropy naftowej a zwrotami z indeksów giełdowych badanych gospodarek.

Słowa kluczowe: Europejska Unia Walutowa (EMU), kurs walutowy, model MS-GARCH, przyczynowość Grangera, ropa naftowa, test Cheunga i Nga, test Price'a i Haugha, zasoby naturalne

Wstęp

Rozwój gospodarczy jest determinowany przez wiele czynników, m.in. poziom inwestycji, kapitał ludzki i dostępność surowców energetycznych, takich jak ropa naftowa, gaz ziemny czy węgiel energetyczny. Jednym z najważniejszych surowców energetycznych jest ropa naftowa, która stanowi przedmiot obrotu na rynkach światowych ze względu na liczne zastosowania tego surowca. Ropę naftową wykorzystuje się między innymi w przemyśle chemicznym jako komponent niezbędny przy produkcji tworzyw sztucznych i materiałów budowlanych. Zastosowanie ma również jak surowiec energetyczny w systemach grzewczych, a także w szeroko rozumianym transporcie jako materiał pędny. W praktyce należy wskazać, że zasadniczą część wszystkich dziedzin życia gospodarczego w sposób pośredni lub bezpośredni wykorzystuje ropę naftową.

W opracowaniu została podjęta próba odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu zmienność cen ropy naftowej wpływa na zmienność kursów walutowych, stóp procentowych i indeksów giełdowych w gospodarkach Europy Środkowej i Wschodniej. Dla realizacji celu pracy zostały postawione zadania szczegółowe, które obejmowały analizę przyczynowości w sensie Grangera między badanymi szeregami czasowymi, a następnie dokonano porównania zbieżności zmian badanych procesów z wykorzystaniem przełącznikowych modeli Markowa i analizy korelacji.

W badaniu zostały wykorzystane metody analizy szeregów czasowych. Zastosowano dwa rodzaje testów przyczynowości: test przyczynowości w średniej Pierce'a i Haugha oraz test przyczynowości w wariancji Cheunga i Nga¹. Następnie do analizy zmienności badanych procesów zostały wykorzystane jednorównaniowe modele GARCH z przełączeniem typu Markowa. W celu oceny stopnia zbieżności między procesami zastosowano współczynniki korelacji Pearsona.

Opracowanie składa się ze wstępu, czterech sekcji i zakończenia. W pierwszej sekcji została dokonana analiza literatury. W sekcji drugiej zostały scharakteryzowane wykorzystane metody ekonometryczne. W trzeciej sekcji została przeprowadzona analiza przyczynowości, natomiast w sekcji czwartej zostały zawarte wyniki analizy zmienności cen ropy, kursów walutowych, stóp procentowych i indeksów giełdowych analizowanych gospodarek.

¹ Testy szerzej opisane w pracy: M. Osińska, *Ekonometryczna analiza zależności przyczynowych*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń 2008.

1. Przegląd literatury

Ekonomiczne znaczenie szoków naftowych jest badane w wielu artykułach. W pracach Hamilton (1983), Burbridge, Harrison (1984), oraz Gisser, Goodwin (1986) wskazano, że w krajach importujących ropę relacja pomiędzy cenami ropy a aktywnością gospodarczą ma liniowy i ujemny charakter. Hamilton (1983) w badaniu zidentyfikował silną zależność istniejącą pomiędzy wzrostami cen ropy naftowej a kolejnymi kryzysami gospodarczymi Stanów Zjednoczonych w okresie po drugiej wojnie światowej. Prace Jones, Kaul (1996), Ciner (2001), Driesprong i inni (2008), Park, Ratti (2008), Miller, Ratti (2009), Malik, Ewing (2009), Chiou, Lee (2009), Filis (2010) skupiały się na badaniu relacji pomiędzy zmiennością cen ropy naftowej a rynkiem akcji. Jones i Kaul (1996) wskazali na negatywny wpływ cen ropy na rynek akcji, który jest odpowiedzią na fakt, że ceny ropy naftowej stanowią czynnik ryzyka na rynku akcji. Ciner (2001) również dostarczył dowodów na istnienie negatywnej relacji pomiędzy cenami ropy a rynkiem akcji, wykorzystując do tego liniowe i nieliniowe testy przyczynowości Grangera. Malik i Ewing (2009) zidentyfikowali negatywne relacje pomiędzy zmiennością stóp zwrotu cen ropy naftowej a trzema sektorami rynku akcji w USA. Badanie obejmowało sektor technologiczny, sektor opieki zdrowotnej i sektor usług. Podobny rezultat osiągnęli Chiou i Lee (2009), którzy wskazali na istnienie negatywnego wpływu zmienności cen ropy na stopy zwrotu indeksu S&P500.

2. Metody ekonometryczne

Model GARCH został zaproponowany w 1986 r. przez Bollersleva. Ze względu na jego własności stosuje się model GARCH(1,1). Model opisują równania²:

$$y_t = \sigma_t \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\sigma_t^2 = \omega + \sum_{i=1}^q \alpha_i y_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^p \beta_j \sigma_{t-j}^2 \quad (2)$$

gdzie: $\varepsilon_t \sim \text{iid}(0,1)$, $\omega > 0$, $\alpha_i \geq 0$, $\beta_j \geq 0$.

² M. Doman, R. Doman, *Modelowanie zmienności i ryzyka. Metody ekonometrii finansowej*, Wolters Kluwer, Kraków 2009, s. 82.

Równanie wariancji warunkowej (2) uzależnia zmienność od jej wartości z przeszłości i od wartości zaobserwowanych kwadratów stóp zwrotu. Parametry α_i decydują o wpływie nowo napływających informacji na zmienność instrumentu, natomiast parametry β_j charakteryzują tę część dynamiki, która obrazuje oczekiwania rynku dotyczące tego, że proces zmienności będzie przebiegał w przyszłości podobnie jak dotychczas³.

W modelu AR-GARCH zmienność jest opisywana przez uwzględnienie poziomu zmienności z okresów wcześniejszych. W przypadku modelu MS-GARCH skupianie się zmienności jest traktowane jako wynik przebywania procesu przez pewien czas w jednym z reżimów, a następnie przejścia do innego stanu. Występowanie stanów w badanym procesie skutkuje różnymi specyfikacjami równań opisujących wariancję warunkową. Przełącznikowy model MS-GARCH ma postać⁴:

$$y_t | Y_{t-1}, s_t, \theta^{(i)} \sim \begin{cases} y_t^1 & \text{dla } s_t = 1 \\ \vdots & \\ y_t^r & \text{dla } s_t = r \end{cases} \quad (3)$$

$$y_t^i = \mu_t^i + \varepsilon_t^i \quad (4)$$

$$\varepsilon_t^i = u_t \sqrt{h_t^i}, u_t \sim IID(0,1) \quad (5)$$

gdzie: y_t – jest wartością instrumentu w chwili t , Y_{t-1} – stanowi zakres informacji do-

tyczącej badanego instrumentu z przeszłości, $\theta^{(i)} = [p_{ii}, \beta_0^{(i)}, \beta_1^{(i)}, \gamma_1^{(i)}, df^{(i)}]$ – wektor

parametrów z i -tego reżimu dla $df^{(i)}$ stopni swobody, $s_t = i$ – reżim $i \in \{1, 2, \dots, r\}$, w którym znajduje się dany instrument w chwili t . Warunkowa wariancja w chwili t dla i -tego stanu jest określona przez proces GARCH(p,q) o postaci⁵:

$$h_t^i = \beta_0(s_{t=i}) + \sum_{l=1}^p \beta_l(s_{t=i}) \varepsilon_{t-l}^2 + \sum_k^q \gamma_k(s_{t=1}) h_{t-k} \quad (6)$$

³ M. Doman, R. Doman, op.cit., s. 82.

⁴ M. Koško, M. Pietrzak, *Modeling Financial Time Series Volatility with Markov Switching Models*, „Dynamic Econometric Models” 2008, Vol. 8, s. 156.

⁵ Ibidem, s. 156–157.

3. Analiza przyczynowości w sensie Grangera

Do analizy przyczynowości zostały zebrane dane dotyczące poziomu cen ropy naftowej BRENT, kursów zamknięcia indeksów giełdowych WIG, PX, BUX, stóp procentowych na rynku międzybankowym WIBOR ON, PRIBOR ON, BUBOR ON, EURIBOR, a także kursów walutowych PLN/USD, CZK/USD, HUF/USD i EUR/USD z okresu od 2.01.2008 do 31.07.2013. Taki dobór zmiennych do analizy pozwala uchwycić przyczynę zmian najważniejszych instrumentów finansowych w gospodarkach rozwijających się, Europy Środkowo-Wschodniej na tle instrumentów finansowych strefy euro.

W badaniu wykorzystano procentowe, logarytmiczne stopy zwrotu z poszczególnych procesów, liczone według wzoru:

$$y_t = 100 \ln \left(\frac{x_t}{x_{t-1}} \right) \quad (7)$$

gdzie: x_t oznacza dzienny poziom badanego instrumentu.

W tabeli 1 zostały zaprezentowane najważniejsze statystyki opisowe wszystkich szeregów czasowych dla próby. Na podstawie wysokich wartości kurtozy we wszystkich badanych szeregach czasowych zostało zaobserwowane silniejsze skupianie się danych wokół wartości średniej, co jest charakterystyczne dla efektu ARCH. W dalszej kolejności, wykorzystując test Engle'a na obecność efektu ARCH, zbadano heteroskedastyczność wariancji warunkowej. Wyniki testu zostały zaprezentowane w tabeli 2.

Tabela 1. Statystyki opisowe analizowanych szeregów czasowych

Szeregi czasowe	Średnia	Odchylenie standardowe	Min.	Max.	Skośność	Kurtoza
Ceny ropy naftowej BRENT	0,0078	2,36	-16,83	24,67	0,52	12,71
WIG	-0,0123	1,47	-8,29	8,41	-0,39	4,04
WIBOR ON	-0,0528	8,08	-47,82	53,31	0,94	12,64
PLN/USD	0,0189	1,21	-6,92	5,16	-0,01	2,17
PX	-0,0495	1,56	-19,90	12,36	-1,01	17,83
PRIBOR ON	-0,2066	8,45	-79,95	98,55	1,38	28,65
CZK/USD	0,0068	1,02	-6,64	4,456	-0,05	2,55
BUX	-0,0245	1,99	-12,65	22,07	0,69	14,29
BUBOR ON	-0,0616	3,22	-24,14	33,98	1,73	25,45
HUF/USD	0,0218	1,24	-5,20	5,67	0,09	1,51
EURIBOR	0,2627	2,72	-20,76	40,87	3,16	59,21
EUR/USD	-0,0073	0,75	-3,11	3,86	0,12	1,89

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Wyniki testu Engle'a na obecność efektu ARCH

Szeregi czasowe	Statystyka LM	Wartość p
Ceny ropy naftowej BRENT	49,03	0,00
WIG	166,48	0,00
WIBOR ON	35,79	0,00
Kurs PLN/USD	1338,76	0,00
PX	295,01	0,00
PRIBOR ON	273,71	0,00
Kurs CZK/USD	162,74	0,00
BUX	126,56	0,00
BUBOR ON	7,15	0,21
Kurs HUF/USD	143,62	0,00
EURIBOR	38,67	0,00
Kurs EUR/USD	92,83	0,00

Źródło: opracowanie własne.

Zastosowanie modeli zmienności wariancji warunkowej GARCH w analizowanych szeregach czasowych jest możliwe ze względu na występowanie efektu ARCH, na co wskazują wysokie wartości statystyki LM⁶.

Dla każdego analizowanego szeregu czasowego oszacowano model autoregresyjny (AR), na którego podstawie zbadano przyczynowość w wartości oczekiwanej, i model GARCH, na którego podstawie zbadano zależności przyczynowe w wariancji. Wyniki testów zostały przedstawione w tabeli 3.

Tabela 3. Testowanie przyczynowości w wartości średniej i w wariancji między analizowanymi stopami zwrotu

Nr hipotezy	Hipoteza zerowa	Test przyczynowości Pierce'a i Haugha w wartości oczekiwanej (PH)		Test przyczynowości Cheunga i Nga w wariancji (ChN)	
		m = 5	m = 10	m = 5	m = 10
		1	BRENT nie jest przyczyną dla WIG	6,13 (0,29)	16,63* (0,08)
2	WIG nie jest przyczyną dla BRENT	9,44* (0,09)	15,78 (0,11)	-0,9 (0,82)	1,03 (0,15)
3	BRENT nie jest przyczyną dla WIBOR	4,11 (0,53)	8,22 (0,61)	-3,04 (0,99)	-3,15 (0,99)
4	WIBOR nie jest przyczyną dla BRENT	4,87 (0,43)	9,62 (0,47)	6,38*** (0,00)	4,92*** (0,00)

⁶ Tabela 2.

Nr hipotezy	Hipoteza zerowa	Test przyczynowości Pierce'a i Haugha w wartości oczekiwanej (PH)		Test przyczynowości Cheunga i Nga w wariancji (ChN)	
		m = 5	m = 10	m = 5	m = 10
5	BRENT nie jest przyczyną dla kursu PLN/USD	20,50*** (0,00)	32,53*** (0,00)	1,21 (0,11)	3,89*** (0,00)
6	Kurs PLN/USD nie jest przyczyną dla BRENT	3,73 (0,59)	9,28 (0,51)	3,79*** (0,00)	1,51* (0,06)
7	BRENT nie jest przyczyną dla PX	20,09*** (0,00)	30,65*** (0,00)	1,3* (0,09)	0,29 (0,39)
8	PX nie jest przyczyną dla BRENT	11,37** (0,04)	16,9* (0,08)	0,17 (0,43)	-0,08 (0,52)
9	BRENT nie jest przyczyną dla PRIBOR	2,93 (0,71)	4,61 (0,91)	-1,68 (0,95)	-2,28 (0,99)
10	PRIBOR nie jest przyczyną dla BRENT	5,38 (0,37)	7,88 (0,64)	1,34* (0,09)	2,58*** (0,00)
11	BRENT nie jest przyczyną dla kursu CZK/USD	5,19 (0,39)	22,19** (0,01)	0,18 (0,43)	0,94 (0,17)
12	Kurs CZK/USD nie jest przyczyną dla BRENT	22,16*** (0,00)	23,67*** (0,01)	0,28 (0,39)	-1,04 (0,85)
13	BRENT nie jest przyczyną dla BUX	11,15** (0,05)	14,81 (0,13)	2,07 (0,19)	2,51*** (0,01)
14	BUX nie jest przyczyną dla BRENT	1,58 (0,8)	3,1 (0,98)	-0,04 (0,51)	0,67 (0,25)
15	BRENT nie jest przyczyną dla BUBOR	4,04 (0,54)	13,8 (0,18)	-2,25 (0,99)	1,79** (0,04)
16	BUBOR nie jest przyczyną dla BRENT	4,49 (0,48)	13,47 (0,2)	0,11 (0,45)	0,88 (0,19)
17	BRENT nie jest przyczyną dla kursu HUF/USD	18,31*** (0,00)	36,36*** (0,00)	-0,31 (0,62)	1,87** (0,03)
18	Kurs HUF/USD nie jest przyczyną dla BRENT	8,62 (0,13)	19,72** (0,03)	2,15** (0,02)	-0,89 (0,81)
19	BRENT nie jest przyczyną dla EURIBOR	3,03 (0,69)	6,54 (0,77)	0,75 (0,22)	3,21*** (0,00)
20	EURIBOR nie jest przyczyną dla BRENT	2,79 (0,74)	4,72 (0,91)	-0,57 (0,71)	-2,65 (0,99)
21	BRENT nie jest przyczyną dla kursu EUR/USD	4,51 (0,48)	8,82 (0,55)	2,96*** (0,00)	7,49*** (0,00)
22	Kurs EUR/USD nie jest przyczyną dla BRENT	7,07 (0,22)	25,52*** (0,00)	-3,73 (0,99)	2,21** (0,01)

* odrzucenie hipotezy zerowej przy poziomie $\alpha = 0,1$, ** odrzucenie hipotezy zerowej przy poziomie $\alpha = 0,05$, *** odrzucenie hipotezy zerowej przy poziomie $\alpha = 0,01$.

Wielkość odstępów m ustalona na poziomie $m = 1, 2, 3, 4, 5$ prezentowała zbieżne wyniki, dlatego w pracy zestawiono wyłącznie wyniki dla odstępów $m = 5$. Ustalono również odstęp $m = 10$ jako wskazanie, iż wzrost odstępów czasu ma wpływ na wyniki testów przyczynowości.

Źródło: opracowanie własne.

Testowano przyczynowości jednokierunkowe dla różnych wartości odstępów m , natomiast w pracy zestawiono wyniki dla dwóch wielkości odstępów. Na początek została zbadana przyczynowość między zmiennością cen ropy naftowej i zmiennością warszawskiego indeksu giełdowego WIG. W przypadku testu PH dla poziomu istotności $\alpha = 0,05$ wystąpił brak podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej, co oznacza, że ceny ropy naftowej BRENT nie są przyczyną w sensie Grangera dla zmienności WIG oraz WIG nie jest przyczyną w sensie Grangera dla zmienności cen ropy BRENT. Natomiast stosując test przyczynowości w wariancji dla hipotezy, że ceny ropy naftowej BRENT nie są przyczyną dla WIG, odrzucono tę hipotezę. Oznacza to, że ceny ropy mają istotny wpływ na kształtowanie się zmienności indeksu WIG. W przypadku hipotezy, że WIG nie jest przyczyną dla cen ropy, hipoteza nie została odrzucona, wskazując tym samym na brak przyczynowości w wariancji. W przypadku testowania hipotezy o braku przyczynowości między cenami ropy a zwrotami z indeksów giełdowych PX i BUX odrzucono hipotezy zerowe, co oznacza, że ceny ropy są przyczyną w sensie Grangera dla zwrotów z indeksów giełd w Pradze i Budapeszcie. Hipotezy, które mówiły o braku relacji przyczynowej indeksów giełdowych PX i BUX a cenami ropy naftowej, nie zostały odrzucone⁷.

W dalszej kolejności zostały przeprowadzone badania przyczynowości między zmiennością cen ropy a poziomem stóp procentowych. Tylko stopy procentowe WIBOR i PRIBOR okazały się mieć istotny wpływ na zmienność cen ropy naftowej BRENT. Z kolei relacja odwrotna, czyli wpływ zmienności cen ropy na stopy procentowe, została potwierdzona w przypadku stóp procentowych BUBOR i EURIBOR⁸.

Analiza przyczynowości między zmiennością cen ropy a zmiennością kursów walutowych wskazuje, że ceny ropy są przyczyną dla zmienności badanych kursów walutowych. Ceny ropy naftowej BRENT są przyczyną dla kursu waluty PLN/USD zarówno w wartości średniej, jak i w wariancji. Dla kursu waluty CZK/USD ceny ropy naftowej są przyczyną jedynie w wartości średniej dla dużych odstępów m . Podobnie jak dla gospodarki Polski, również na Węgrzech ceny ropy naftowej są przyczyną dla zmian kursu waluty HUF/USD zarówno w wartości średniej, jak i wariancji⁹. W przypadku relacji między kursem waluty EUR/USD a ceną ropy naftowej BRENT, istnieje zależność dwukierunkowa, tzn. dla wysokich odstępów $m = 10$ kurs euro do dolara amerykańskiego istotnie wpływa na zmiany cen ropy naftowej w wartości średniej i wariancji, natomiast wpływ cen ropy naftowej na kurs EUR/USD został potwierdzony tylko przez test ChN w wariancji. Kursy walut krajów Europy Środkowo-Wschodniej okazały się być przyczyną dla cen ropy. Zmiany CZK/USD są przyczyną

⁷ Tabela 3.

⁸ Ibidem.

⁹ Zarówno dla kursu waluty PLN/USD, jak i HUF/USD przyczynowość w wariancji istnieje dla dużych wartości odstępów m .

dla zmienności cen tylko w wartości średniej dla badanych odstępów m , natomiast kurs PLN/USD jest przyczyną dla cen ropy tylko w wariancji. Z kolei kurs waluty HUF/USD jest przyczyną dla cen ropy w wartości średniej dla $m = 10$ i przyczyną w wariancji dla niskich wartości odstępów m^{10} .

4. Modelowanie zmienności szeregów czasowych za pomocą modeli MS(m)–GARCH(p,q)

W analizie empirycznej wykorzystano dane w postaci dziennych stóp zwrotu. Wyniki oszacowań parametrów modeli zostały przedstawione w tabeli 4.

Tabela 4. Wyniki estymacji parametrów modeli MS(2)–GARCH(1,1)

Parametry	BRENT	Polska		Czechy		Węgry		Strefa euro	
		WIG	kurs USD	PX	kurs USD	BUX	kurs USD	kurs USD	
ρ_{11}	0,86	0,78	0,82	0,93	0,79	0,88	0,83	0,76	
ρ_{12}	0,46	0,36	0,48	0,24	0,48	0,57	0,53	0,49	
ρ_{21}	0,14	0,22	0,18	0,07	0,21	0,12	0,17	0,24	
ρ_{22}	0,54	0,64	0,52	0,76	0,52	0,43	0,47	0,51	
MS(2)–GARCH(1,1)	Const ₁	–0,02 (0,00)	0,01 (0,00)	0,003 (0,00)	–0,02 (0,00)	0,002 (0,00)	0,002 (0,00)	0,004 (0,00)	0,003 (0,00)
	Const ₂	–1,19 (0,16)	–0,3 (0,03)	–0,24 (0,02)	–1,42 (0,32)	–0,10 (0,01)	–1,25 (0,37)	–0,27 (0,02)	–0,05 (0,00)
	$\alpha(0)_1$	–0,01 (0,00)	–0,0003 (0,00)	–0,0001 (0,00)	–0,0001 (0,00)	–0,0001 (0,00)	–0,001 (0,00)	–0,0002 (0,00)	–0,0001 (0,00)
	$\alpha(0)_2$	0,01 (0,04)	–0,01 (0,01)	–0,01 (0,01)	0,03 (0,09)	–0,001 (0,00)	0,07 (0,09)	0,0002 (0,00)	0,001 (0,00)
	$\alpha(1)_1$	0,14 (0,00)	0,05 (0,00)	0,06 (0,00)	0,18 (0,00)	0,04 (0,00)	0,24 (0,00)	0,06 (0,00)	0,01 (0,00)
	$\alpha(1)_2$	0,03 (0,03)	0,21 (0,01)	0,12 (0,00)	0,87 (0,07)	0,06 (0,00)	0,66 (0,07)	0,11 (0,00)	0,02 (0,00)
	$\beta(1)_1$	0,96 (0,00)	0,92 (0,00)	0,94 (0,00)	0,89 (0,00)	0,95 (0,00)	0,89 (0,00)	0,95 (0,00)	0,96 (0,00)
	$\beta(1)_2$	1,02 (0,01)	1,01 (0,01)	1,03 (0,01)	0,98 (0,01)	1,01 (0,00)	1,003 (0,02)	1,06 (0,01)	1,03 (0,00)
logLik.	1090,89	1774,07	2891,8	291,6	3807,06	300,43	3181,34	5130,01	
LR–test	5349,3 [0,0]	3863,4 [0,0]	3617,7 [0,0]	5970,2 [0,0]	3859,5 [0,0]	5380,3 [0,0]	3234 [0,0]	3541 [0,0]	

W nawiasach () podano wartości średnich błędów ocen parametrów, natomiast w nawiasach [] podano wartości p .

Źródło: opracowanie własne.

¹⁰ Tabela 3.

W pracy oszacowano parametry przełącznikowych modeli GARCH z dwoma stanami zmienności. Pierwszy reżim odpowiada za stany niskiej zmienności, natomiast reżim drugi odpowiada za stany, w których występuje duża zmienność wariancji. Wysoka zmienność jest charakterystyczna w okresach spowolnienia gospodarczego. Analizując skorelowania prawdopodobieństw osiągnięcia wysokiej zmienności między szeregami czasowymi, wskazano, że występuje duże zróżnicowanie w wartości współczynnika korelacji. Oznacza to, że zmienność poszczególnych procesów osiąga różny stopień zbieżności ze zmiennością cen ropy.

Tabela 5. Współczynniki korelacji prawdopodobieństw wysokiej zmienności szeregów czasowych

Szeregi czasowe	Ceny ropy naftowej BRENT
WIG	0,27
PLN/USD	0,26
PX	0,38
CZK/USD	0,29
BUX	0,30
HUF/USD	0,21
EUR/USD	0,22

Źródło: opracowanie własne.

Najniższy stopień korelacji spośród badanych szeregów czasowych wykazuje kurs HUF/USD, gdyż współczynnik korelacji wynosi ok. 21%. Najsilniej skorelowane jest prawdopodobieństwo wystąpienia wysokiej zmienności dla stóp zwrotu z cen ropy z prawdopodobieństwem wystąpienia wysokiej zmienności dla stopy zwrotu indeksu giełdowego PX, gdzie wartość wynosi blisko 40%. Mimo to nie można mówić o silnej zależności między prawdopodobieństwami wysokiej zmienności cen ropy naftowej, kursów walutowych i indeksów giełdowych¹¹. Zbieżność zmian kursów walutowych i cen ropy również jest niska.

Zakończenie

Głównym celem przeprowadzonego badania było określenie charakteru relacji pomiędzy indeksami giełdowymi, stopami procentowymi oraz kursami walutowymi a cenami ropy naftowej BRENT na przykładzie Polski, Czech, Węgier i strefy euro.

¹¹ Tabela 5.

Z analizy zależności przyczynowych występujących między zwrotami z cen ropy naftowej a indeksami giełdowymi wynika, że zmienność cen ropy naftowej BRENT jest przyczyną dla zmienności stóp zwrotu z indeksów giełdowych WIG, PX i BUX. Nie została potwierdzona zależność odwrotna, w kierunku indeks giełdowe a ceny ropy, gdyż analizowane kraje nie są gospodarkami o ugruntowanych pozycjach. Również z analizy zmienności przeprowadzonej w oparciu o przełącznikowe modele GARCH wynika, że zbieżność zmian występujących między cenami ropy a zwrotami z indeksów giełdowych istnieje, jednakże jest to słaba zależność. Relacje istniejące między zmiennością cen ropy BRENT a stopami procentowymi również zostały potwierdzone. Zmienność cen ropy jest również przyczyną dla zmienności kursów walutowych PLN/USD, EUR/USD i HUF/USD. Natomiast w przypadku zmienności kursu CZK/USD relacja ta nie została potwierdzona.

Literatura cytowana

- Burbridge J., Harrison A., *Testing for the Effects of Oil-Price Rises Using Vector Autoregressions*, „International Economic Review” 1984, 25(1), s. 459–484.
- Chiou J.-S., Lee Y.-H., *Jump Dynamics and Volatility: Oil and the Stock Markets*, „Energy Economics” 2009, No. 34, s. 788–796.
- Ciner C., *Energy Shocks and Financial Markets: Nonlinear Linkages*, „Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics” 2001, No. 5, s. 203–212.
- Doman M., Doman R., *Modelowanie zmienności i ryzyka. Metody ekonometrii finansowej*, Wolters Kluwer, Kraków 2009.
- Driesprong G., Jacobsen, B., & Maat, B., *Striking Oil: Another Puzzle?* „Journal of Financial Economics” 2008, No. 89(2), s. 307–327.
- Filis G., *Macro Economy, Stock Market and Oil Prices: Do Meaningful Relationships Exist among Their Cyclical Fluctuations?* „Energy Economics” 2010, No. 32(4), s. 877–886.
- Gisser M., Goodwin T.H., *Crude Oil and the Macroeconomy: Tests of Some Popular Notions*, „Journal of Money, Credit and Banking” 1986, No. 18(1), s. 95–103.
- Hamilton D.J., *Oil and the Macroeconomy since World War II*, „The Journal of Political Economy” 1983, No. 9, s. 228–248.
- Jones M.C., Kaul G., *Oil and Stock Markets*, „Journal of Finance” 1996, No. 51(2), s. 463–491.
- Koško M., Pietrzak M., *Modeling Financial Time Series Volatility with Markov Switching Models*, „Dynamic Econometric Models” 2008, Vol. 8, s. 155–162.
- Malik F., Ewing B., *Volatility Transmission between Oil Prices and Equity Sector Returns*, „International Review of Financial Analysis” 2009, No. 18(3), s. 95–100.
- Miller J.I., Ratti R.A., *Crude Oil and Stock Markets: Stability, Instability, and Bubbles*, „Energy Economics” 2009, No. 31(4), s. 559–568.

Osińska M., *Ekonometryczna analiza zależności przyczynowych*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń 2008.

Park J., Ratti R.A., *Oil Prices and Stock Markets in the U.S. and 13 European Countries*, „Energy Economics” 2009, No. 30, s. 2587–2608.

Modeling Volatility of Oil Price in The Crude Oil Market and Exchange Rates, Interest Rates and Stock Markets in The Central East Europe and The Euro Area

Abstract

The main objective of the study was to examine the relationship between the volatility of the BRENT oil price and the interest rates, exchange rates and stock market indices in Poland, the Czech Republic, Hungary and the Euro Area. For the purposes of the study there were used Price, Haugh and Chenug, Ng causality tests. We use also Markov switching GARCH models based on the specified period of high and low volatility returns of individual processes. The analysis has confirmed a causal relationship between the volatility of oil price and returns of analyzed instruments.

Keywords: Cheung-Ng test, crude oil, European monetary union (EMU), exchange rate, Granger causality, MS-GARCH model, natural resources, Price-Haugh test

Część III

Próby rozwiązań regionalnych i narodowych

Edward Molendowski

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Małgorzata Żmuda

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Cologne Business School

Rola powiązań międzynarodowych w kształtowaniu przewagi konkurencyjnej – Polska na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004–2011

Streszczenie

Celem opracowania jest ocena roli, jaką odegrały szeroko rozumiane międzynarodowe powiązania gospodarcze w kształtowaniu przewagi konkurencyjnej Polski na tle pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej w okresie 2004–2011. Analizę przeprowadzono w oparciu o model uogólnionego podwójnego diamentu autorstwa Moona, Rugmana i Verbeke'a, uwzględniając podział źródeł przewagi konkurencyjnej na wewnętrzne i zewnętrzne.

Wyniki przeprowadzonego badania pozwalają zweryfikować hipotezę, że integracja w ramach gospodarki globalnej to ważny element konkurencyjności analizowanych gospodarek.

Słowa kluczowe: Grupa Wyszehradzka, konkurencyjność gospodarki narodowej, umiędzynarodowienie, uogólniony model podwójnego diamentu przewag konkurencyjnych

Wstęp

Przyjmując, że konkurencyjność gospodarki „doganiającej” jest uzależniona od umiejętności wykorzystania szans, jakie daje integracja w ramach międzynarodowego podziału pracy¹, celem niniejszego opracowania jest ocena roli, jaką odegrały szeroko rozumiane międzynarodowe powiązania gospodarcze w kształtowaniu przewagi konkurencyjnej Polski na tle pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej w okresie 2004–2011.

Wydaje się, że dla tych gospodarek, a ściślej rzecz ujmując, dla firm działających na ich terytorium dostęp do pomocy z zewnątrz (w kategorii czynników produkcji, rynków zbytu i jako stymulator lokalnej konkurencji) odegrał kluczową rolę w procesie modernizacji, przyczyniając się do poprawy ich konkurencyjności.

W teoretycznej części opracowania opisano ograniczenia zastosowania modelu przewag konkurencyjnych Portera w odniesieniu do mniejszych gospodarek w dobie globalizacji, a następnie przedstawiono model alternatywny: uogólnionego podwójnego diamentu².

W drugiej części scharakteryzowano najważniejsze wskaźniki pomiaru przewag konkurencyjnych na podstawie zaproponowanego modelu, które w trzeciej części posłużyły do zidentyfikowania krajowych i międzynarodowych źródeł przewagi konkurencyjnej państw Grupy Wyszehradzkiej.

W zakończeniu podjęto próbę wyszczególnienia najważniejszych wniosków dla Polski wynikających z przeprowadzonej analizy porównawczej.

1. Model diamentu przewag konkurencyjnych i koncepcje jego internacjonalizacji

Zaproponowany przez M. Portera model konkurencyjności koncentruje się na jakości środowiska biznesowego danej lokalizacji jako źródła sukcesu lokalnych firm³. Konkurencyjność gospodarki determinowana jest w tym ujęciu przez współzależne czynniki na poziomie mikroekonomicznym. Model diamentu zakłada tym samym,

¹ S. Castello, T. Ozawa, *Globalization of Small Economies as a Strategic Behavior in International Business*, Garland Publishing, London 1999, s. 45.

² H. Moon et al., *Extended Model: The Generalized Double Diamond Model*, w: *From Adam Smith to Michael Porter*, „Asia-Pacific Business Series” 2000, Vol. 2, Singapore 2000, s. 111–133.

³ C. Ketels, *Michael Porter's Competitiveness Framework – Recent Learnings and New Research Priorities*, „Journal of Industry, Competition and Trade”, 2006, Vol. 6, No. 2, s. 119.

że wykorzystanie lokalnych przewag lokalizacyjnych przez krajowe firmy przyczynia się do powstania silnych sektorów, a te z kolei są podstawą konkurencyjności całej gospodarki⁴.

Krytycy modelu Portera podkreślają jego dwa podstawowe mankamenty.

Po pierwsze, w dobie liberalizacji przepływu czynników produkcji między państwami, intensyfikacji handlu międzynarodowego i rosnącej roli korporacji transnarodowych badanie źródeł przewag konkurencyjnych gospodarek narodowych jedynie w oparciu o potencjał firm krajowych, bazujących na lokalnych warunkach wydaje się niewystarczające⁵.

Po drugie, ze względu na fakt, że małe doganiające gospodarki otwarte⁶ dysponują ograniczoną siłą przetargową na światowych rynkach, ograniczonymi zasobami i/lub niewielkim popytem wewnętrznym, z założenia, w myśl modelu Portera, nie mają szans na budowę trwałej przewagi konkurencyjnej⁷. W praktyce jednak wiele mniejszych krajów odniosło sukces gospodarczy, a skuteczna integracja w ramach gospodarki globalnej dała im szansę „obejścia” barier rozwojowych⁸.

W świetle powyższego, wielu badaczy zwróciło uwagę na konieczność dostosowania modelu diamentu Portera do uwarunkowań rozwojowych małych gospodarek doganiających⁹. Za jedną z najbardziej kompleksowych koncepcji rozszerzenia modelu Portera uznaje się model uogólnionego podwójnego diamentu¹⁰, będący próbą uchwycenia źródeł przewagi konkurencyjnej gospodarki w perspektywie krajowej i międzynarodowej. Autorzy modelu podkreślają tym samym, że konkurencyjność małej gospodarki doganiającej kreowana jest przez:

- podmioty krajowe i podmioty zagraniczne działające na jej terytorium,
- istnienie silnych powiązań pomiędzy krajami w ramach gospodarki globalnej.

⁴ M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan Press, New York, 1990.

⁵ H. Moon et al., *Extended Model...*, op.cit., s. 113.

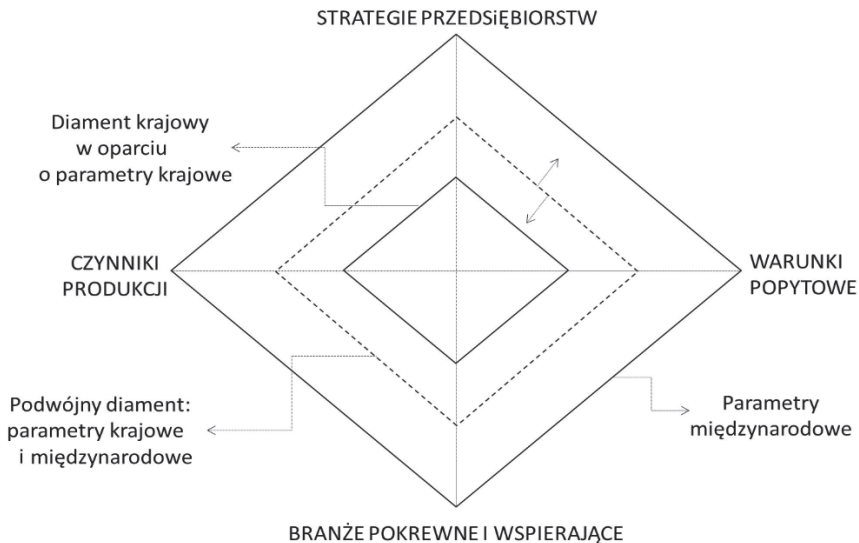
⁶ W modelowym ujęciu teorii ekonomii mała gospodarka otwarta definiowana jest jako biorca ceny eksportowanych dóbr i poziomu światowych stóp procentowych: G. Grossman, E. Helpman, *Innovation and Growth, in the Global Economy*, MIT Press, 1991, s. 144.

⁷ H. Moon et al., *Extended Model...*, op.cit., s. 112.

⁸ K. Anderson, *The New Global Economy: Opportunities and Challenges for Small Open Economies*, w: *Sustaining Competitiveness in the New Global Economy*, red. R. Rajan, Edward Elgar, Northampton 2003, s. 54–56.

⁹ J.H. Dunning, *Internationalizing Porter's Diamond*, „Management International Review” 1993, Vol. 33, No. 2, s. 7–15; E. O'Malley, C. Van Egeraat, *Industry Clusters and Irish Indigenous Manufacturing: Limits of the Porters View*, „The Economic and Social Review” 2000, Vol. 31, No. 1, s. 55–79.

¹⁰ H. Moon et al., *Extended Model...*, op.cit., s. 111–133.

Rysunek 1. Uogólniony podwójny diament przewag konkurencyjnych gospodarki

Źródło: H. Moon et al., *Extended Model...*, op.cit., s. 116.

Podwójny diament, wyznaczony na rysunku 1 przerywaną linią, ukazuje rolę powiązań gospodarki ze środowiskiem zewnętrznym i jest wypadkową diamentu krajowego i parametrów międzynarodowych. Taka konstrukcja odzwierciedla fakt, że mniejsze kraje w budowie pozycji konkurencyjnej nie tylko posiłkują się czynnikami wewnętrznymi, lecz także wykorzystują szeroko rozumiane powiązania ze światem zewnętrznym. Różnica między wielkością diamentu krajowego i podwójnego ukazuje, w jak dużym stopniu środowisko międzynarodowe wpływa na konkurencyjność badanej gospodarki¹¹.

2. Wewnętrzne i zewnętrzne wskaźniki konkurencyjności państw Grupy Wyszehradzkiej

Państwa Wyszehradzkie to grupa niejednorodna pod względem potencjału gospodarczego i sytuacji makroekonomicznej w momencie zapoczątkowania reform rynkowych. Można jednak przyjąć, że pomimo różnic strategicznym celem dla każdego z tych krajów stała się integracja w ramach gospodarki globalnej, która

¹¹ Ibidem, s. 116.

jako stymulator modernizacji, przyczyniła się do poprawy ich międzynarodowej konkurencyjności¹².

W tym kontekście interesującym zadaniem badawczym zdaje się ocena roli czynników zewnętrznych w stymulowaniu konkurencyjności tych krajów. Analizę porównawczą przeprowadzono w oparciu o metodę uogólnionego podwójnego diamentu, przy zastosowaniu części wskaźników zaproponowanych przez jego autorów. Pomysły zaczerpnięto również z porównawczych analiz diamentów konkurencyjności dla Korei Południowej i Tajwanu¹³ oraz z analizy konkurencyjności gospodarki Rumuni na tle średniej dla UE¹⁴.

Zmieniającą się rolę czynników zewnętrznych w kształtowaniu konkurencyjności badanych krajów ukazano poprzez wyznaczenie i porównanie pól powierzchni i kształtu ich diamentów dla następujących etapów transformacji:

- dla ukazania sytuacji wyjściowej: w momencie akcesji do UE (2004);
- dla ukazania, jak spożytkowano szansę wykorzystania zewnętrznych źródeł konkurencyjności w związku z akcesją do UE rok przed wybuchem kryzysu (2007);
- dla ukazania, jak światowy kryzys odbił się na konkurencyjności oraz czy zmieniła się kompozycja „budulców konkurencyjności” rok po wybuchu kryzysu (2009);
- dla ukazania sytuacji pokryzysowej w oparciu o dostępne dane za 2011 r.

Analizę oparto na krajowych i zewnętrznych parametrach konkurencyjności, które zestawiono w formie diamentu krajowego i podwójnego dla każdego z analizowanych krajów w poszczególnych latach badanego okresu. Różnica w wielkości diamentów na poziomie krajowym i międzynarodowym pozwoliła oszacować, w jakim stopniu aktywność korporacji transnarodowych i całości kształt interakcji z zagranicą przyczyniły się do kształtowania ich przewagi konkurencyjnej oraz jak kompozycja tych zmiennych zmieniała się w latach 2004–2011.

Trudności w użyciu tej metody są związane z doбором odpowiednich parametrów, które w najbardziej precyzyjny sposób umożliwiają oszacowanie poszczególnych elementów diamentu w perspektywie krajowej i międzynarodowej.

Wskaźniki konkurencyjności (zaprezentowane w tabelach 1–4) zestawiono dla każdego z analizowanych państw. Dane statystyczne pochodzą z baz Eurostatu i Global

¹² E. Molendowski, *Integracja handlowa w Nowych Państwach Członkowskich: doświadczenie i wnioski dla innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, Difin, Kraków 2012, s. 15.

¹³ D. Liu, H. Hsu, *An International Comparison of Empirical Generalized Double Diamond Approaches to Taiwan and Korea*, „Competitiveness Review: An International Business Journal” 2009, Vol. 19, No. 3, s. 53–77.

¹⁴ C. Postelnicu, I. Ban., *Some Empirical Approaches of the Competitiveness' Diamond – the Case of Romanian Economy*, „The Romanian Economic Journal” 2010, Vol. XIII, No. 36, s. 57–58.

Competitiveness Report¹⁵. „Maksymalną wartość «100» przyznano krajowi, który charakteryzuje najwyższa wartość wskaźnika w grupie krajów, natomiast relatywną wartość w ujęciu procentowym przyznano krajowi, dla którego wartość wskaźnika jest niższa. W sytuacji, gdy wskaźnik opisany jest przez więcej niż jedną zmienną, każdej zmiennej przyznano wartość cząstkową, a następnie wyliczono średnią¹⁶.

Należy zaznaczyć za autorami modelu, że prezentowana analiza nie ma na celu wyczerpującego przedstawienia czynników determinujących konkurencyjność badanych krajów; przyjęte zmienne przedstawiają diamenty jedynie w sposób szacunkowy. Mogą być jednak traktowane jako swego rodzaju indyktor stopnia umiędzynarodowienia gospodarki¹⁷.

Tabela 1. Wskaźniki czynników produkcji na poziomie krajowym i międzynarodowym dla Polski, Węgier, Czech i Słowacji (lata: 2004, 2007, 2009 i 2011)

	Wskaźnik	Lata	PL	HU	CZ	SK
DIAMENT KRAJOWY						
Czynniki podstawowe	Współczynnik aktywności zawodowej (% w grupie wiekowej 15–64)	2004	64,0	60,5	70,0	69,7
		2007	63,2	61,9	69,9	68,3
		2009	64,7	61,6	70,9	68,4
		2011	66,1	62,7	70,5	68,9
		ZMIANA	3,3%	3,6%	0,7%	-1,1%
	Poziom PKB na osobę zatrudnioną w przemyśle (EUR)	2004	51.000	62.270	49.290	48.930
		2007	66.410	75.980	67.890	74.270
		2009	63.600	75.100	76.200	87.400
		2011	75.840	82.270	85.660	98.100
		ZMIANA	49%	33%	74%	101%
	Wydajność pracy na godzinę (EU-27 = 100)	2004	49,9	56,6	67,2	63,5
		2007	50,1	56,5	71,1	71,3
		2009	52,5	60,9	70,3	74
		2011	55,7	59,9	66,8	73,7
		ZMIANA	12%	6%	-0,6%	16%
	Średnie wynagrodzenie na godzinę (EUR)	2004*	3,18	2,51	2,82	2,08
		2007*	4,13	3,42	4,25	3,15
		2009*	5,11	4,59	5,25	4,74
		2011*	5,11	4,59	5,25	4,74
		ZMIANA	61%	83%	86%	128%

¹⁵ Global Competitiveness Report (GCR) sporządzany jest głównie na podstawie ankiet przeprowadzanych wśród menedżerów w krajach objętych badaniem. Odpowiedzi na pytania usystematyzowano na skali 1–7, gdzie 1 to najniższa, a 7 najwyższa możliwa wartość. W przypadku każdej z użytych zmiennych w przypisach zostaje podane dokładne pytanie z ankiety.

¹⁶ H. Moon et al., *Extended Model...*, op.cit., s. 125.

¹⁷ Ibidem, s. 124–125.

	Wskaźnik	Lata	PL	HU	CZ	SK
Czynniki zaawansowane	Liczba zatrudnionych w działalności B+R (% populacji aktywnej zawodowo)	2004	0,75	1,19	1,18	0,84
		2007	0,72	1,17	1,41	0,88
		2009	0,7	1,25	1,43	0,94
		2011	0,74	1,27	1,57	1,05
		ZMIANA	-1%	7%	33%	25%
	Wydatki na B+R (% PKB)	2004	0,56	0,88	1,20	0,51
		2007	0,57	0,98	1,48	0,46
		2009	0,67	1,17	1,47	0,48
		2011	0,77	1,21	1,84	0,68
		ZMIANA	38%	38%	53%	33%
	Zdolność do innowacji	2004	3,5	3,7	3,7	3,7
		2007	4,1	4,1	4,3	3,5
		2009	3,1	3,3	4,2	3,1
		2011	3,3	3,4	4,0	2,8
		ZMIANA	-6%	-8%	8%	-24%
DIAMENT MIĘDZYNARODOWY						
Czynniki podstawowe	Wartość eksportu (<i>per capita</i> , EUR)	2004	1.580	4.416	5.431	4.148
		2007	2.682	6.915	8.689	7.916
		2009	2.566	5.933	7.737	7.429
		2011	3.494	8.073	11.116	10.566
		ZMIANA	121%	83%	105%	155%
	Odptyw BIZ z gospodarki (skumulowana wartość jako % PKB)	2004	1,2	5,4	3,0	1,8
		2007	4,6	11,9	4,4	2,3
		2009	6,6	14,5	7,3	3,5
		2011	10,3	18,4	6,6	4,7
		ZMIANA	760%	240%	120%	160%
Czynniki zaawansowane	Liczba przyznanych patentów w Europejskim Rejestrze Patentów (na mln mieszkańców)	2004	3,3	15	11	3,8
		2007	5,2	18,5	17,7	6,8
		2009	6,9	19,2	22,9	6,4
		2011	8	20,2	25,5	6
		ZMIANA	145%	34%	132%	58%
	Napływ BIZ do gospodarki (skumulowana wartość jako % PKB)	2004	31,1	55,9	45,8	47,3
		2007	38,8	65,3	57,9	53,0
		2009	41,5	74,7	61,7	58,1
		2011	41,1	64,1	60,3	57,4
		ZMIANA	32%	15%	32%	21%
	Transfer technologii za pośrednictwem BIZ	2004	5,2	5,6	5,6	5,6
		2007	4,6	5,5	5,8	6,0
		2009	5,1	5,2	5,4	5,9
		2011	5,0	5,4	5,3	5,5
		ZMIANA	-4%	-4%	-5%	-2%

* Opracowanie z cyklu *Structure of Earnings Survey* publikowane jest przez Komisję Europejską co 4 lata; w niniejszej analizie dla roku 2004 użyto danych z raportu 2002, dla roku 2007 – z 2006, a dla lat 2009 i 2011 – z 2010.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GCR (2004–2012) oraz baz Eurostat dostępnych online na stronie: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

Tabela 2. Wskaźniki warunków popytowych na poziomie krajowym i międzynarodowym dla Polski, Węgier, Czech i Słowacji (lata: 2004, 2007, 2009 i 2011)

	Wskaźnik	Lata	PL	HU	CZ	SK
DIAMENT KRAJOWY						
Wielkość rynku	PKB <i>per capita</i> (EUR, ceny stałe)	2004	6.200	8.400	9.600	6.700
		2007	7.300	9.200	11.500	8.500
		2009	7.800	8.700	11.100	8.600
		2011	8.300	9.000	11.600	9.200
		ZMIANA	34%	7%	21%	37%
	Wielkość rynku krajowego	2004	4,8	4,0	4,2	3,6
		2007	4,8	4,0	4,2	3,6
		2009	4,9	4,0	4,2	3,7
		2011	4,9	3,9	4,2	3,7
		ZMIANA	2%	-3%	0%	3%
Wysublimowanie rynku	Osoby z wyższym wykształceniem (jako % ogółu populacji w wieku 30–34)	2004	20,4	18,5	12,7	12,9
		2007	27	20,1	13,3	14,8
		2009	32,8	23,9	17,5	17,6
		2011	36,9	28,1	23,8	23,4
		ZMIANA	81%	52%	87%	81%
	Wysublimowanie popytu krajowego	2004	3,8	3,5	3,9	3,6
		2007	4,0	3,5	4,4	3,6
		2009	3,9	3,1	4,1	3,4
		2011	3,5	2,9	3,6	2,7
		ZMIANA	-8%	-17%	-8%	-25%
DIAMENT MIĘDZYNARODOWY						
Wielkość rynku	Wartość eksportu (% PKB)	2004	29,5	54,4	52,6	65,6
		2007	32,9	70	57,8	77,9
		2009	31,5	65,1	57	64
		2011	36,4	71,6	74,6	82,4
		ZMIANA	23%	32%	42%	27%
	Wielkość rynku międzynarodowego	2004	5,5	5,2	5,3	4,8
		2007	5,5	5,2	5,3	4,8
		2009	5,6	5,3	5,5	5,1
		2011	5,6	5,2	5,4	4,9
		ZMIANA	2%	0%	2%	2%
Wysublimowanie rynku	Zróżnicowanie eksportu (% eksportu kierowanego do różnych krajów bez najważniejszych trzech partnerów)	2004	60	59,7	49,7	52,5
		2007	62,9	64,1	54,7	59,5
		2009	63,4	66,3	53	60,6
		2011	63	63,2	52,8	58,1
		ZMIANA	5%	6%	6%	11%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GCR (2004–2012) oraz baz Eurostat dostępnych online na stronie: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

Tabela 3. Wskaźniki dla strategii i rywalizacji firm na poziomie krajowym i międzynarodowym dla Polski, Węgier, Czech i Słowacji (lata: 2004, 2007, 2009 i 2011)

	Wskaźnik	Lata	PL	HU	CZ	SK
DIAMENT KRAJOWY						
	Rywalizacja pomiędzy firmami krajowymi	2004	4,8	4,9	5,1	4,7
		2007	4,2	5,4	5,5	5,0
		2009	5,4	5,3	5,8	5,6
		2011	5,3	5,3	5,6	5,4
		ZMIANA	10%	8%	10%	15%
	Skala aktywności firm krajowych w ramach łańcucha wartości	2004	4,0	4,0	4,4	3,4
		2007	4,1	4,8	4,8	4,2
		2009	4,6	3,9	4,7	3,9
		2011	3,8	3,8	4,3	3,6
		ZMIANA	-5%	-5%	-2%	6%
DIAMENT MIĘDZYNARODOWY						
	Łatwość dostępu na rynek lokalny dla firm zagranicznych	2004	4,3	5,6	5,9	6,2
		2007	4,3	5,6	5,9	6,2
		2009	4,7	5,1	5,8	6,0
		2011	4,1	4,9	5,2	5,4
		ZMIANA	-5%	-13%	-12%	-13%
	Znaczenie firm z kapitałem zagranicznym w gospodarce	2004	5,2	5,7	5,4	5,7
		2007	4,4	5,8	6,2	6,3
		2009	5,2	6,0	5,5	6,4
		2011	4,5	5,7	5,0	6,1
		ZMIANA	-13%	0%	-7%	7%
	Łatwość dostępu towarów zagranicznych na rynek krajowy	2004	4,3	5,2	5,0	5,3
		2007	4,1	5,4	5,4	5,8
		2009	4,8	5,4	5,9	5,8
		2011	4,6	5,6	5,4	5,2
		ZMIANA	7%	8%	8%	-2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GCR (2004–2012) oraz baz Eurostat dostępnych online na stronie: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.

Tabela 4. Wskaźniki dla przemysłów wspierających na poziomie krajowym i międzynarodowym dla Polski, Węgier, Czech i Słowacji (lata: 2004, 2007, 2009 i 2011)

	Wskaźnik	Lata	PL	HU	CZ	SK
DIAMENT KRAJOWY						
Rozwój powiązań między firmami	Dostępność krajowych dostawców	2004	4,7	4,8	5,2	4,9
		2007	4,4	4,7	5,5	5,1
		2009	5,3	4,7	5,7	5,1
		2011	5,5	4,6	5,3	5,0
		ZMIANA	17%	-4%	2%	2%
	Stopień zaawansowania rozwoju klastrów	2004	3,2	2,7	2,7	3,1
		2007	3,2	2,7	2,7	3,1
		2009	2,9	2,9	4,1	3,4
		2011	2,7	3,1	3,9	3,6
		ZMIANA	-6%	15%	44%	16%
Telekomunikacja i cyfryzacja	Dostęp do internetu (% populacji 16-74 regularnie korzystających z internetu)	2004	22	21	25	40
		2007	39	49	42	51
		2009	52	57	54	66
		2011	58	66	63	72
		ZMIANA	164%	214%	214%	80%
Edukacja	Studenci kierunków ścisłych (na 1000 mieszkańców w wieku 20-29)	2004	9,4	5,1	7,4	9,2
		2007	13,9	6,4	12	11,9
		2009	14,3	7,5	15,3	17,5
		2011	15,8*	8,3*	16,5*	17,6
		ZMIANA	68%	63%	123%	91%
Transport	Dostępność autostrad (km/mln mieszkańców)	2004	14	56	53	59
		2007	17	85	64	68
		2009	22	127	70	72
		2010	22	127	70	77
		ZMIANA	54%	126%	31%	31%
DIAMENT MIĘDZYNARODOWY						
Rozwój powiązań między firmami	Stopień koordynacji międzynarodowej dystrybucji	2004	3,9	3,9	3,5	3,6
		2007	3,8	3,6	3,7	3,7
		2009	4,4	3,6	3,7	3,7
		2011	3,9	3,7	3,6	3,4
		ZMIANA	0%	-5%	3%	-6%

	Wskaźnik	Lata	PL	HU	CZ	SK
Telekomunikacja i cyfryzacja	Cena połączeń międzynarodowych (liczba minut do USA za 1 EUR)	2004	2,69	4,17	2,39	2,64
		2007	2,66	4,35	4,31	6,49
		2009	8,06	4,17	4,69	6,49
		2011	8,06	4,17	4,27	13,33
		ZMIANA	200%	0%	2%	405%
Edukacja	Liczba studentów na wymianach w ramach programu ERASMUS (% wszystkich studentów)	2004	0,02	0,03	0,08	0,03
		2007	0,6	0,87	1,54	0,78
		2009	0,69	1,04	1,43	0,92
		2011	0,66	1,07	1,47	0,52
		ZMIANA	1738%	3467%	3200%	3400%
Transport	Liczba lotnisk (na 1 mln mieszkańców)	2004	0,31	0,1	0,29	1,49
		2007	0,24	0,3	0,39	1,11
		2009	0,26	0,3	0,48	1,11
		2011	0,26	0,3	0,48	1,11
		ZMIANA	-16%	200%	66%	-26%

* Dane za rok 2010.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GCR (2004–2012), baz danych Eurostat dostępnych online na stronie: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database oraz danych publikowanych przez, The Erasmus Programme Statistical Overview 2004/2005, 2007/2008, 2009/2010 i 2010/2011.

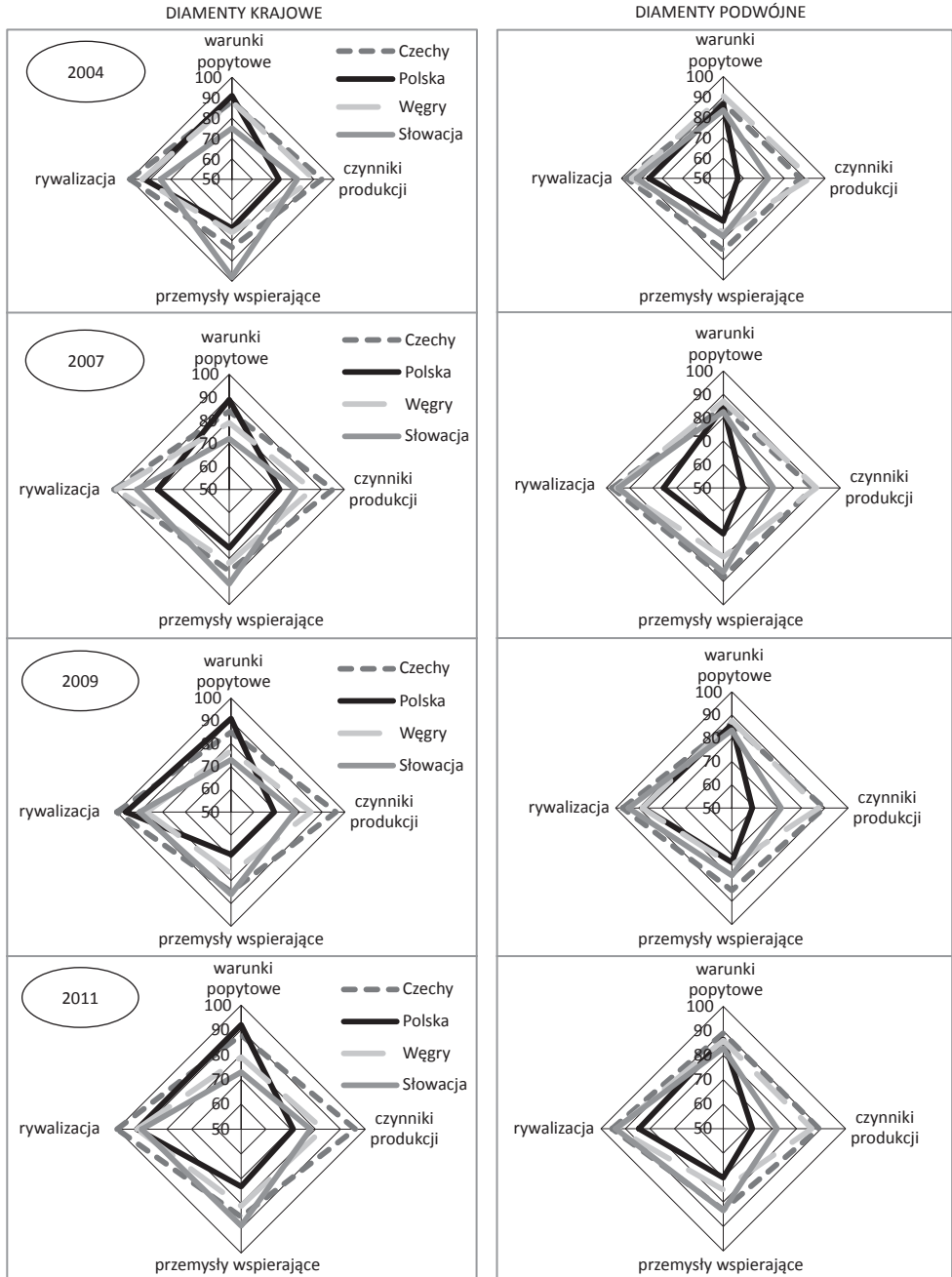
Dane Erasmus za 2010 r.

3. Zmiany konkurencyjności Polski na tle państw Grupy Wyszehradzkiej

Na podstawie wskaźników konkurencyjności, zawartych w tabelach 1–4, zbadano ewolucję pozycji gospodarki Polski na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej w latach 2004–2011.

Otrzymane wyniki ilustruje rysunek 2.

Rysunek 2. Porównanie diamentów krajowych i podwójnych w latach: 2004, 2007, 2009 i 2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabelach 1–4.

Zakończenie

Wyniki przeprowadzonej analizy potwierdzają, że integracja w ramach gospodarki globalnej to ważny element konkurencyjności Grupy Wyszehradzkiej.

Na podstawie zaprezentowanej analizy można stwierdzić, że spośród badanych gospodarek Polska oferuje najmniej korzystne warunki dla rozwoju konkurencyjnych firm. W badanym okresie sytuacja stopniowo się jednak poprawiała, a dystans do najlepszego pod tym względem kraju – Czech – zmniejszał się.

Dla Czech, które oferują najkorzystniejszą bazę dla powstania konkurencyjnych firm, szerokorozumiane powiązania z zagranicą są swego rodzaju drugim filarem rozwoju.

Węgry od momentu zapoczątkowania przemian rozwojowych były krajem silnie zintegrowanym w ramach międzynarodowego podziału pracy, dzięki dużemu napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych i skali eksportu. W okresie kryzysu, spadku atrakcyjności gospodarki węgierskiej dla kapitału międzynarodowego i pogarszających się warunków wewnętrznych, orientacja na zewnątrz wydaje się być dla firm węgierskich nawet ważniejsza niż w okresie prosperity.

Słowacja jako najmniejsza gospodarka Grupy od momentu akcesji do Unii Europejskiej w największym stopniu wykorzystała szanse związane z członkostwem. Duża poprawa konkurencyjności względem pozostałych krajów grupy nastąpiła głównie dzięki rozbudowie powiązań międzynarodowych, które z czasem stały się główną siłą napędzającą rozwój firm działających na terytorium Słowacji.

Z analizy danych obejmujących okres poakcesyjny (2004–2007) wynika, iż przy uwzględnieniu jedynie warunków krajowych żaden z analizowanych krajów nie poprawił swojej konkurencyjności. Rozszerzając perspektywę o warunki zewnętrzne, poprawa nastąpiła w niewielkim stopniu dla Czech i silnie dla Słowacji.

Porównując kondycję gospodarek krajów Grupy Wyszehradzkiej w okresie kryzysu, na podstawie wyników dla lat 2007 i 2011 można stwierdzić, że Polska jako jedyna z badanych gospodarek zanotowała poprawę warunków dla rozwoju konkurencyjnych firm, uwzględniając zarówno czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Czechom udało się polepszyć sytuację jedynie w perspektywie krajowej. W przypadku pozostałych krajów Grupy nastąpiło pogorszenie warunków dla rozwoju działalności gospodarczej, w przypadku Słowacji – niewielkie, dla Węgier była to natomiast zmiana drastyczna.

Literatura cytowana

- Anderson K., *The New Global Economy: Opportunities and Challenges for Small Open Economies*, w: *Sustaining Competitiveness in the New Global Economy*, red. R. Rajan, Edward Elgar, Northampton 2003.
- Castello S., Ozawa T., *Globalization of Small Economies as a Strategic Behavior in International Business*, Garland Publishing, London 1999.
- Dunning J.H., *Internationalizing Porter's Diamond*, „Management International Review” 1993, Vol. 33, No. 2, s. 7–15.
- Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, Geneva, roczniki: 2003–2012
- Grossman G., Helpman E., *Innovation and Growth, in the Global Economy*, MIT Press, 1991.
- Ketels C., *Michael Porter's Competitiveness Framework: Recent Learnings and New Research Priorities*, „Journal of Industry, Competition and Trade” 2006, Vol. 6, No. 2, s. 115–136.
- Liu D., Hsu H., *An International Comparison of Empirical Generalized Double Diamond Approaches to Taiwan and Korea*, „Competitiveness Review: An International Business Journal” 2009, Vol. 19, No. 3, s. 53–77.
- Molendowski E., *Integracja handlowa w Nowych Państwach Członkowskich: doświadczenie i wnioski dla innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, Difin, Kraków 2012.
- Moon H., Rugman A., *Extended Model: The Generalized Double Diamond Model*, w: *From Adam Smith to Michael Porter*, „Asia-Pacific Business Series”, Vol. 2. World Scientific, Singapore 2000, s. 111–133.
- O'Malley E., Van Egeraat C., *Industry Clusters and Irish Indigenous Manufacturing: Limits of the Porters View*, „The Economic and Social Review” 2000, Vol. 31, No. 1, s. 55–79
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan Press, New York, 1990.
- Postelnicu C., Ban I., *Some Empirical Approaches of the Competitiveness' Diamond – the Case of Romanian Economy*, „The Romanian Economic Journal” 2010, Vol. XIII, No. 36, s. 57–58.

The Impact of Internationalization on Nation's Competitiveness: Poland Compared to Other Visegrad Group Countries in the Period 2004–2011

Abstract

The aim of this paper is to evaluate the impact of increased international linkages on the Polish competitive advantage in relation to other countries of the Visegrad Group in the period 2004–2011. The analysis has been based on the Generalized Double Diamond Model by Moon, Rugman and Verbeke, considering both domestic and international determinants of the competitive advantage of a nation.

The results verify a hypothesis that the integration within the global economy has been an important factor shaping the competitiveness of the Visegrad group countries.

Keywords: generalized double diamond model, international competitiveness, internationalisation, Visegrad group

Patryk Toporowski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Ewolucja miejsca państw Grupy Wyszehradzkiej w handlu europejskim

Streszczenie

Od rozpoczęcia transformacji systemowej wymiana handlowa Czech, Polski, Słowacji i Węgier z państwami WE/UE wskutek zmian w ich polityce gospodarczej uległa znaczącym zmianom. Jednak, choć zwiększały się obroty z państwami UE-15, ich udział w handlu państw Grupy Wyszehradzkiej z czasem się zmniejszał, natomiast rosło znaczenie w handlu wzajemnym pomiędzy Czechami, Polską, Słowacją i Węgrami.

W handlu z UE-15 stopniowo zwiększała się wymiana wewnątrzgałęziowa i poprawiała się jakość oferowanych produktów. Tego procesu nie powstrzymało rozpoczęcie kryzysu gospodarczego.

Słowa kluczowe: Grupa Wyszehradzka, handel międzynarodowy, handel wewnątrzgałęziowy, integracja gospodarcza, Unia Europejska

Wstęp

Od rozpoczęcia transformacji systemowej Czechy, Polska, Słowacja i Węgry stopniowo zmieniały swoje relacje gospodarcze z państwami WE/UE¹. W latach 90. XX w. nastąpiło przestawienie wektorów w zagranicznej polityce gospodarczej tych państw: gospodarki otwarły się, a ich najważniejszymi partnerami handlowymi stały się państwa WE/UE. Poprawie relacji gospodarczych z Europą Zachodnią sprzyjała polityczna decyzja badanych państw, żeby rozpocząć proces integracji z WE/UE. Wraz z rozpoczęciem integracji ze Wspólnotami, a następnie z Unią Europejską stopniowo zwiększała się wymiana wewnątrzgałęziowa między badanymi państwami a Europą Zachodnią. Początkowo Czechy, Polska, Słowacja i Węgry specjalizowały się w produktach względnie nisko przetworzonych i o względnie niskiej jakości, z upływem czasu jednak jakość oferowanych produktów podnosiła się i tego procesu nie powstrzymało rozpoczęcie kryzysu gospodarczego i finansowego.

W niniejszym opracowaniu jest przedstawiona dynamika handlu państw tzw. Grupy Wyszehradzkiej z państwami UE-15 w latach 1995–2012. Zawarta w tej publikacji analiza wymiany wewnątrzgałęziowej ułatwia określenie kierunku zmian pozycji tych państw w handlu UE.

1. Ewolucja handlu państw Grupy Wyszehradzkiej z UE-15 w badaniach empirycznych

Istotnym punktem odniesienia w rozważaniach nad miejscem Grupy Wyszehradzkiej (tj. Czech, Polski, Słowacji i Węgier) w handlu europejskim jest rozpoczęcie przez te państwa transformacji systemowej na przełomie lat 80. i 90. XX w. Procesowi temu towarzyszyła liberalizacja handlu i integracja gospodarcza z rozwiniętymi państwami w Europie Zachodniej.

Ze względu na geograficzną bliskość gospodarek z Europy Zachodniej wymiana handlowa państw Grupy Wyszehradzkiej z państwami Unii nasilała się mocniej niż z innymi państwami². Wzrost wymiany handlowej był dodatkowo spotęgowany tym, że Czechy, Polska, Słowacja i Węgry rozpoczęły proces ubiegania się o członkostwo

¹ Wspólnoty Europejskie/Unia Europejska.

² Zob.: J. Winiecki, *Solving Foreign Trade Puzzles in Post-Communist Transition*, „Post Communist Economies” 2000, Vol. 12, Nr 3, s. 187.

w UE. Już w początkowej fazie starań o przyjęcie do UE państwa te wynegocjowały porozumienia o wolnym handlu z UE, co obniżyło koszty handlowe³.

Występujący w niewielkim ułamku handel wewnątrzgałęziowy (inaczej nazywany dwukierunkowym) na początku lat 90. był wertykalny⁴, czyli zróżnicowany jakościowo. Kraje Grupy Wyszehradzkiej eksportowały dobra niższej jakości, zaś sprowadzały towary o względnie wyższej jakości⁵. Wskutek rozpoczęcia transformacji ustrojowej wymiana dwukierunkowa jednak gwałtownie rosła dzięki zwiększeniu obrotów półproduktami⁶.

Spśród państw Grupy Wyszehradzkiej najwyższymi udziałami wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu z państwami UE-15 charakteryzowały się Czechy⁷. Wzrost udziałów wymiany wewnątrzgałęziowej nieprzerwanie miał miejsce zarówno przed, jak i po akcesji. Zaobserwowano również poprawę jakości produktów eksportowanych do UE⁸. Dochodziło do stopniowego odchodzenia od produktów pracochłonnych i surowcchłonnych na rzecz dóbr kapitałochłonnych, co jest widoczne zwłaszcza w przypadku zwiększenia handlu wewnątrzgałęziowego dobrami zaawansowanymi technologicznie⁹. W dotychczasowych badaniach brakuje jednak analizy wpływu kryzysu na handel wewnątrzgałęziowy Grupy Wyszehradzkiej z państwami UE-15.

2. Zmiany w wymianie handlowej pomiędzy państwami Grupy Wyszehradzkiej a UE-15

Trendy w eksporcie Czech, Polski, Słowacji i Węgier są do siebie bardzo zbliżone i wykazują tendencję rosnącą, z wyjątkiem 2009 r. (zob. wykresy 1 i 2), gdy kryzys przełożył się na niższy eksport w porównaniu do 2008 r. W kolejnych latach

³ Zob.: A. Éltető, A. Inotai, S. Meisel, *Hungarian Trade and Trade Policy Toward Integration into the European Union*, „Russian & East European finance and trade”, Nowy Jork 2000.

⁴ Ibidem, s. 49; zob. J. Winiecki, op.cit., s. 192.

⁵ W przypadku Polski nawet 80% handlu dwukierunkowego stanowi handel pionowy. Stąd między krajami Europy Wschodniej (do której autorzy zaliczyli również kraje badane w niniejszym opracowaniu) a UE (zob.: L. Fontagné, M. Freudenberg, N. Péridy, *Trade Patterns Inside the Single Market*, „Working Papers 1997-07”, CEPII, 1997).

⁶ Zob. Ch. Aturupane, S. Djankov, B. Hoekman, *Determinants of Intra-Industry Trade between East and West Europe*, „CEPR Discussion Paper Series”, No. 1721, Londyn 1997, s. 3.

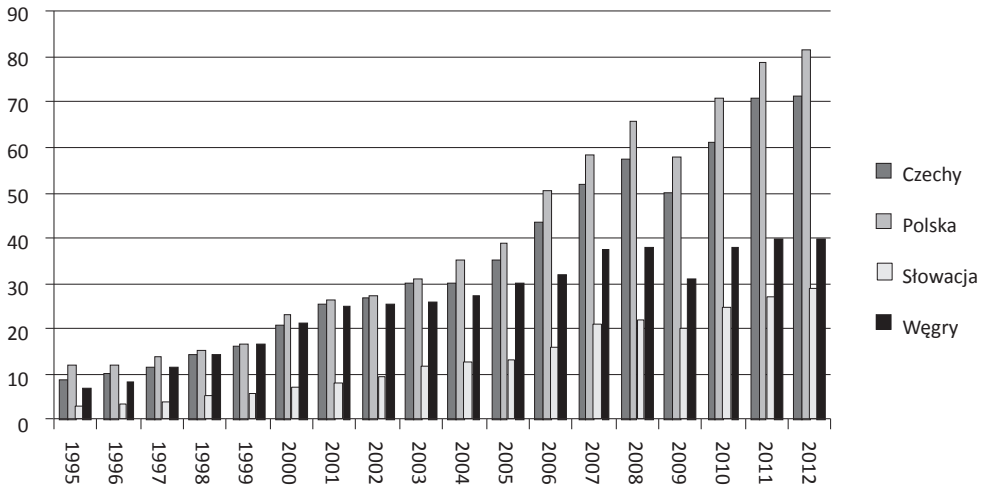
⁷ Zob.: K. Janda, D. München, *The Intra-Industry Trade of the Czech Republic in the Economic Transition*, „Emerging Markets Finance and Trade” 2004, Vol. 40(2).

⁸ Zob. szerzej: E. Czarny, K. Śledziewska, *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa 2009; T. Brodzicki, *Handel zagraniczny państw Grupy Wyszehradzkiej. Zmiany strukturalne i rola handlu wewnątrzgałęziowego*, „Analizy i Opracowania KEIE UG”, Gdańsk 2011, s. 28–31.

⁹ Rosnący handel wewnątrzgałęziowy (zwłaszcza w branżach *high-tech*) można traktować jako przybliżenie postępu technologicznego (zob.: E. Kočenda, A. Menezes, A. Uzagalieva, *Technological Imitation and Innovation in New European Union Markets*, CESifo, Monachium 2010, s. 14).

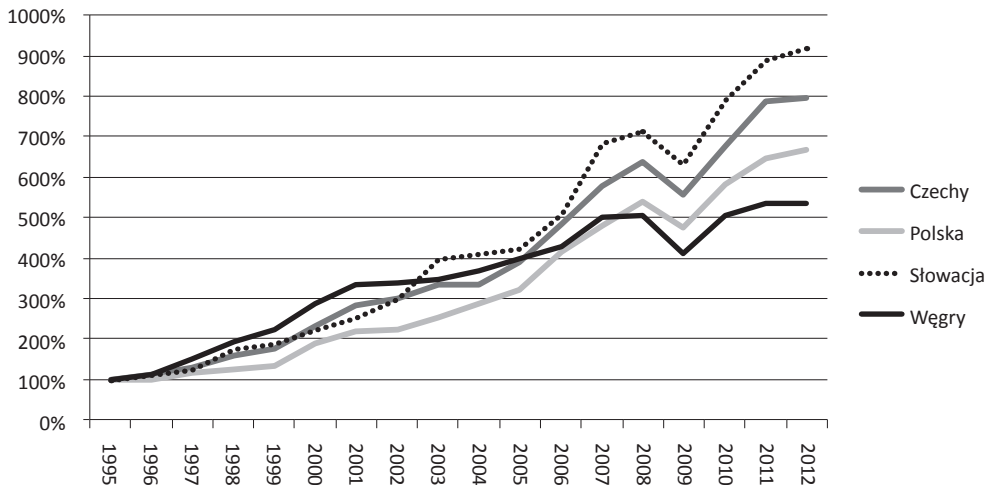
następowało odreagowanie (przykładowo w Polsce w 2010 r. wartość eksportu była już wyższa niż w 2008 r.) i kontynuacja trendu wzrostowego.

Wykres 1. Eksport Czech, Polski, Słowacji i Węgier do UE-15 w latach 1995–2012 (w mld EUR)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

Wykres 2. Dynamika zmian eksportu Czech, Polski, Słowacji i Węgier do UE-15 w latach 1995–2012 (1995 r. = 100%)

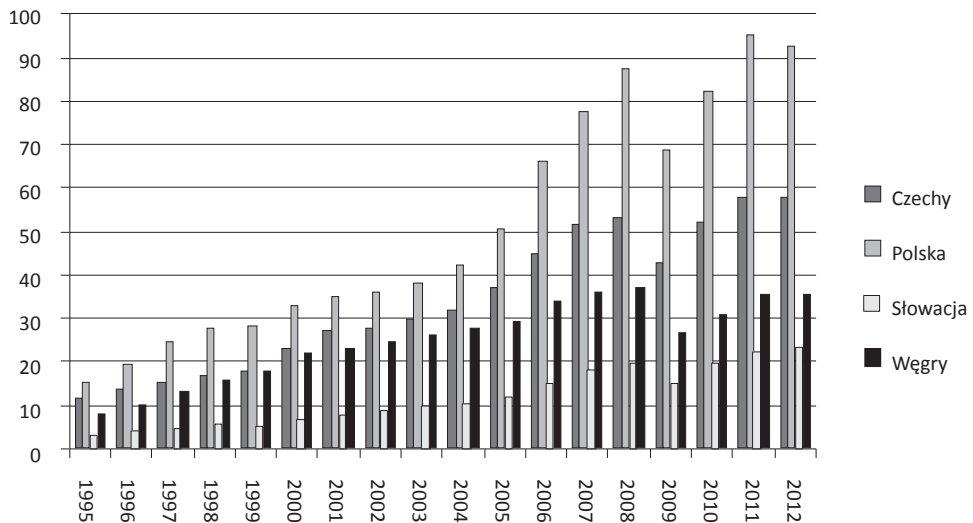


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

Bardzo podobne tendencje występują w przypadku zmian w imporcie tych państw. Właściwie od 1995 do 2012 r. import nieprzerwanie rósł, wyjąwszy 2009 r. Największym wolumenem zakupów cechuje się Polska, zaś najmniejszym – Słowacja. Jednocześnie na Słowacji import rozwijał się najbardziej dynamicznie (zob. wykres 4).

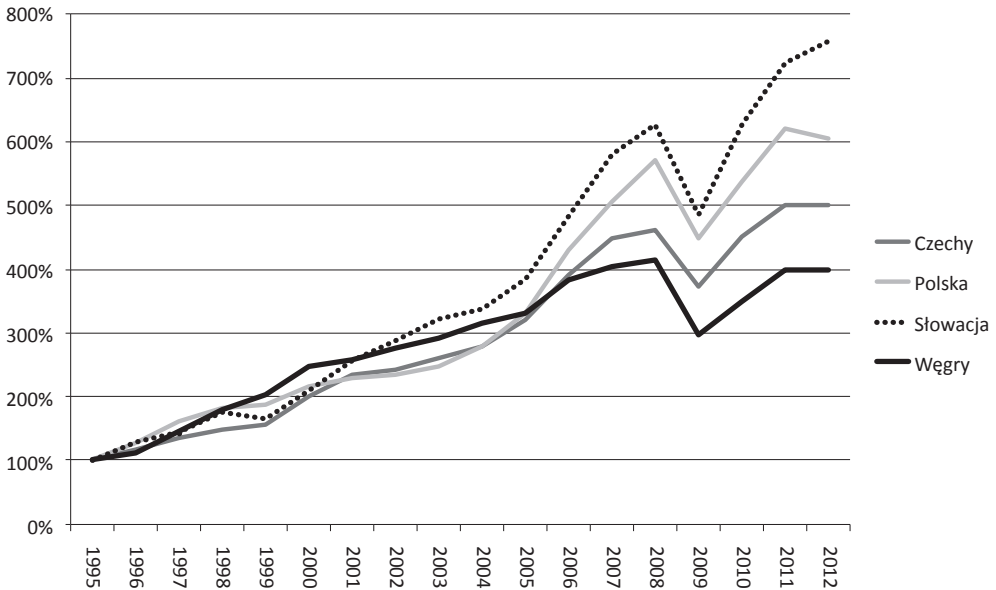
Interesujące jest to, że trudno zaobserwować pozytywny wpływ członkostwa w UE na wielkość wymiany handlowej Czech, Polski, Słowacji i Węgier z państwami UE-15. Choć import i eksport do UE-15 prawie nieprzerwanie rosną (zob. wykresy 1–4), udział państw UE-15 w eksporcie i imporcie Czech, Polski, Słowacji i Węgier wyraźnie zmniejsza się od momentu akcesji tych państw do UE (eksport – Czechy i Polska) lub nawet wcześniej (eksport – Słowacja i Węgry; import – wszystkie badane państwa) (zob. tabele 1 i 2).

Wykres 3. Import Czech, Polski, Słowacji i Węgier z UE-15 w latach 1995–2012 (w mld EUR)



Źródło: Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

Wykres 4. Dynamika zmian importu Czech, Polski, Słowacji i Węgier z UE-15 w latach 1995–2012 (1995 r. = 100%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

Tabela 1. Udział UE-15 w eksporcie Czech, Polski, Słowacji i Węgier w wybranych latach (w %)

Rok	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
1999	64,2	64,9	51,7	64,4
2004	66,7	65,6	50,9	57,8
2008	59,8	62,2	40,9	53,6
2012	55,8	56,3	41,0	52,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

Tabela 2. Udział UE-15 w imporcie Czech, Polski, Słowacji i Węgier w wybranych latach (w %)

Rok	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
1999	69,4	70,5	59,5	76,2
2004	68,7	67,3	59,7	70,7
2008	63,4	61,6	54,2	57,4
2012	60,7	59,2	50,4	53,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

Natomiast bardziej rósł wzajemny handel pomiędzy państwami Grupy Wyszehradzkiej, przy czym jego wzrost był szczególnie wysoki po akcesji w 2004 r. Porównanie zmian udziału Grupy Wyszehradzkiej w eksporcie i w imporcie Czech, Polski, Słowacji i Węgier w latach 1999–2004 i 2004–2008 pokazuje, że w tym drugim okresie wzrost udziału jest wyższy. Te tendencje wskazują na to, że dzięki integracji europejskiej znacząco rozwinął się handel pomiędzy nowymi państwami członkowskimi. Z pewnością jest to jednak efekt wzrostu obrotów handlowych półproduktami w całkowitej wymianie handlowej i zwiększenia aktywności korporacji transnarodowych, które lokowały zakłady produkcyjne w Europie Środkowej i Wschodniej.

Tabela 3. Udział Grupy Wyszehradzkiej w eksporcie Czech, Polski, Słowacji i Węgier w wybranych latach (w %)

Rok	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
1999	4,7	7,1	27,8	15,5
2004	7,2	8,7	24,1	16,0
2008	12,7	10,9	27,2	18,4
2012	13,6	11,3	29,9	17,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

Tabela 4. Udział Grupy Wyszehradzkiej w imporcie Czech, Polski, Słowacji i Węgier w wybranych latach (w %)

Rok	Czechy	Polska	Słowacja	Węgry
1999	5,7	5,8	21,8	11,3
2004	8,1	7,4	26,5	12,4
2008	11,2	7,9	30,0	15,8
2012	13,6	8,8	30,1	17,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

Ewolucję w strukturze rzeczowej handlu Czech, Polski, Słowacji i Węgier z UE-15 można badać m.in. za pomocą indeksu Fingera-Kreinina¹⁰, który określa stopień podobieństwa struktury handlu. Im bliżej 1 (tj. 100%), tym struktura rzeczowa np. eksportu w określonym roku jest bardziej podobna do struktury rzeczowej eksportu w innym

¹⁰ Zob.: J.M. Finger, M.E. Kreinin, *A Measure of 'Export Similarity' and Its Possible Uses*, „The Economic Journal” 1979, Vol. 89, No. 356. Pierwotnie indeks służył określeniu podobieństwa struktury eksportu dwóch państw na rynek państwa trzeciego. Jednak indeks jest ten na tyle uniwersalny, że można za jego pomocą określić również stopień podobieństwa struktury eksportu, a także struktury importu w wybranych latach.

roku. Z zebranych danych wynika, że struktura eksportu ewoluowała o wiele mocniej niż struktura importu. Wskazuje to na zmianę profili produkcyjnych tych państw.

Tabela 5. Podobieństwo struktury eksportu i importu Czech, Polski, Słowacji i Węgier z UE-15 w oparciu o indeks Fingera-Kreinina (dane zagregowane na poziomie 2 według klasyfikacji *Harmonised System*, w %)

	Import z UE-15				Eksport do UE-15			
	1995 –2004	1995 –2008	2008 –2012	1995 –2012	1995 –2004	1995 –2008	2008 –2012	1995 –2012
Czechy	88,29	87,50	94,65	88,11	70,30	63,22	93,68	61,91
Polska	85,36	85,73	92,39	82,76	66,55	62,09	93,05	60,89
Słowacja	85,18	82,40	91,22	77,72	58,54	54,99	91,31	49,51
Węgry	82,90	82,41	91,41	82,18	64,14	65,84	94,19	65,49

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

3. Metodyka badania handlu wewnątrzgałęziowego Polski, Czech, Słowacji i Węgier z państwami UE-15

Na potrzeby tego opracowania zgromadzono dane odnoszące się do handlu prowadzonego przez Czechy, Polskę Słowację i Węgry z państwami UE-15 w latach 1995–2012 i na ich podstawie obliczono wskaźniki wymiany wewnątrzgałęziowej. Korzystano przy tym z zasobów statystycznych Unii Europejskiej (COMEXT w bazie Eurostat). Dane dotyczące handlu bilateralnego (zgodne z klasyfikacją *Combined Nomenclature* na 8-cyfrowym poziomie agregacji rzeczowej) zostały wykorzystane do obliczenia wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego dla każdego z badanych państw w handlu z UE-15.

Wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego zbudowano na podstawie ujęcia zaproponowanego przez Grubela i Lloyda. Według tego podejścia intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej jest określona następującym wzorem:

$$GL = 1 - \frac{\sum_i^n |X_i - M_i|}{\sum_i^n (X_i + M_i)}; \quad (1)$$

gdzie:

GL – jest indeksem Grubela-Lloyda,

X_i – oznacza wielkość eksportu produktu i ,

M_i – oznacza wielkość importu produktu i .

W literaturze wyodrębnia się dwa typy handlu wewnątrzgałęziowego: poziomy (inaczej: horyzontalny), czyli handel dobrami o podobnej jakości, i pionowy (inaczej: wertykalny), czyli handel dobrami o zróżnicowanej jakości¹¹. Takie wyróżnienie jego składowych pozwala określić, czy w wymianie wewnątrzgałęziowej dominuje zróżnicowanie jakościowe produktów (wskazujące na techniki i technologię produkcji, a także stopień przetworzenia towarów) i czy w handlu występuje zarówno obrót półproduktami, jak i wyrobami finalnymi czy też wyłącznie produktami finalnymi.

Greenaway, Hine i Milner¹² proponują, żeby ocenę, czy wymiana wewnątrzgałęziowa jest pionowa czy pozioma, opierać na analizie wartości jednostkowych eksportu i importu danych grup towarów. Dla każdego produktu w ramach poszczególnej klasyfikacji statystycznej istnieje jej wartość jednostkowa eksportu (jeśli towar jest eksportowany) i importu (jeśli towar jest importowany)¹³. Jednostkowa wartość eksportowanego (importowanego) towaru jest zapisywana jako UV_i^{EX} (UV_i^{IM}), gdzie i określa kategorię produktu.

Autorzy metody założyli, że handel poziomy ma miejsce wówczas, gdy różnica pomiędzy UV_i^{EX} , a UV_i^{IM} jest mniejsza niż α . Autorzy przyjęli, że próg α jest równy 15%, a inni empirycy najczęściej akceptują tę wartość i przyjmują ją do obliczeń. Tak więc w przypadku występowania poziomego handlu wewnątrzgałęziowego powinien być spełniony¹⁴ następujący warunek (zwany kryterium podobieństwa):

$$\frac{1}{1+\alpha} \leq \frac{UV_i^{EX}}{UV_i^{IM}} \leq 1 + \alpha. \quad (2)$$

Handel wewnątrzgałęziowy pionowy występuje wówczas, gdy są spełnione następujące warunki:

$$\frac{1}{1+\alpha} > \frac{UV_i^{EX}}{UV_i^{IM}} \quad (3a)$$

lub

¹¹ Zob. np.: D. Greenaway, R.C. Hine, C. Milner, *Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the U.K.*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1994, 130(1).

¹² Ibidem.

¹³ W przypadku niemożności wyznaczenia wartości jednostkowej towar zostaje usunięty z badania. Straty danych w wyniku usunięcia tych pozycji, w których przypadku nie można wyznaczyć wartości jednostkowych, są niewielkie.

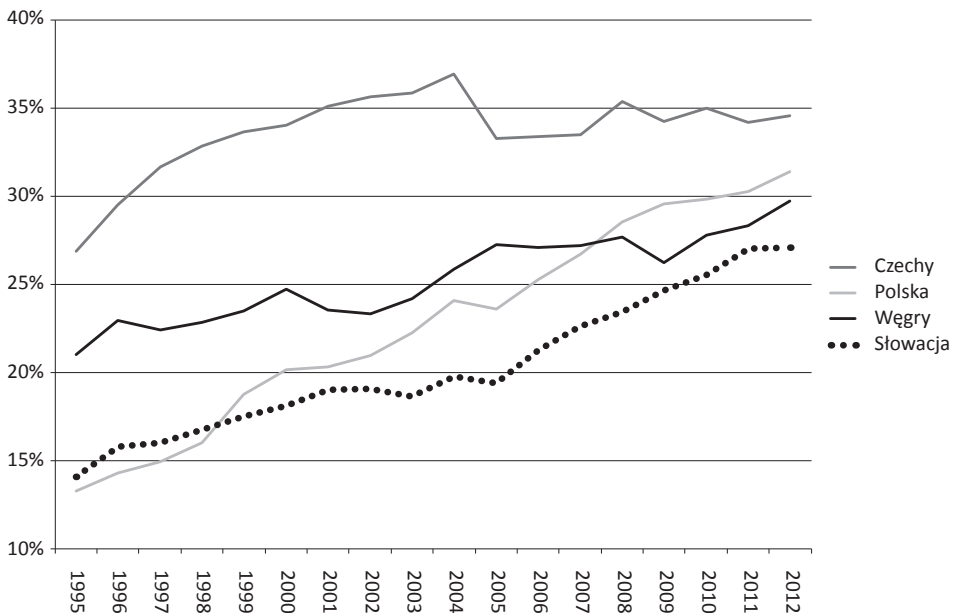
¹⁴ W niniejszym opracowaniu przyjęto modyfikację propozycji Greenaway, Hine’a i Milnera z 1994 r., przedstawioną w 1997 r. przez Fontagnégo i Freudenberga, którzy zakwestionowali pierwotną formułę i zaproponowali jej ulepszenie.

$$\frac{UV_i^{EX}}{UV_i^{IM}} > \frac{1}{1+\alpha}. \quad (3b)$$

4. Handel wewnątrzgałęziowy państw Grupy Wyszehradzkiej z państwami UE-15 w latach 1995–2012

Od 1995 r. wzrost wymiany wewnątrzgałęziowej Polski, Czech, Słowacji i Węgier z państwami UE-15 jest znaczący (zob. wykres 5). Najwyższą intensywnością handlu dwukierunkowego charakteryzują się Czechy. W całym analizowanym okresie żaden z pozostałych krajów nie osiągnął tak wysokiej intensywności. Co więcej, dopiero po akcesji do UE kraje te osiągnęły poziom czeskiej wymiany wewnątrzgałęziowej z 1995 r.: Węgry – 2005 r., Polska – w 2008 r., zaś Słowacja – dopiero w 2011 r.

Wykres 5. Udziały handlu wewnątrzgałęziowego Polski, Czech, Słowacji i Węgier w handlu całkowitym z państwami UE-15 łącznie w latach 1995–2012 (w %)



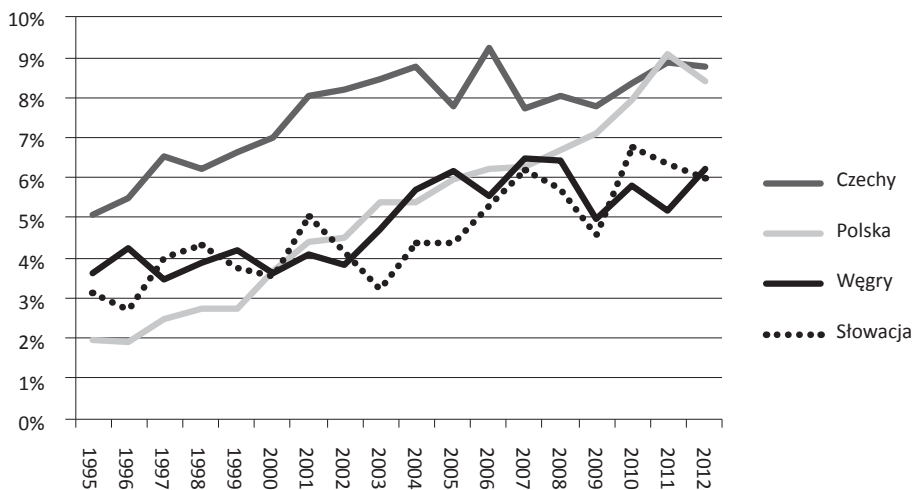
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

Dynamika zmian handlu wewnątrzgałęziowego badanych państw jest różna w okresie przed- i poakcesyjnym. O ile w każdym z tych państw intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej rośnie znacząco do 2003 r. (o ok. 9 punktów procentowych w przypadku Czech i Polski, 4,5 punktu procentowego w przypadku Słowacji, 3 punkty

procentowe w przypadku Węgier), o tyle w okresie 2004–2012 wzrost intensywności handlu dwukierunkowego był mniejszy (z wyjątkiem Polski).

Podobnie jak w przypadku całkowitej wymiany wewnątrzgałęziowej wymiana horyzontalna również rosła w badanych państwach, co wskazuje na stopniowe upodobnianie się preferencji konsumentów z Grupy Wyszehradzkiej do preferencji konsumentów w UE-15. Najwyższymi udziałami wymiany poziomej charakteryzują się Czechy, zaś te udziały najszybciej rosły w Polsce.

Wykres 6. Udziały poziomego handlu wewnątrzgałęziowego w handlu całkowitym Polski, Czech, Słowacji i Węgier z państwami UE-15 łącznie w latach 1995–2012 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

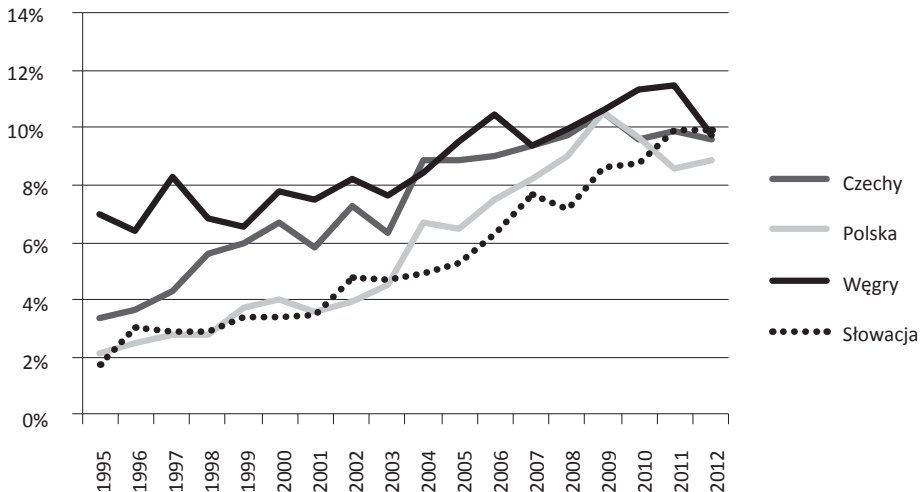
Pionowa wymiana wewnątrzgałęziowa jest również interesująca, gdyż przedstawia handel towarami różnej jakości. Wskazuje ona na uczestnictwo badanych państw w globalnych łańcuchach dostaw, a także pozwala pośrednio zaobserwować poprawę jakości dóbr i komponentów produkowanych w badanych krajach, a więc także stopniową poprawę w rozwoju technologicznym w wytwarzaniu towarów. Ponieważ handel pionowy charakteryzuje się wymianą produktów o różnej (względnie większej lub mniejszej) jakości, można wyróżnić wymianę pionową, w ramach której badane państwa eksportują podobne towary o wyższej jakości (opisaną warunkiem (3b))¹⁵,

¹⁵ Dalej ta wymiana będzie zwana „pionową (wertykalną) wymianą wysokiej jakości”.

oraz wymianę pionową, w ramach której badane państwa eksportują podobne towary o niższej jakości (opisaną warunkiem (3a))¹⁶.

Z wyjątkiem Węgier w 1995 r. udziały wymiany pionowej wysokiej jakości były niskie, co świadczyło o ówczesnym niedostosowaniu wykorzystywanych technik produkcyjnych lub o niskim przetworzeniu i nasyceniu kapitałem i technologią oferowanych towarów. Natomiast widoczny w kolejnych latach systematyczny wzrost pionowej wymiany wysokiej jakości jest efektem kontynuacji transformacji systemowej, stopniowego otwierania się gospodarek (w tym między innymi przyciąganie zagranicznych inwestycji i zagraniczna ekspansja handlowa) oraz akumulacji kapitału i wiedzy.

Wykres 7. Udziały pionowego handlu wysokiej jakości w handlu Polski, Czech, Słowacji i Węgier z państwami UE-15 łącznie w latach 1995–2012 (w %)

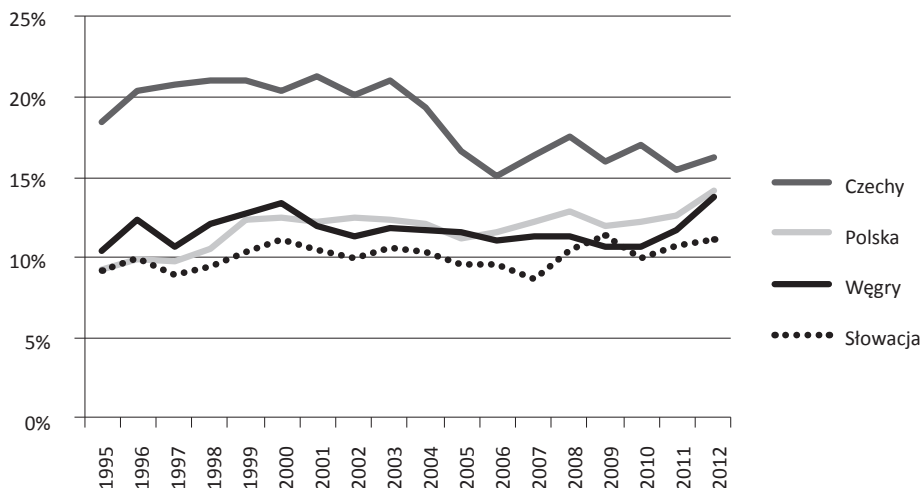


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

Największą intensywnością z wszystkich rodzajów wymiany wewnątrzgałęziowej charakteryzuje się pionowa wymiana niskiej jakości. Jednak wraz z upływem czasu różnice między intensywnością tej wymiany wewnątrzgałęziowej a pozostałymi się zmniejszały. Obserwacja ta wzmacnia podaną wyżej hipotezę o poprawie jakości i unowocześnieniu produkowanych dóbr na obszarze Grupy Wyszehradzkiej.

¹⁶ Dalej ta wymiana będzie zwana „pionową (wertikalną) wymianą niskiej jakości”.

Wykres 8. Udziały pionowego handlu niskiej jakości w handlu Polski, Czech, Słowacji i Węgier z państwami UE-15 łącznie w latach 1995–2012 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>, lipiec 2013.

Zakończenie

Choć w latach 1995–2012 państwa Grupy Wyszehradzkiej znacząco zwiększyły swoje obroty handlowe z państwami UE-15, to jednak udział UE-15 w handlu Czech, Polski, Słowacji i Węgier stopniowo się zmniejszał. Nie świadczy to jednak o ujemnym wpływie integracji europejskiej na handel z państwami tzw. starej Unii. Okazuje się bowiem, że szczególnie mocno w tym samym okresie rosło znaczenie Grupy Wyszehradzkiej w handlu Czech, Polski, Słowacji i Węgry. Integracja europejska umożliwiła im intensyfikację relacji handlowych, choć z pewnością inną istotną przyczyną wzrostu handlu wewnątrz Grupy Wyszehradzkiej był wzrost zainteresowania korporacji transnarodowych lokowaniem produkcji w Europie Środkowej i Wschodniej oraz intensyfikacja handlu półproduktami. W handlu państw Grupy Wyszehradzkiej z UE-15 znacząco ewoluowała struktura eksportu, wskazując tym samym na ewolucję profilu produkcyjnego tych państw, podczas gdy struktura importu pozostała względnie podobna.

Ewolucja w handlu państw Grupy Wyszehradzkiej z państwami UE-15 miała również swoje odzwierciedlenie w zmianach intensywności i struktury wymiany wewnątrzgałęziowej. Rosnące udziały handlu wewnątrzgałęziowego wskazują na upodobnianie się struktury produkcji do tej w UE-15, a także na wzmocnienie relacji gospodarczych państw Grupy Wyszehradzkiej z UE-15. Zmiany w strukturze wymiany

wewnątrzgałęziowej wskazują na stopniową poprawę jakości dóbr eksportowanych przez Czechy, Polskę, Słowację i Węgry, a także na stopniowe upodobnianie się preferencji konsumentów w tych państwach do preferencji konsumentów z UE-15. Procesów tych nie zatrzymał początek światowego kryzysu gospodarczego.

Literatura cytowana

- Aturupane Ch., Djankov S., Hoekman B., *Determinants of Intra-Industry Trade between East and West Europe*, „CEPR Discussion Paper Series”, No. 1721, Londyn 1997.
- Brodzicki T., *Handel zagraniczny państw Grupy Wyszehradzkiej. Zmiany strukturalne i rola handlu wewnątrzgałęziowego*, „Analizy i Opracowania KEIE UG”, Gdańsk 2011.
- Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002.
- Czarny E., Śledziwska K., *Poland's Intra-Industry Trade with the European Union in Years 1999–2007*, w: *Poland. Competitiveness Report 2009. Focus on Human Resources*, red. A.M. Weresa, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Czarny E., Śledziwska K., *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa 2009.
- EBRD, *Recovery and Reform. Transition Report 2010*, Londyn 2010.
- Éltető A., Inotai A., i Meisel S., *Hungarian Trade and Trade Policy toward Integration into the European Union*, „Russian & East European finance and trade”, Nowy Jork 2000.
- Finger J.M., Kreinin M.E., *A Measure of 'Export Similarity' and Its Possible Uses*, „The Economic Journal” 1979, Vol. 89, No. 356.
- Fontagné L., Freudenberg M., *Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*, CEPII Working Paper 1.
- Fontagné L., Freudenberg M., Péridy N., *Trade Patterns Inside the Single Market*, „Working Papers 1997-07”, CEPII, 1997.
- Greenaway D., Hine R.C., Milner C., *Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the U.K.*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1994, 130(1).
- Greenaway D., Hine R.C., Milner C., *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom*, „The Economic Journal” 1995, 105.
- Grubel H., Lloyd, P., *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, McMillan: Londyn 1975.
- Janda K., Münich D., *The Intra-Industry Trade of the Czech Republic in the Economic Transition*, „Emerging Markets Finance and Trade” 2004, Vol. 40(2).
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Evolving Pattern of Intra-Industry Trade Specialization of the New Member States (NMS) of the EU: the Case of Automotive Industry*, „Economic Papers” 364, Directorate General Economic and Financial Affairs, Marzec 2009.
- Kočenda E., Menezes A., Uzagalieva A., *Technological Imitation and Innovation in New European Union Markets*, CESifo, Monachium 2010.

Winiecki J., *Solving Foreign Trade Puzzles in Post-Communist Transition*, „Post Communist Economies” 2000, Vol. 12, Nr 3.

The Evolution of The Role of The Visegrad Group in The European Union’s Trade

Abstract

Since the beginning of transformation, trade in the Czech Republic, Poland, Slovakia and Hungary with the EC/EU (due to changes in their economic policies) has significantly changed. However, although trade with the EU-15 increased, the share of EU/EC in the Visegrad countries’ trade has declined over time. However, the growing importance of mutual trade between the Czech, Polish, Slovak Republic and Hungary was noted. In trade relations with the EU-15 the intra-industry trade intensity was growing. Also the improvement of exporting products’ quality was observed. This process was not stopped by the recent economic crisis.

Keywords: economic integration, European Union, international trade, intra-industry trade (IIT), Visegrad group

Łukasz Ambroziak

Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w Warszawie

Zmiany w handlu wewnątrzgałęziowym wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w Unii Europejskiej

Streszczenie

Celem opracowania jest przedstawienie zmian intensywności i struktury rodzajowej handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach Unii Europejskiej w latach 1995–2012. W tym celu wykorzystano narzędzia analizy statystyczno-opisowej. Z badania wynika, że intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej wyrobami motoryzacyjnymi zmalała w państwach UE-15, a w państwach UE-12 początkowo rosła, a od 2010 r. również zaczęła maleć. W tych ostatnich państwach zaszły wyraźne zmiany w strukturze rodzajowej IIT – wzrosło znaczenie pionowego IIT niskiej jakości w handlu pojazdami i udział pionowego IIT wysokiej jakości w handlu częściami i akcesoriami.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, handel wewnątrzgałęziowy, przemysł motoryzacyjny, Unia Europejska

Wstęp

Celem opracowania¹ jest przedstawienie zmian intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (*ang. intra-industry trade*, IIT) wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach Unii Europejskiej w latach 1995–2012². Punktem wyjścia jest syntetyczne przedstawienie kilku kwestii teoretycznych i metodologicznych związanych z handlem wewnątrzgałęziowym, w tym z jego pomiarem. Następnie zostaną zaprezentowane wskaźniki IIT w handlu motoryzacyjnym państw UE, oddzielnie krajów Piętnastki (UE-15) i nowych krajów członkowskich (dalej także jako NPC i UE-12³). Przemysł motoryzacyjny ma istotne znaczenie dla gospodarek państw UE (wyroby motoryzacyjne stanowią często dużą część obrotów handlowych), dlatego korzyści z rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej pojazdami mechanicznymi oraz częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi są duże. Poziom rozwoju przemysłu motoryzacyjnego poszczególnych państw UE jest zróżnicowany, dlatego też korzyści z tego rodzaju wymiany będą zróżnicowane zarówno między krajami Piętnastki i NPC, jak również w obrębie tych dwóch grup krajów. Ponadto, w opracowaniu zostaną zaprezentowane także zmiany struktury jakościowej handlu wewnątrzgałęziowego.

1. Handel wewnątrzgałęziowy – wybrane aspekty

Handel wewnątrzgałęziowy, okreśłany mianem jednoczesnego eksportu i importu produktów pochodzących z tej samej gałęzi przemysłu⁴, jest od lat 60. XX w. przedmiotem zarówno wielu rozważań teoretycznych, jak i badań empirycznych. Ogólnie literaturę teoretyczną wyjaśniającą istnienie IIT można podzielić na dwie grupy, tj. teorię handlu wewnątrzgałęziowego pionowego (VIIT) i poziomego (HIIT). O ile handel wewnątrzgałęziowy produktami zróżnicowanymi pionowo może być wyja-

¹ Opracowanie powstało w oparciu o wyniki badania przeprowadzonego w ramach projektu pt. *Poziomy i pionowy handel wewnątrzgałęziowy wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w Unii Europejskiej*, finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki na podstawie decyzji nr DEC-2011/01/N/HS4/03375. Na potrzeby niniejszego opracowania okres analizy rozszerzono o lata 2011–2012.

² Z wyjątkiem Włoch, dla których – z uwagi na dostępność danych – okres analizy kończy się w 2011 r.

³ Pod pojęciem UE-12 rozumie się: dziesięć krajów, które przystąpiły do UE w dn. 1.05.2004 r. (Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Słowenia, Słowacja, Węgry) oraz dwa kraje będące członkiem UE od 1.01.2007 r. (Bułgaria i Rumunia). Jednakże, mówiąc o produkcji pojazdów mechanicznych, należy mieć na uwadze fakt, iż fabryki montażu aut były zlokalizowane tylko w sześciu krajach, tj. Czechach, Polsce, Rumunii, Słowacji, Słowenii i na Węgrzech.

⁴ H.G. Grubel, P.J. Lloyd, *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurment of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975, s. 1–118.

śniony przez tradycyjne teorie przewag komparatywnych, o tyle modele poziomego IIT analizowane są zazwyczaj w warunkach konkurencji monopolistycznej⁵.

Handel wewnątrzgałęziowy wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w poszczególnych państwach bądź grupach państw był dość często przedmiotem badań. Problem ten analizowali m.in. N.C. Leitão, H.C. Faustino i Y. Yoshida (dla Portugalii)⁶, K. Türkcan (dla Austrii)⁷, E. Kawecka-Wyrzykowska⁸ i Ł. Ambroziak⁹ (dla wybranych nowych państw członkowskich UE i całej Unii).

2. Sposoby pomiaru intensywności handlu wewnątrzgałęziowego

Na potrzeby niniejszego badania wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego obliczono w ujęciu bilateralnym. Wykorzystano przy tym prosty wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (GL), dany wzorem:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)},$$

gdzie:

GL_i – bilateralny wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego dla i -tej gałęzi (tutaj: grupy produktów wg czterocyfrowej klasyfikacji HS) określający udział handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach handlowych;

⁵ Szczegółowy przegląd teorii wyjaśniających istnienie handlu wewnątrzgałęziowego można w polskiej literaturze znaleźć w: E. Czarny, *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002.

⁶ N.C. Leitão, H.C. Faustino, Y. Yoshida, *Fragmentation, Vertical Intra-Industry Trade, and Automobile Components*, „Economics Bulletin” 2010, Vol. 30, No. 2, s. 1006–1015.

⁷ K. Türkcan, *Vertical Intra-Industry Trade and Product Fragmentation in the Auto-Parts Industry*, „Journal of Industry, Competition and Trade”, 2011, Vol. 11, No. 2, s. 149–186.

⁸ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Evolving Pattern of Intra-Industry Trade Specialization of the New Member States (NMS) of the EU: the Case of Automotive Industry*, „European Economy. Economic Papers” 2009, No. 364.

⁹ Ł. Ambroziak et al., *Zmiany konkurencyjności przemysłu motoryzacyjnego Czech, Polski, Słowacji i Węgier w latach 2000–2009*, „Studia i Materiały”, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury, Warszawa 2011; Ł. Ambroziak, *Intra-Industry Trade in the Visegrad Countries: the Case of the Automotive Industry*, referat wygłoszony na konferencji ETSG 2011, Copenhagen Business School and University of Copenhagen, Kopenhaga, 8–10.09.2011; Ł. Ambroziak, *Handel wewnątrzgałęziowy wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach UE*, „Unia Europejska.pl” 2013, nr 1; Ł. Ambroziak, *The Impact of the Economic Crisis on an Intra-Industry Trade in the Automotive Industry in the European Union*, w: *From Global Crisis to Economic Growth. Which Way to Take?*, red. B. Cerović, M. Jakšić, Z. Mladenović, A. Prašević, University of Belgrade, Faculty of Economics, Belgrade, 2012, s. 195–220.

$X_i (M_i)$ – eksport (import) produktów i -tej gałęzi z (do) jednego kraju do (z) danej grupy krajów albo ogółem.

Wskaźniki GL_i obliczono na podstawie danych o wartości eksportu i importu według czterocyfrowej klasyfikacji HS, a następnie zagregowano: według grupy produktów na czterocyfrowym poziomie klasyfikacji HS (do poziomu pojazdów mechanicznych, części i akcesoriów oraz wyrobów motoryzacyjnych ogółem), według kraju handlującego (do poziomu UE-15, UE-12 i UE-27) oraz według kraju partnera handlowego (do poziomu poszczególnych państw bądź wszystkich partnerów handlowych).

Z kolei podziału na handel wewnątrzgałęziowy poziomo zróżnicowanymi produktami (oferowanie różnorodnych produktów tej samej jakości) i handel wewnątrzgałęziowy pionowo zróżnicowanymi produktami (oferowanie tych samych produktów lub bardzo bliskich substytutów o odmiennym poziomie jakości) dokonano zgodnie z koncepcją opracowaną przez D. Greenawaya, R.C. Hine'a i C. Milnera, a zmodyfikowaną przez L. Fontagnégo i M. Freudenberga. Za kryterium wyodrębniania handlu wewnątrzgałęziowego typu poziomego i pionowego uznaje się kształtowanie tzw. wartości jednostkowych (*unit values*) poszczególnych produktów¹⁰. U podstaw tej koncepcji leży założenie, że to właśnie relacja cen eksportowo-importowych odzwierciedla różnice jakościowe będące kluczowym elementem handlu wewnątrzgałęziowego pionowego.

Jeżeli relacja cen eksportowych do importowych jest mniejsza niż 0,87, oznacza to, że dany kraj sprzedaje za granicę towary gorszej jakości, a sprowadza stamtąd towary lepszej jakości (handel wewnątrzgałęziowy pionowy niskiej jakości – VIIT niskiej jakości). Gdy relacja ta jest wyższa niż 1,15, oznacza to, że dany kraj importuje

¹⁰ Za poziomy handel wewnątrzgałęziowy (HIIT) uznaje się taki, dla którego spełnione są następujące kryteria: $\frac{1}{1+\alpha} \leq \frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} \leq 1+\alpha$, natomiast za pionowy (VIIT) – taki, który spełnia następujące warunki: $\frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} < \frac{1}{1+\alpha}$ lub $\frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m} > 1+\alpha$; gdzie: UV_{ij}^x – wartość jednostkowa eksportu i -tego produktu z j -tej gałęzi, UV_{ij}^m – wartość jednostkowa importu i -tego produktu z j -tej gałęzi, α – wskaźnik odchylenia względnych jednostkowych wartości eksportu ($\frac{UV_{ij}^x}{UV_{ij}^m}$). Przyjmuje się, że $\alpha = 0,15$. Zob.: R.C. Hine, D. Greenaway, Ch. Milner, *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: An Analysis of Country- and Industry-Specific Determinants*, w: M. Brühlhart, R.C. Hine, *Intra-Industry Trade and Adjustment*, Macmillan, London 1998, s. 75–76.

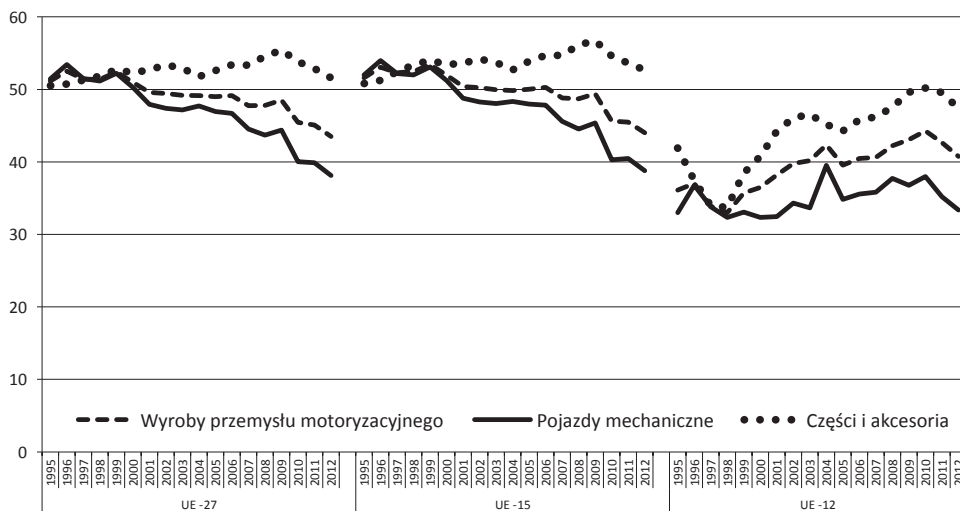
towary gorszej jakości, a eksportuje towary lepszej jakości (handel wewnątrzgałęziowy pionowy wysokiej jakości – VIIT wysokiej jakości). Natomiast w sytuacji, gdy relacja cen eksportowych do importowych kształtuje się w przedziale $\langle 0,87; 1,15 \rangle$ to występuje poziomy handel wewnątrzgałęziowy (HIIT)¹¹.

3. Handel wewnątrzgałęziowy wyrobami przemysłu motoryzacyjnego

W latach 1995–2012 intensywność handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach UE-27 systematycznie malała, szczególnie po 2009 r. Do 2010 r. odmienne były tendencje w rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej w państwach UE-15 i i UE-12 (zob. wykres 1). W tych pierwszych udział IIT w handlu motoryzacyjnym w latach 1995–2010 zmniejszył się o 6 punktów procentowych, podczas gdy w tych drugich – zwiększył się o 9 punktów procentowych. Dynamiczny napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do przemysłu motoryzacyjnego krajów Europy Środkowej i Wschodniej (Czech, Polski, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgier), będący efektem włączenia się ich w światowy łańcuch produkcji motoryzacyjnej, przyczynił się do zwiększenia stopnia fragmentaryzacji procesów produkcji w europejskim przemyśle pojazdów mechanicznych. Podział procesów produkcji na poszczególne etapy, zlokalizowane często w wielu krajach, kreował strumienie handlu: między zakładami wytwarzającymi części i komponenty, między zakładem wytwarzającym półprodukty a fabryką montażu pojazdów oraz między fabryką montażu a rynkiem zbytu produkowanych samochodów. Duża część tych strumieni handlu miała charakter wewnątrzgałęziowy. Odwrócenie tendencji w kształtowaniu się intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach UE-12 nastąpiło w 2010 r. W latach 2010–2012 wskaźniki IIT w handlu motoryzacyjnym zwały w obu grupach krajów, przy czym bardziej w państwach UE-12 (o 3,5 punktu procentowego wobec spadku o 1,5 punktu procentowego w UE-15). W rezultacie w 2012 r. około 44% handlu motoryzacyjnego krajów Piętnastki i 41% handlu NPC miało charakter wewnątrzgałęziowy.

¹¹ Czasami niemożliwe jest określenie względnej jednostkowej wartości eksportu, a tym samym określenie rodzaju handlu wewnątrzgałęziowego. Może to wynikać z braku danych w jednostkach fizycznych dla eksportu, dla importu bądź dla obydwu strumieni handlu jednocześnie. Jak wynika z analiz, problem ten w ostatnich latach wyraźnie się nasilił.

Wykres 1. Wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach UE w latach 1995–2012 (w %)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

4. Handel wewnątrzgałęziowy pojazdami mechanicznymi oraz częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi

W obu grupach krajów intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi była wyższa niż w grupie pojazdów mechanicznych (zob. wykres 1). Wynikało to z większych możliwości różnicowania dóbr pośrednich niż wyrobów finalnych. Półprodukty mogą być bowiem różnicowane na każdym etapie produkcji pojazdu. Dla przykładu, z jednej strony produkowane są silniki benzynowe i wysokoprężne o różnej pojemności skokowej, a z drugiej – części do tych silników (np. tłoki, zawory, filtry). Skala możliwości różnicowania wyrobów końcowych, jak i półproduktów jest pochodną kilku czynników, m.in. liczby różnych koncernów posiadających zakłady produkcji aut (bądź części motoryzacyjnych) w danym kraju i liczby wersji samochodów produkowanych przez dany koncern w konkretnym kraju. Im liczniejsze są grupy reprezentujące poszczególne czynniki, tym większy potencjał do rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego częściami motoryzacyjnymi.

Wskaźniki IIT w handlu częściami i akcesoriami motoryzacyjnymi w obu grupach krajów miały generalnie tendencję wzrostową od końca lat 90. ubiegłego stulecia. Szczególnie dynamiczny ich wzrost odnotowano w NPC w okresie poprzedzającym ich przystąpienie do UE (o 15 punktów procentowych w latach 1997–2003). Kryzys finansowo-gospodarczy spowodował zahamowanie wzrostowego trendu wskaźników

IIT w handlu częściami i akcesoriami w obu grupach krajów. W latach 2009–2012 intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej tymi produktami w państwach UE-15 zmniejszyła się o 4 punkty procentowe, a w państwach UE-12 – o ponad 2 punkty procentowe. W rezultacie w 2012 r. około 53% handlu częściami i akcesoriami w krajach Piętnastki i 47% w nowych państwach członkowskich miało charakter wewnątrzgałęziowy.

W analizowanym okresie znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu pojazdami mechanicznymi w państwach UE-15 systematycznie malało. Szczególnie duży spadek udziału handlu wewnątrzgałęziowego odnotowano w 2010 r., kiedy to wskaźniki IIT zmniejszyły się do poziomu 40% (spadek o 5 punktów procentowych w porównaniu z 2009 r.). Wprowadzenie systemu dopłat do zakupu nowych pojazdów w wielu europejskich krajach przeciwdziało spadkom obrotów handlowych pojazdami, a tym samym zmniejszeniu się intensywności IIT w 2009 r. Wyczerpanie się wsparcia spowodowało jednak wyraźny spadek wskaźników IIT w handlu pojazdami, szczególnie w Niemczech, Danii, Finlandii i Portugalii. Z kolei w nowych państwach członkowskich UE intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu pojazdami systematycznie wzrastała do 2010 r. W latach 2010–2012 wskaźnik IIT w tej grupie wyrobów obniżył się o blisko 5 punktów procentowych, głównie za sprawą spadku znaczenia tego typu wymiany w Czechach i na Słowacji.

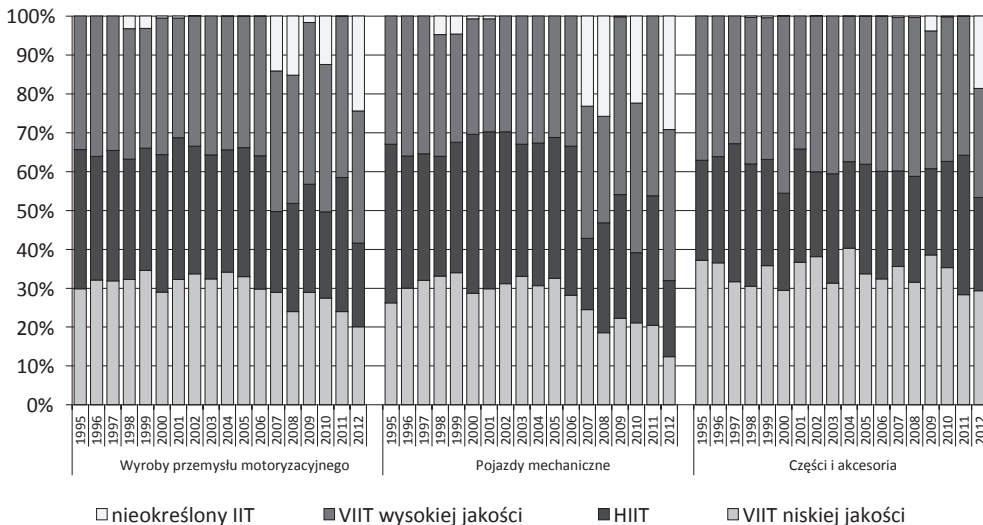
5. Struktura rodzajowa wymiany wewnątrzgałęziowej

Struktura rodzajowa handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach UE-15 była w analizowanym okresie względnie stabilna. Wyraźne zmiany zaszły natomiast w strukturze IIT w państwach UE-12. Podział grupy wyrobów przemysłu motoryzacyjnego na pojazdy mechaniczne oraz części i akcesoria motoryzacyjne pozwala na pełniejsze wyjaśnienie zmian strukturalnych zachodzących w handlu wewnątrzgałęziowym tych państw.

Największe zmiany struktury rodzajowej IIT wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach UE-15 dotyczyły pojazdów mechanicznych. Od połowy pierwszej dekady XXI w. malał udział pionowego IIT niskiej jakości w wymianie wewnątrzgałęziowej. Było to efektem zmieniających się preferencji konsumentów i wzrostu popularności w krajach Piętnastki miejskich samochodów, głównie importowanych z nowych państw członkowskich UE. Oznaczało to wzrost relacji wartości jednostkowej w eksporcie pojazdów do wartości jednostkowej w ich imporcie na skutek zmniejszenia cen sprowadzanych aut. Zjawisko to nasiliło się w niektórych państwach szczególnie w 2009 r. Było to związane z wprowadzeniem instrumentów wsparcia w postaci dopłat do zakupu nowych aut (tzw. premii wra-

kowych¹²), mających przeciwdziałać spadkowi sprzedaży samochodów w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego. Udział pionowej wymiany IIT wysokiej jakości w handlu pojazdami zwiększył się najbardziej w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Belgii i Włoszech. W 2012 r. pionowy IIT niskiej jakości stanowił zaledwie 12% wymiany wewnątrzgałęziowej pojazdami w państwach UE-15. Zwraca uwagę, że poważne trudności w prawidłowej interpretacji wyników sprawiał w ostatnich latach badania wysoki odsetek handlu wewnątrzgałęziowego, dla którego nie było możliwe określenie relacji cen w eksporcie do cen w imporcie. W 2012 r. problem ten dotyczył aż 30% handlu wewnątrzgałęziowego pojazdami.

Wykres 2. Struktura rodzajowa IIT w handlu motoryzacyjnym UE-15 w latach 1995–2012 (w %)



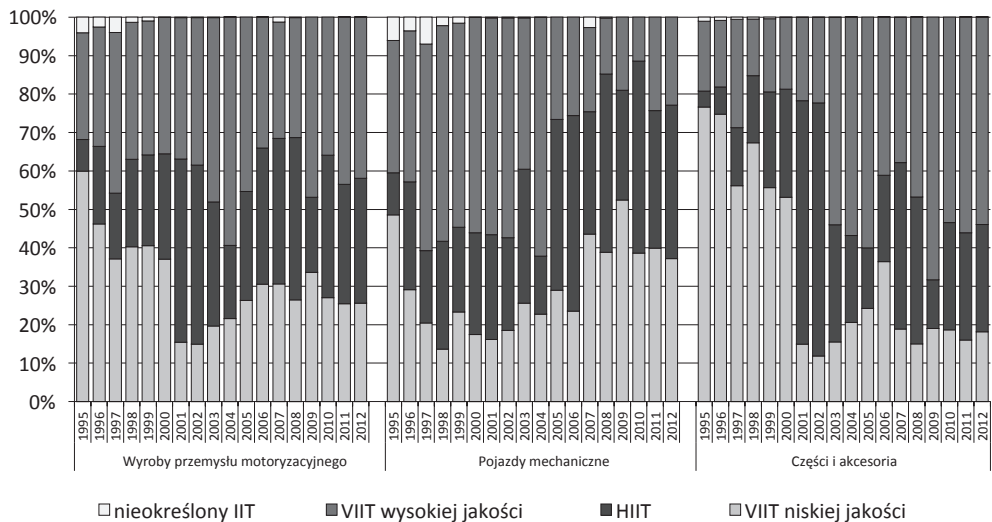
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

W państwach UE-12 zmiany struktury rodzajowej wymiany wewnątrzgałęziowej wyrobami motoryzacyjnymi dotyczyły zarówno handlu pojazdami mechanicznymi, jak i częściami i akcesoriami. Było to efektem postępującej specjalizacji kilku nowych państw członkowskich UE, tj. Czech, Słowacji, Polski, Rumunii i Słowenii, w produkcji i eksporcie małolitrażowych samochodów. Od końca lat 90. ubiegłego

¹² System tzw. premii wrakowych wprowadzono w jedenastu państwach UE, tj. w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Francji, Austrii, Luksemburgu, Hiszpanii, Portugalii, Włoszech, Rumunii, na Słowacji i Cyprze. Mechanizm przyznawania pomocy był we wszystkich państwach podobny. Po zezłomowaniu starego auta o odpowiednim wieku użytkowania (od 9 do 15 lat w zależności od kraju) przy zakupie nowego samochodu kupujący otrzymywał dopłatę (o różnicowanej wysokości w zależności od kraju) pod warunkiem spełnienia przez nabywany pojazd odpowiedniej normy ekologicznej (zazwyczaj Euro 4).

stulecia w państwach UE-12 malała relacja wartości jednostkowej w eksporcie pojazdów mechanicznych do wartości jednostkowej w ich imporcie, a tym samym rosło znaczenie pionowego IIT niskiej jakości¹³. Jednocześnie, wysoka importochłonność eksportu pojazdów mechanicznych analizowanych państw sprawiała, że importowały one części i akcesoria o coraz niższej wartości jednostkowej. Rosła zatem relacja przeciętnej ceny w eksporcie części i akcesoriów przez te kraje do ceny w imporcie tych produktów, a tym samym zwiększał się udział pionowego IIT wysokiej jakości. Proces postępującej specjalizacji NPC w produkcji i eksporcie małych pojazdów wyraźnie się nasilił w 2009 r., tj. w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego (wprowadzenie tzw. premii wrakowych). W rezultacie w 2009 r. udział pionowego IIT niskiej jakości w wymianie wewnątrzgałęziowej pojazdami mechanicznymi w państwach UE-12 wyniósł 52%, a udział pionowego IIT wysokiej jakości w wymianie wewnątrzgałęziowej częściami i akcesoriami w tych państwach ukształtował się na poziomie 68%. Opisane zmiany miały charakter krótkotrwały i po wyczerpaniu się mechanizmów wsparcia sprzedaży nowych aut, struktura rodzajowa IIT w handlu zarówno pojazdami, jak i częściami i akcesoriami przybrała formę sprzed kryzysu finansowo-gospodarczego.

Wykres 3. Struktura rodzajowa IIT w handlu motoryzacyjnym państw UE-12 w latach 1995–2012 (w %)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych WITS-Comtrade.

¹³ Rosnący udział małych aut w eksporcie NPC przyczyniał się do obniżenia cen w ich eksporcie, a tym samym do zmniejszenia relacji cen w eksporcie do cen w imporcie.

Zakończenie

W analizowanym okresie udział handlu wewnątrzgałęziowego wyrobami motoryzacyjnymi w państwach UE-15 malał, szczególnie w latach 2010–2012. W nowych państwach członkowskich znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej rosło do 2010 r., po czym również się zmniejszyło. W rezultacie w 2012 r. wskaźniki IIT w handlu motoryzacyjnym krajów Piętnastki i NPC ukształtowały się na poziomie odpowiednio 44% i 41%. W porównaniu z 1995 r. wskaźnik ten zmniejszył się w państwach UE-15 o 8 punktów procentowych, a w państwach UE-12 wzrósł o 5 punktów procentowych. W obu grupach państw wymiana wewnątrzgałęziowa miała większe znaczenie w grupie części i akcesoriów niż pojazdów mechanicznych. Wynikało to z większych możliwości różnicowania dóbr pośrednich niż wyrobów finalnych.

W analizowanym okresie w strukturze rodzajowej handlu wewnątrzgałęziowego państw UE-12 zaszły wyraźne zmiany będące efektem postępującej specjalizacji tych państw w produkcji i eksporcie małych samochodów. Z jednej strony, w handlu pojazdami mechanicznymi malało znaczenie pionowego IIT wysokiej jakości, głównie na korzyść pionowego IIT niskiej jakości. Z drugiej strony, w handlu częściami i akcesoriami wzrastał udział pionowego IIT wysokiej jakości, głównie kosztem pionowego IIT niskiej jakości. Zmiany w strukturze rodzajowej IIT wyraźnie nasiliły się w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego wskutek wprowadzenia systemu dopłat do zakupu nowych aut w wielu unijnych krajach. Zmiany struktury rodzajowej IIT w państwach UE-15 dotyczyły przede wszystkim pojazdów mechanicznych. Od połowy pierwszej dekady XXI w. systematycznie zmniejszał się udział pionowego IIT niskiej jakości przy relatywnie wysokim odsetku wymiany wewnątrzgałęziowej o nieokreślonej relacji cen w eksporcie do cen w imporcie.

Literatura cytowana

- Ambroziak Ł. et al., *Zmiany konkurencyjności przemysłu motoryzacyjnego Czech, Polski, Słowacji i Węgier w latach 2000–2009*, „Studia i Materiały”, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2011.
- Ambroziak Ł., *Handel wewnątrzgałęziowy wyrobami przemysłu motoryzacyjnego w państwach UE*, „Unia Europejska.pl” 2013, nr 1.
- Ambroziak Ł., *Intra-Industry Trade in the Visegrad Countries: the Case of the Automotive Industry*, referat wygłoszony na konferencji ETSG 2011, Copenhagen Business School and University of Copenhagen, Kopenhaga, 8–10.09.2011.

- Ambroziak Ł., *The Impact of the Economic Crisis on an Intra-Industry Trade in the Automotive Industry in the European Union*, w: *From Global Crisis to Economic Growth. Which Way to Take?*, red. B. Cerović, M. Jakšić, Z. Mladenović, A. Prašević, University of Belgrade, Faculty of Economics, Belgrade, 2012, s. 195–220.
- Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002.
- Grubel H.G., Lloyd P.J., *Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975.
- Hine R.C., Greenaway D., Milner Ch., *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: An Analysis of Country- and Industry-Specific Determinants*, w: Brühlhart M., Hine R.C., *Intra-Industry Trade and Adjustment*, Macmillan, London 1998, s. 75–76.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Evolving Pattern of Intra-Industry Trade Specialization of the New Member States (NMS) of the EU: the Case of Automotive Industry*, „European Economy. Economic Papers” 2009, No. 364.
- Leitão N.C., Faustino H.C., Yoshida Y., *Fragmentation, Vertical Intra-Industry Trade, and Automobile Components*, „Economics Bulletin” 2010, Vol. 30, No. 2, s. 1006–1015.
- Türkcan K., *Vertical Intra-Industry Trade and Product Fragmentation in the Auto-Parts Industry*, „Journal of Industry, Competition and Trade” 2011, Vol. 11, No. 2, s. 149–186.

Changes in The Intra-Industry Trade in Automotive Products in The European Union

Abstract

The aim of this paper is to investigate the development of the intra-industry trade (IIT) in the automotive trade in the European Union during the period of 1995–2012. A descriptive method is used to analyse the project. The research found that the IIT share in automotive trade in the EU-15 was on a downward trend throughout the entire period, while in the EU-12 it had been increasing until 2010 and decreased in the following years. Additionally, significant changes in the IIT pattern were noticed in the EU-12. The vertical IIT of a low quality gained in importance in trade of motor vehicles, while the share of vertical IIT of a high quality rose in trade of parts and accessories.

Keywords: automotive industry, European Union, international trade, intra-industry trade (IIT)

Alina Szypulewska-Porczyńska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Nowy system podatku VAT w handlu usługami cyfrowymi na rynku wewnętrznym UE

Streszczenie

W opracowaniu przedstawiono unijny system podatku VAT, który będzie obowiązywał w handlu usługami elektronicznymi, telekomunikacyjnymi i nadawczymi od 1 stycznia 2015 r. Analizowane są też możliwe skutki gospodarcze zmian z uwzględnieniem wpływu tych ostatnich na handel wewnątrzunijny. Podstawą badań jest analiza dokumentów źródłowych i jakościowa ocena wpływu reformy podatkowej. Nowy system podatkowy przyczyni się do większego zróżnicowania procedur podatkowych w UE. Rosnąca złożoność systemu będzie generować większe koszty, co z kolei może wyrzucić negatywny wpływ na handel wewnątrzunijny.

Słowa kluczowe: rynek wewnętrzny, sektor usług, Unia Europejska, usługi elektroniczne, VAT

Wstęp

W opracowaniu przedstawiono przyczyny (część 1) i główne zasady (część 2) nowego unijnego systemu podatku VAT, który będzie obowiązywał w handlu usługami elektronicznymi, telekomunikacyjnymi i nadawczymi od 1 stycznia 2015 r. Na tym tle analizowane są możliwe skutki gospodarcze zmian podatkowych

z uwzględnieniem wpływu tych ostatnich na handel wewnątrzunijny (część 3). Podstawą badań w 1 i 2 części opracowania jest krytyczna analiza unijnych dokumentów źródłowych. Ze względu na jakość danych statystycznych w badaniu skutków nowych regulacji w części 3 opracowania skoncentrowano się na jakościowej ocenie tego wpływu.

1. Przyczyny reformy systemu podatku VAT w handlu usługami cyfrowymi¹

W Unii Europejskiej od 2010 r. można zaobserwować intensyfikację prac nad reformą podatku VAT². W ramach tych działań Komisja Europejska opublikowała w grudniu 2011 r. komunikat, w którym zawarła podstawowe cele reformy i sposoby ich realizacji³. Zgodnie z nimi przyszły unijny system VAT powinien być prosty, solidny i efektywny⁴. Prostota rozumiana jest przy tym jako wypracowanie w UE jednolitego kodeksu podatku VAT, a także wprowadzenie możliwości, aby unijny podatnik prowadzący działalność na rynku wewnętrznym kontaktował się z organami podatkowymi tylko jednego państwa członkowskiego⁵. Solidność wiąże się z ograniczeniem podatności systemu na oszustwa podatkowe, natomiast jego efektywność – przede wszystkim z poszerzeniem bazy podatkowej i upowszechnieniem stawki standardowej⁶. Mimo że przyjęte wcześniej, bo w 2008 r., zmiany dotyczące opodatkowania świadczenia usług powinny być traktowane jako element unijnej strategii reformy całego systemu VAT⁷.

¹ W celu poprawy jasności wywodu pojęciem usługi cyfrowe objęto usługi świadczone drogą elektroniczną (usługi elektroniczne), telekomunikacyjne oraz nadawcze radiowe i telewizyjne w rozumieniu regulacji unijnych dotyczących systemu podatku od wartości dodanej (VAT).

² W 2010 r. Komisja Europejska opublikowała zieloną księgę dotyczącą reformy podatku VAT. Zob.: Komisja Europejska, *Zielona księga w sprawie przyszłości podatku VAT. W stronę prostszego, solidniejszego i wydajniejszego systemu podatku VAT*, KOM(2010) 695 wersja ostateczna, Bruksela, 1.12.2010. Na podstawie tego dokumentu Komisja przeprowadziła następnie konsultacje społeczne, których rezultaty posłużyły do opracowania szczegółów reformy. Na temat działań związanych z unijną reformą podatku VAT zob. szerzej: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/future_vat/index_en.htm#comm.

³ Komisja Europejska, *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Economic and Social Committee on the future of VAT. Towards a Simpler, More Robust and Efficient VAT System Tailored to the Single Market*, COM(2011) 851 final, Brussels, 6.12.2011.

⁴ Komisja Europejska, *Communication on the Future of VAT...*, op.cit., s. 5–6.

⁵ Ibidem.

⁶ Ibidem.

⁷ Na takie szersze tło wskazuje Rada UE w dyrektywie wprowadzającej zmiany dotyczące opodatkowania podatkiem VAT świadczenia usług. Zob. Dyrektywa Rady 2008/8/WE z dnia 12 lutego 2008 r. zmieniająca dyrektywę 2006/112/WE w odniesieniu do miejsca świadczenia usług, Dz.U. L 44/11, 20.2.2008, pkt (2).

Aby ułatwić ocenę zmian podatkowych dotyczących świadczenia usług cyfrowych, należałoby przedstawić, choćby w zarysie, dotychczasowy rozwój w UE systemu VAT. Warto przy tym zwrócić uwagę, że integracja podatkowa w UE związana była przede wszystkim z dążeniem do poprawy funkcjonowania rynku wewnętrznego⁸. Służyć temu miało w szczególności wprowadzenie do systemu podatkowego jako powszechnie obowiązującej zasady kraju pochodzenia, uznanej za kluczową dla budowy rynku bez granic fiskalnych, gdzie transakcje między stronami pochodzącymi z różnych państw członkowskich byłyby rozliczane jak w obrocie krajowym.

Interesujące jest, że zasada kraju przeznaczenia nie była stosowana w Unii powszechnie, ale współistniała od samego początku z zasadą kraju pochodzenia. Zasada kraju przeznaczenia, umożliwiająca pobranie bezpośrednio podatku przez kraj konsumpcji, za to wiążąca się w przypadku stron transakcji handlowej z wypełnieniem bardziej skomplikowanych procedur, a co za tym idzie, wymagająca od strony rządowej bardziej kosztownego nadzoru, została zastosowana przede wszystkim do transakcji, których stronami były firmy. Obrót z udziałem konsumentów, jako, z jednej strony, o mniejszej wartości, a z drugiej strony, trudniejszy do ścisłej regulacji, stopniowo został objęty zasadą kraju pochodzenia⁹.

Należy wymienić jeszcze jedną różnicę dotyczącą obu zasad, z której powodu rezygnacja z zasady kraju przeznaczenia na rzecz zasady kraju pochodzenia była trudna. Zastosowanie zasady kraju pochodzenia oznaczałoby wzrost wpływu krajowych systemów podatkowych na konkurencję w ramach rynku wewnętrznego, a w rezultacie i większą potrzebę ich harmonizacji w UE. Tymczasem polityka podatkowa należy do kompetencji krajowych, a rola instytucji unijnych jest w tej dziedzinie traktatowo ograniczona.

W konsekwencji ten przejściowy unijny system podatkowy, oparty częściowo na zasadzie kraju przeznaczenia, a częściowo na zasadzie kraju pochodzenia, nie tylko nie został dotychczas w tym zakresie zmieniony, lecz także zasada kraju przeznaczenia, wbrew oryginalnym planom, znalazła w nim coraz szersze zastosowanie¹⁰. Przykładem są usługi. W dyrektywie wprowadzającej zmiany będące przedmiotem

⁸ Kwestię tę poruszył unijny komisarz ds. podatków i unii celnej A. Šemeta w 2012 r. podczas szóstej edycji konferencji „Brussels Tax Forum”. Szczegóły zob.: <https://scic.ec.europa.eu/streaming/index.php?es=2&sessionno=c9efe5f26cd17ba6216bbe2a7d26d490>

⁹ Główne wyjątki dotyczą do chwili obecnej nowych środków transportu, sprzedaży wysyłkowej i podatników korzystających ze zwolnienia (małe przedsiębiorstwa, osoby prawne niepodlegające opodatkowaniu).

¹⁰ Należy wspomnieć, że Komisja wielokrotnie podejmowała próby wprowadzenia opodatkowania dostaw wewnątrzspółnotowych w miejscu pochodzenia. Ostatnia próba, z lutego 2008 r., przyjęła postać planu zastosowania dla dostaw wewnątrzspółnotowych 15% stawki VAT, uregulowania różnicy wynikającej z rzeczywistych stawek między podatnikiem dokonującym nabycia a jego administracją podatkową i bilateralnych rozliczeń pomiędzy państwami członkowskimi w zależności od sald handlowych. Szczegóły zob.: Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego w sprawie środków służących zmianie systemu VAT w celu zwalczania oszustw, KOM(2008) 109 wersja ostateczna, Bruksela, 22.2.2008.

niniejszej analizie, tj. dyrektywie 2008/8/EC (dalej dyrektywa), stwierdza się *expressis verbis*, że „miejszem opodatkowania każdego świadczenia usług co do zasady powinno być miejsce rzeczywistej konsumpcji”¹¹. Odejsie od zasady kraju pochodzenia na rzecz zasady kraju przeznaczenia zostało oficjalnie potwierdzone we wspomnianym komunikacie Komisji Europejskiej z 2011 r. dotyczącym reformy podatku VAT¹².

2. Obecne i przyszłe zasady opodatkowania podatkiem VAT świadczenia usług

Miejsce świadczenia usługi dla potrzeb opodatkowania podatkiem VAT¹³ w państwach UE określają przede wszystkim unijne regulacje¹⁴. Zawiera je dyrektywa 2006/112/WE w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej¹⁵. Według zawartych w dyrektywie 2006/112/WE zasad ogólnych dotyczących miejsca świadczenia usług w przypadku świadczenia usług na rzecz podatnika (B2B, od ang. *business-to-business*) miejscem świadczenia usług jest miejsce, w którym podatnik ten, a więc usługobiorca, ma siedzibę działalności gospodarczej, stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej, stałe miejsce zamieszkania lub zwykłe miejsce pobytu¹⁶. Natomiast w przypadku świadczenia usług na rzecz osoby niebędącej podatnikiem (B2C, od ang. *business-to-consumer*) przepisy ogólne przewidują, że miejscem świadczenia usług jest miejsce, w którym usługodawca ma siedzibę działalności gospodarczej lub stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej, stałe miejsce zamieszkania lub zwykłe miejsce pobytu¹⁷.

Od ogólnych zasad istnieją wyjątki przewidziane przepisami szczególnymi w dyrektywie 2006/112/WE. Na przykład dla usług związanych z nieruchomością miejscem świadczenia usługi jest miejsce, w którym znajduje się dana nieruchomość. Inny przykład stanowią usługi przewozu osób, w których przypadku pod uwagę brane jest miejsce, w którym odbywa się przewóz (pokonywane odległości)¹⁸.

¹¹ Dyrektywa 2008/8/WE, op.cit., pkt (3).

¹² Komisja Europejska, *Communication on the future of VAT...*, op.cit., s. 5.

¹³ Chodzi o wskazanie, który kraj jest uprawniony do nałożenia podatku.

¹⁴ Chociaż w Unii Europejskiej nie istnieje jednolity system podatkowy, to ustawodawstwo państw członkowskich w odniesieniu do podatków pośrednich zostało w pewnym stopniu zharmonizowane. Dotyczy to w szczególności ogólnych przepisów stosowania podatku VAT i jego minimalnych stawek.

¹⁵ Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, Dz.Urz. UE L 347/1, 11.12.2006, ze zmianami. Zmiany dotyczące miejsca świadczenia usług zostały wprowadzone dyrektywą Rady 2008/8/WE.

¹⁶ Art. 44 dyrektywy 2006/112/WE, op.cit.

¹⁷ Art. 45 dyrektywy 2006/112/WE, op.cit.

¹⁸ Inne wyjątki zob.: dyrektywa 2006/112/WE, op.cit.

W przypadku świadczenia usług typu B2B podatnikiem jest nabywca, a miejscem świadczenia usługi, zgodnie z opisanymi wyżej zasadami – miejsce, w którym usługobiorca ma siedzibę lub miejsce pobytu. Mówi się w tym przypadku o obciążeniu odwrotnym (ang. *reverse charge*), tj. opodatkowaniu świadczenia usług na terytorium tego państwa, gdzie podmiot świadczący usługę i będący podatnikiem nie posiada siedziby działalności gospodarczej lub stałego miejsca prowadzenia działalności gospodarczej¹⁹. W przypadku transakcji B2B oznacza to, że podatnik sam nalicza podatek VAT od nabytej usługi. Zastosowanie mechanizmu obciążenia odwrotnego umożliwi podatnikom usługobiorcom bardziej efektywne rozliczenie podatków, bo w ramach krajowych systemów podatkowych. I tak podatnik usługobiorca, dokonując rozliczeń z krajowym fiskusem w związku z podatkiem należnym z tytułu nabycia usługi od dostawcy z innego państwa członkowskiego oraz podatkami wynikającymi ze sprzedaży na rynku krajowym własnej usługi zawierającej zagraniczny opodatkowany wkład, może dokonać odliczeń z tytułu VAT należnego w ramach obciążenia odwrotnego.

Od 1 stycznia 2015 r. miejscem świadczenia usług cyfrowych na rzecz osób niebędących podatnikami będzie miejsce, w którym osoba niebędąca podatnikiem ma siedzibę, stałe miejsce zamieszkania lub zwykłe miejsce pobytu²⁰. Usługodawca unijny będzie zobowiązany zatem do naliczania stawek podatkowych według kraju przeznaczenia. Dla ułatwienia rozliczania podatków przewidziano możliwość korzystania przez podatników z tzw. jednego punktu kontaktu elektronicznego do celów identyfikacji i deklaracji VAT²¹. W ramach tej szczególnej procedury usługodawca unijny nieposiadający siedziby działalności gospodarczej ani stałego miejsca prowadzenia działalności gospodarczej w państwie konsumpcji będzie mógł identyfikować się do celów VAT tylko w tzw. państwie identyfikacji, a nie w każdym państwie konsumpcji. Przy czym państwem identyfikacji będzie to państwo członkowskie, w którym usługodawca posiada siedzibę, lub w przypadku braku takowej – państwo członkowskie, w którym posiada stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej²². Jak wskazuje nazwa punktu

¹⁹ Mając na względzie wyjątki istniejące od zasad ogólnych dotyczących miejsca świadczenia usług, można zauważyć, że nie zawsze dojdzie do wystąpienia mechanizmu obciążenia odwrotnego w świadczeniu typu B2B. Tak będzie na przykład w przypadku usług związanych z nieruchomościami położonymi poza państwami członkowskimi usługodawcy i usługobiorcy.

²⁰ Regulację zawiera art. 5 przywołanej już dyrektywy Rady 2008/8/WE.

²¹ Specjalny system umożliwiający identyfikację podatkową w wybranym państwie członkowskim obowiązuje już na mocy dyrektywy 2002/38/EC w odniesieniu do podatników mających siedzibę poza UE, a świadczących usługi w zakresie handlu elektronicznego. W ramach tego systemu zwrotem podatku państwom członkowskim konsumpcji zajmuje się państwo członkowskie identyfikacji. Szczegóły zob. Dyrektywa Rady 2002/38/WE z dnia 7 maja 2002 r. zmieniająca oraz tymczasowo zmieniająca dyrektywę 77/388/EWG w odniesieniu do systemu podatku od wartości dodanej stosowanego do usług radiowych i telewizyjnych oraz niektórych usług świadczonych drogą elektroniczną, L 128/41, 15.5.2002.

²² Art. 5 pkt 15 Dyrektywy Rady 2008/8/WE.

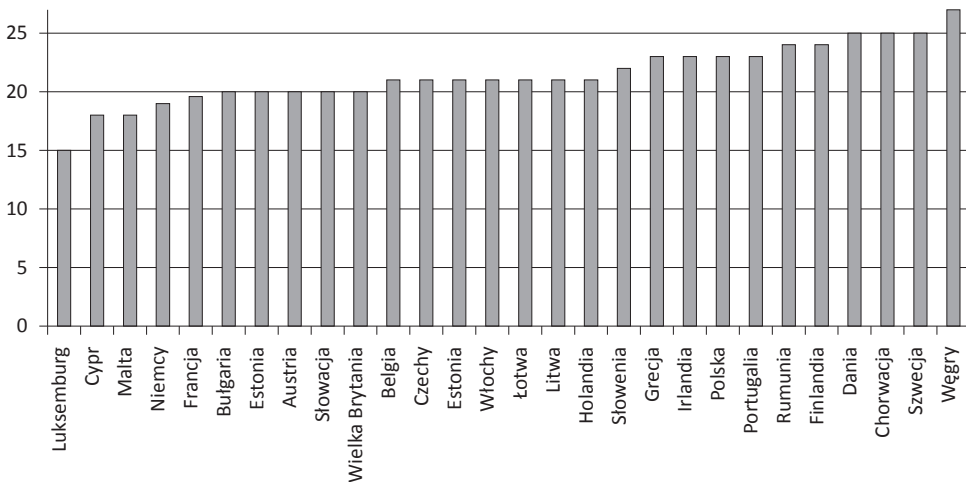
kontaktu, zgłoszenie rozpoczęcia i zakończenia prowadzenia działalności objętej tą specjalną procedurą, przekazywanie deklaracji VAT czy ewidencji transakcji ma następować drogą elektroniczną²³. Zmienia się również procedura zwrotu naliczonego podatku VAT²⁴. Mimo że deklaracje VAT i należny podatek podatnik będzie kierował do państwa rejestracji, o zwrot podatku będzie zwracał się do państwa konsumpcji.

Opodatkowanie na rynku wewnętrznym usług cyfrowych świadczonych na rzecz osób będących podatnikami pozostaje oparte na mechanizmie obciążenia odwrotnego.

3. Ocena gospodarczych skutków nowego unijnego systemu VAT

Znaczenie tematyki reformy VAT w UE jest istotne zarówno w wymiarze krajowym, jak i unijnym. W pierwszym przypadku chodzi o możliwe skutki budżetowe zmian systemu podatkowego, w drugim – skutki handlowe.

Wykres 1. Standardowe stawki VAT w państwach UE według stanu na 1 lipca 2013 r.



Źródło: Komisja Europejska, *VAT Rates Applied in the Member States of the European Union*, 15.07.2013, http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf, 25.09.13.

²³ Ibidem.

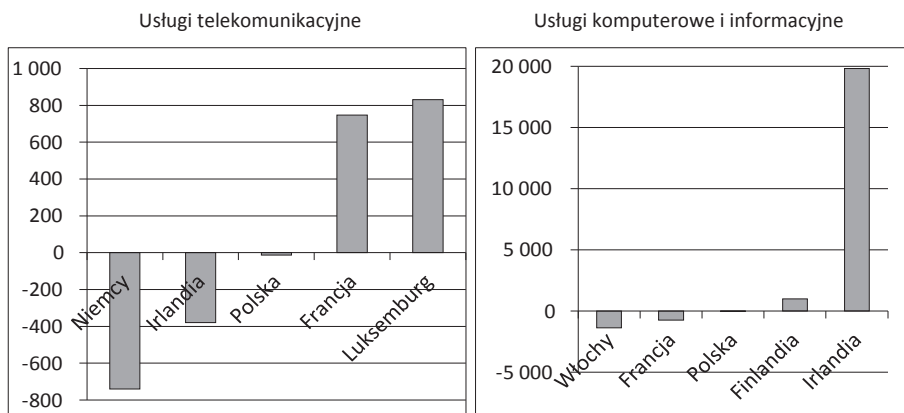
²⁴ Ponieważ podatek VAT płacony jest przez podatników częściowo w kolejnych fazach obrotu danego towaru lub usługi, aby jego wpływ na obrót gospodarczy był neutralny, kluczowa jest możliwość odliczenia zapłaconego przez podatnika podatku (podatek naliczony). W praktyce podatnik ma możliwość potrącenia podatku naliczonego od podatku należnego i, w przypadku nadwyżki podatku należnego nad naliczonym, płaci do budżetu państwa tylko różnicę, albo, w przypadku nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, podatnik otrzymuje zwrot różnicy lub ma możliwość potrącenia jej w kolejnych okresach rozliczeniowych. Szczegóły dotyczące podatku VAT dostępne są na stronie np. polskiego Ministerstwa Finansów pod adresem <http://www.finanse.mf.gov.pl/>.

Na wykresie 1 przedstawiono obowiązujące w państwach UE standardowe stawki VAT. Z zestawienia wynika, że poziom stawek VAT jest w UE zróżnicowany i może być powodem delokalizacji przedsiębiorstw w ramach rynku wewnętrznego. Z punktu widzenia unijnych usługodawców świadczących transgraniczne usługi na rzecz osób niebędących płatnikami najlepszym miejscem lokalizacji pod względem obciążeń podatkowych jest Luksemburg.

Gospodarcze skutki nowego unijnego systemu podatkowego ujawnią się przede wszystkim w budżetach państw UE prowadzących transgraniczną wymianę usługami cyfrowymi typu B2C. Od 1 stycznia 2015 r. wpływy z podatku VAT od tych transakcji zasila budżety państw importerów. Jednocześnie państwa eksportujące stracą tę pozycję dochodową.

Na wykresie 2 przedstawiono krajowe salda obrotów na rynku wewnętrznym usługami telekomunikacyjnymi oraz komputerowymi i informacyjnymi w 2011 r. Należy uwzględnić, że dane dotyczą zarówno transakcji typu B2B, jak i B2C. Jeśli przyjąć, że saldo transakcji B2C jest pozytywnie skorelowane z saldem wszystkich transakcji transgranicznych, największe negatywne zmiany budżetowe będą dotyczyć Luksemburga i Francji w przypadku usług telekomunikacyjnych oraz Irlandii w przypadku usług komputerowych.

Wykres 2. Salda obrotów na rynku wewnętrznym usług telekomunikacyjnych oraz komputerowych i informacyjnych wybranych państw UE w 2011 r. (w mln EUR)



Uwaga: w przypadku usług telekomunikacyjnych brak danych dla Belgii, Hiszpanii, Portugalii i Wielkiej Brytanii; w przypadku usług komputerowych i informacyjnych brak danych dla Grecji, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat statistical database, 25.09.2013.

Dodatkowo, ponieważ państwo identyfikacji jest państwem, w którym podatnik posiada siedzibę działalności gospodarczej lub stałe miejsce prowadzenia działalności gospodarczej, to ono poniesie również koszty administracyjne związane z bardziej

skomplikowanym systemem deklaracji i poboru podatków. Dodatkowo skutki budżetowe dla państw konsumentów, oprócz wymienionej już nowej pozycji dochodowej, obejmą korzyści związane z przepływami środków pieniężnych (różnica między momentem wpływu podatku a zwrotem). Do negatywnych należy zaliczyć koszt administracyjny związany z nowym systemem podatkowym.

O skutkach dla budżetu zadecydują również wywołane reformą podatkową ewentualne zmiany w obrotach handlowych usługami cyfrowymi na rynku wewnętrznym. Ich źródłem może być, po pierwsze, zmiana popytu wywołana zmianą cen, będącą z kolei rezultatem zmiany stawek podatkowych. W szczególności w państwach o wyższych stawkach podatku VAT, takich jak Polska, można spodziewać się spadku popytu na usługi cyfrowe pochodzące z innych państw UE o niższych stawkach podatku VAT²⁵. Brak danych statystycznych uniemożliwia dokładne stwierdzenie, ile unijni konsumenci kupują usług cyfrowych od dostawców z innych państw UE. Wiadomo, że w UE w 2011 r. na usługi cyfrowe przypadło 10% wartości handlu usługami na rynku wewnętrznym²⁶. Należy uwzględnić, że dane te obejmują zarówno transakcje typu B2C, jak i B2B. Można jednocześnie przyjąć, że wartość transakcji typu B2C jest niższa niż B2B.

Po drugie, efekty handlowe na rynku wewnętrznym w zakresie usług cyfrowych mogą wynikać ze zmian lokalizacyjnych. Jednakże, jeśli weźmiemy pod uwagę największych unijnych importerów i eksporterów netto usług cyfrowych i zestawimy z obowiązującymi w tych państwach poziomami stawek VAT, okaże się, że ten ostatni czynnik nie jest jedynym i nie zawsze decyduje, jeśli chodzi o lokalizację przedsiębiorstw. Świadczy o tym przypadek Niemiec, w których standardowa stawka podatku VAT jest o 0,6 punktu procentowego niższa niż we Francji, a które, w odróżnieniu od Francji, są importerem netto usług telekomunikacyjnych, oraz Irlandii, w której standardowa stawka podatku VAT jest o 3,4 punktu procentowego wyższa niż we Francji, a mimo to, w odróżnieniu od Francji, była w 2011 r. eksporterem netto usług komputerowych.

Obroty handlowe na rynku wewnętrznym usługami cyfrowymi mogą odzwierciedlać również wpływ, jaki zmiany podatkowe wywrą na działalność podatników. W przypadku usługodawców nowy system podatkowy będzie wymagał poniesienia dodatkowych kosztów związanych, z jednej strony, z jego większą złożono-

²⁵ Różnica pomiędzy standardowymi stawkami podatkowymi VAT pomiędzy Polską a Luksemburgiem wynosi 8 punktów procentowych.

²⁶ Obliczenia własne na podstawie Eurostat statistical database, wrzesień 2013. Szacunkiem objęto następujące transakcje kredytowe bilansu płatniczego: usługi telekomunikacyjne (2,3%), usługi komputerowe i informacyjne (7,1%) oraz usługi audiowizualne i pokrewne (0,7%).

ścią²⁷, a z drugiej, z mniej korzystnymi przepływami środków pieniężnych. Może to skutkować mniejszym zainteresowaniem unijnych przedsiębiorców zawieraniem transakcji z konsumentami z innych państw członkowskich.

Zakończenie

Zmiany unijnego systemu podatku VAT w zakresie usług cyfrowych przyczynią się do większego zróżnicowania procedur podatkowych w UE. Rosnąca złożoność systemu spowoduje większe koszty dla rządów i podatników. Jednocześnie wprowadzane uproszczenia są oparte na szerszym wykorzystaniu nowoczesnych technologii. Z tego ostatniego względu usługi cyfrowe wydają się być dobrym polem dla doświadczeń w zakresie godzenia autonomicznych krajowych systemów podatkowych z rynkiem wewnętrznym usług. Z drugiej strony, zastosowanie i egzekwowanie procedur podatkowych opartych na podziale krajowy/zagraniczny na rynku usług cyfrowych będącym z natury bardziej globalnym niż inne, może okazać się szczególnie trudne.

Literatura cytowana

Dyrektywa Rady 2002/38/WE z dnia 7 maja 2002 r. zmieniająca oraz tymczasowo zmieniająca dyrektywę 77/388/EWG w odniesieniu do systemu podatku od wartości dodanej stosowanego do usług radiowych i telewizyjnych oraz niektórych usług świadczonych drogą elektroniczną, L 128/41, 15.5.2002.

Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, Dz.Urz. UE L 347/1, 11.12.2006, ze zmianami.

Dyrektywa Rady 2008/8/WE z dnia 12 lutego 2008 r. zmieniająca dyrektywę 2006/112/WE w odniesieniu do miejsca świadczenia usług, Dz.U. L 44/11, 20.2.2008.

Eurostat statistical database.

<http://www.finanse.mf.gov.pl/>.

http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/future_vat/index_en.htm#comm.

<https://scic.ec.europa.eu/streaming/index.php?es=2&sessionno=c9efe5f26cd17ba6216bbe-2a7d26d490>.

²⁷ To na podatniku spoczywać będzie w szczególności obowiązek lokalizacji klienta, aby ustalić, jaką stawkę podatkową zastosować. Niektórzy badacze kwestię identyfikacji statusu i lokalizacji odbiorcy przez usługodawcę uznają za główny problem działania systemu podatkowego VAT w transakcjach międzynarodowych. Zob. np.: M. Lamensch, *Are 'Reverse Charging' and the 'One-Stop-Scheme' Efficient Ways to Collect VAT on Digital Supplies?*, „World Journal of VAT/GST Laws” 2012, Vol. 1, issue 1, s. 1–20.

- Komisja Europejska, *Completing the Internal Market*, White paper from the Commission to the European Council, COM(85) 310 final, Brussels, 14 June 1985.
- Komisja Europejska, *Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego w sprawie środków służących zmianie systemu VAT w celu zwalczania oszustw*, KOM(2008) 109 wersja ostateczna, Bruksela, 22.2.2008.
- Komisja Europejska, *Zielona księga w sprawie przyszłości podatku VAT. W stronę prostszego, solidniejszego i wydajniejszego systemu podatku VAT*, KOM(2010) 695 wersja ostateczna, Bruksela, 1.12.2010.
- Komisja Europejska, *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Economic and Social Committee on the future of VAT. Towards a Simpler, More Robust and Efficient VAT System Tailored to the Single Market*, COM(2011) 851 final, Brussels, 6.12.2011.
- Lamensch M., *Are 'Reverse Charging' and the 'One-Stop-Scheme' Efficient Ways to Collect VAT on Digital Supplies?*, „World Journal of VAT/GST Laws” 2012, Vol. 1, Issue 1, s. 1–20.

The New EU VAT System for a Digital Internal Market

Abstract

In this paper, the author presents a new EU VAT system applicable to telecommunications, broadcasting and electronic services from 1 January 2015. The author also discusses potential economic effects of this change in particular on supplies between EU countries. Most of the analysis is based on assessment of selected EU documents and qualitative impact assessment. The author argues that new tax system would result in greater divergence of tax procedures and cost generating complexity, which in turn may have a negative effect upon intra-EU trade.

Keywords: electronic services, European Union, internal market, services sector, VAT

Bożena Pera

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Preferencyjne porozumienia handlowe Unii Europejskiej i ich skutki dla wymiany handlowej Polski

Streszczenie

Celem opracowania jest analiza wymiany handlowej Polski z krajami i grupami krajów, z którymi Unia Europejska zawarła umowy o preferencyjnym handlu, oraz próba określenia ich roli w polskim handlu zagranicznym w latach 2007–2012.

W opracowaniu omówiono przeprowadzone własne badania empiryczne, opierające się na dostępnych źródłach statystycznych, pozwalające na określenie znaczenia preferencyjnych porozumień handlowych w wymianie handlowej Polski z krajami trzecimi. W syntetycznym ujęciu wskazano na rosnącą liczbę preferencyjnych porozumień handlowych zarówno we współczesnej gospodarce światowej, jak i w Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, preferencyjne porozumienia handlowe (PTA), regionalne porozumienia handlowe (RTA), Światowa Organizacja Handlu (WTO), Unia Europejska

Wstęp

Celem opracowania jest analiza wymiany handlowej Polski z krajami/grupami krajów, z którymi Unia Europejska zawarła umowy o preferencyjnym handlu, oraz próba określenia ich roli w handlu zagranicznym Polski w latach 2007–2012.

W opracowaniu zostanie przedstawiona istota preferencyjnych porozumień handlowych we współczesnym handlu międzynarodowym i zostaną scharakteryzowane umowy zawarte przez Unię Europejską. W ostatniej części opracowania będzie przeprowadzona analiza strumieni eksportu i importu do/z analizowanych krajów, a także zostanie podjęta próba określenia ich znaczenia dla wymiany handlowej Polski.

1. Preferencyjne porozumienia handlowe – pojęcie, rodzaje i ich znaczenie we współczesnym handlu międzynarodowym

We współczesnej gospodarce światowej zachodzącym procesom globalizacji towarzyszy postępujący dynamicznie regionalizm handlowy, oznaczający w wąskim zakresie liberalizację bądź ułatwienia w handlu, w szerszym zaś może obejmować wymianę czynników produkcji czy inne formy intensyfikacji współpracy gospodarczej w regionie¹. Narzędziem umożliwiającym realizację wymiany na warunkach jednostronnych lub wzajemnych ustępstw są preferencyjne (regionalne) porozumienia handlowe, realizowane nie tylko przez kraje tworzące ugrupowania integracyjne, lecz także zawierane przez państwa niekoniecznie sąsiadujące ze sobą i położone na tym samym kontynencie.

Regionalne porozumienia o preferencjach handlowych regulujące warunki wymiany pomiędzy krajami będącymi członkami Światowej Organizacji Handlu są podporządkowane postanowieniom układów: art. XXIV GATT w zakresie obrotu towarowego i art. V GATS, gdy przedmiotem liberalizacji są usługi. Stanowią one także odstępstwo od Klauzuli Największego Uprzywilejowania, obowiązującej na zasadach wzajemności wszystkie kraje członkowskie WTO². Wprowadzone dotychczas udoskonalenia wzmacniające przejrzystość stosowanych rozwiązań w systemie preferencyjnych porozumień handlowych nie ograniczyły w znacznym zakresie

¹ K. Śledziwska, *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przesłanki teoretyczne i analiza empiryczna*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2012, s. 19.

² Ocena art. XXIV GATT i V GATS została przedstawiona m.in. w: B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlowego. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 512–517.

negatywnych skutków tych umów. Prowadzone są nadal prace nad modyfikacją artykułu określającego warunki, które pozwolą zminimalizować bądź nawet wykluczyć wystąpienie efektu przesunięcia handlu, także na skutek obowiązujących reguł pochodzenia utrudniających dostęp towarów z krajów nieobjętych porozumieniem o handlu preferencyjnym³.

Wśród form regionalnych porozumień handlowych wyróżnia się umowy o strefie wolnego handlu i porozumienia o uniach celnych – wprowadzające warunki dyskryminacyjnej liberalizacji w wymianie towarami w stosunku do zasad obowiązujących wszystkie kraje należące do WTO. Umowy, w których przedmiotem liberalizacji są także usługi, wykraczają poza wymianę towarową i są w nich wprowadzane warunki liberalizacji przepływu czynników produkcji, zalicza się do trzeciej grupy tzw. porozumień o integracji gospodarczej. W stosunku do krajów rozwijających się dodatkowo zastosowanie ma tzw. klauzula przyzwolenia umożliwiająca im zawieranie umów o niepełnej liberalizacji handlu⁴.

Liczba regionalnych umów handlowych rośnie. W latach 1950–1990 zawarto około 70 tego rodzaju porozumień. W latach 90. XX w. ulegała ona podwojeniu co pięć lat⁵. W ramach Generalnego Układu o Handlu i Taryfach Celnych ogółem zostały notyfikowane 124 porozumienia⁶. W pierwszej dekadzie XXI w. liczba zawartych porozumień zwiększyła się ponad czterokrotnie w stosunku do lat 90. XX w.⁷ W poniżej zamieszczonej tabeli zaprezentowano preferencyjne umowy handlowe według stanu na koniec lipca 2013 r.

Tabela 1. Liczba preferencyjnych porozumień handlowych wg uregulowań GATT/WTO (stan na 31.07.2013 r.)

Wyszczególnienie	2013
Umowy oparte na art. XXIV GATT	408
Umowy oparte na art. V GATS	129
Umowy z wykorzystaniem klauzuli przyzwolenia	38
Umowy notyfikowane	575
Umowy obowiązujące	379

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO, www.wto.org, sierpień 2013.

³ B. Michalski, *Dylematy regionalizmu w gospodarce światowej*, w: *Regionalizacja w stosunkach międzynarodowych. Aspekty polityczno-gospodarcze*, red. K. Jędrzejczyk-Kuliniak, L. Kwieciński, B. Michalski, E. Stadtmueller, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008, s. 76–77.

⁴ K. Śledziwska, *Regionalizm...*, op.cit., s. 22, 33.

⁵ *World Trade Report 2011, The WTO and Preferential Trade Agreements. From Co-existence to Coherence*, WTO, Geneva 2011, s. 54.

⁶ J. Crawford, R.V. Fiorentini, *The Changing Landscape of Regional Trade Agreement*, Discussion Paper, WTO, Geneva, 2005, No. 8, s. 3.

⁷ *World Trade Report 2011*, op.cit., s. 54.

Umowy notyfikowane oddzielnie ujmują porozumienia, wobec których zastosowano art. XXIV GATT, art. V GATT i klauzulę zezwalającą, dlatego też ich rzeczywista liczba ogółem różni się od podanej w tabeli. Spośród wszystkich umów notyfikowanych przez WTO 196 porozumień jest nieaktywnych. Według statystyk Światowej Organizacji Handlu spośród obowiązujących porozumień najczęściej zostało zawartych w oparciu o art. XXIV GATT (71% ich liczby ogółem). Dotyczyły one usuwania barier w handlu towarami i umożliwiały tworzenie stref wolnego handlu i unii celnych. Znoszenie ograniczeń w obrocie usługowym stanowiło przedmiot ponad 22% liczby zawartych umów. Natomiast zaledwie 6,6% stanowiły porozumienia zawarte przez kraje rozwijające się, oparte na klauzuli zezwalającej (zob. tabela 1). W porównaniu do wyników analizy z końca 2010 r. wzrósł o ponad 10 punktów procentowych udział porozumień towarowych, natomiast zmniejszeniu uległa rola umów, których przedmiotem jest wymiana usług (o ok. 7,5 punktów procentowych) i zawieranych zgodnie z klauzulą zezwalającą (o ok. 2,5 punkty procentowe)⁸. Wśród państw zawierających preferencyjne umowy handlowe dominują kraje rozwijające się, które podpisały pomiędzy sobą ok. 2/3 obowiązujących porozumień. Zaledwie 20% udział mają umowy zawarte pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się, a niewiele ponad 10% stanowią uzgodnienia pomiędzy krajami gospodarczo rozwiniętymi⁹. Powyższy rozkład porozumień tłumaczy także rosnące zaangażowanie niektórych krajów rozwijających się w regionalną i globalną wymianę handlową i jest on często skutkiem przyjętej polityki handlowej realizowanej według zasad otwarcia na zagranicę.

We współczesnej gospodarce około połowa handlu towarami odbywa się pomiędzy partnerami powiązanymi preferencyjnymi umowami handlowymi (uwzględniając wewnątrzspółnotową wymianę krajów UE). Ponadto zawieranych regionalnym porozumieniom handlowym towarzyszy ograniczanie zakresu dostępu do rynku na warunkach preferencyjnych¹⁰.

2. Preferencyjne porozumienia handlowe Unii Europejskiej jako forma warunków dostępu Polski do rynków krajów trzecich

Z dniem akcesji do Unii Europejskiej Polska przyjęła zasady i uregulowania wynikające ze wspólnej polityki handlowej. Stosowane przez Unię Europejską i jej partnerów wzajemne preferencje handlowe są konsekwencją zawartych porozumień o strefach

⁸ B. Pera, *Preferencyjne porozumienia handlowe Unii Europejskiej i ich konsekwencje w latach 2005–2010*, „Zeszyty Naukowe” Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, nr 179, Poznań 2011, s. 238.

⁹ *World Trade Report 2011*, op.cit., s. 55–56.

¹⁰ *World Trade Report 2011*, s. 48.

wolnego handlu i uniach celnych. Odróżnić od nich należy jednostronne preferencje przyznawane przez Unię Europejską krajom rozwijającym się, w tym również najsłabiej rozwiniętym, w ramach Powszechnego Systemu Preferencji¹¹. W dalszej części opracowania analizą zostaną objęte porozumienia przyznające wzajemne preferencje handlowe zawarte przez Unię Europejską z krajami trzecimi (zob. tabela 2).

Tabela 2. Liczba preferencyjnych umów handlowych zawartych i negocjowanych przez Unię Europejską w latach 1995–2013

Wyszczególnienie	Notyfikowane umowy obowiązujące			Umowy w trakcie negocjacji i oczekujące na wejście w życie			Pozostałe planowane umowy preferencyjne
	towary	towary i usługi	usługi	towary	towary i usługi	usługi	
Z krajami rozwiniętymi	7	6	1	1	4		
Z krajami rozwijającymi się	17	7		3	6		3
Dwustronne	22	4		4	10		3
Wielostronne	4	7	1				
Wewnątrzregionalne	9	6	1		2		
Międzyregionalne	17	5		4	8		3

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie danych WTO, <http://rta.wto.org> i Komisji Europejskiej, <http://ec.europa.eu/trade>, wrzesień 2013.

W handlu międzynarodowym Unii Europejskiej obowiązuje 38 preferencyjnych porozumień handlowych, z których 4 stanowią traktaty akcesyjne związane z rozszerzeniem ugrupowania o nowe kraje – klasyfikowane jako porozumienia o unii celnej i integracji gospodarczej (zob. tabela 2). Przed przystąpieniem do analizy tabeli należy także zwrócić uwagę, że sama Unia Europejska jest traktowana na forum WTO jako regionalne porozumienie handlowe. Przedmiotem umów z krajami rozwiniętymi gospodarczo było ustanowienie strefy wolnego handlu towarami (Islandia, Norwegia, Szwajcaria z Liechtensteinem – kraje tworzące EFTA, Wyspy Owcze i Izrael), a z niektórymi państwami były one uzupełnione postanowieniami o znoszeniu barier w przepływie usług (Chile, Korea Płd.). Porozumienie o strefie wolnego handlu zawarte przez Unię Europejską z Koreą Płd. stanowi umowę tzw. nowej generacji. Jej celem jest wyeliminowanie ponad 98% ceł na towary przemysłowe i rolne¹². Umowy, których

¹¹ Zasady przyznawania preferencji handlowych krajom rozwijającym się zostały przedstawione m.in.: G. Mazur, *Powszechny System Preferencji Celnych Unii Europejskiej – w kierunku nowych rozwiązań*, w: *Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu*, red. J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michalczyk, „Prace Naukowe” Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012, t. 2, s. 62–63, 66–68; J. Piotrowski, *Zmiany w unijnym systemie preferencji handlowych dla krajów rozwijających się*, „Unia Europejska.pl”, s. 36–43.

¹² Szerzej na temat umowy o wolnym handlu zawartej pomiędzy Unią Europejską a Koreą Płd. zob.: W.H. Cooper, R. Jurenas, M.D. Platzer, M.E. Manyin, *The EU-South Korea Free Trade Agreement*

celem było utworzenia unii celnej zostały zawarte jedynie w przypadku Andory i San Marino w grupie krajów rozwiniętych gospodarczo. Jedna tylko umowa – zawarta pomiędzy Unią Europejską i 3 państwami członkowskimi EFTA (z wyłączeniem Szwajcarii) – uregulowała warunki liberalizacji przepływu usług (otrzymując status porozumienia o unii celnej i integracji gospodarczej). Przeważająca większość preferencyjnych porozumień handlowych reguluje warunki wymiany towarami z krajami rozwijającymi się (około 60%). Szerszy zakres wymiany handlowej towarami i usługami został uregulowany zaledwie siedmioma umowami zawartymi z tą grupą krajów, z których dwie dotyczą państw kandydujących (Macedonii i Czarnogóry), a jedna – potencjalnego kandydata do członkostwa w Unii Europejskiej (Albanii). Umowy te, nazywane często układami o stabilizacji i stowarzyszeniu, stanowią instrument uregulowania stosunków państw kandydujących z Unią Europejską zbliżony do Układów Europejskich, wykorzystany w stosunku do krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

Wśród pozostałych umów zaliczonych do tej grupy znalazło się porozumienie o partnerstwie gospodarczym zakładające utworzenie strefy wolnego handlu pomiędzy Unią Europejską a regionem wydzielonym w ramach grupy krajów AKP i integrację gospodarczą wewnątrz każdego z 7 wydzielonych obszarów. W 2008 r. umowa taka została podpisana ze Wspólnotą Karaibską. Porozumienia gwarantujące zliberalizowany przepływ towarów i usług regulują także relacje handlowe Unii Europejskiej z Ameryką Centralną (Gwatemala, Honduras, Kostaryka, Nikaragua, Panama i Salwador) – umowa przejściowa wprowadzająca znoszenie barier w handlu weszła w życie w 2013 r.¹³, podobnie jak uregulowania z Kolumbią i Peru należącymi do Wspólnoty Andyjskiej. Natomiast kompleksowa umowa o wolnym handlu z Meksykiem, która weszła w życie w 2000 r. przyczyniła się do podwojenia wzajemnych obrotów handlowych do 2011 r.¹⁴.

Wszystkie z wyżej wymienionych porozumień podpisanych z krajami rozwijającymi się mają charakter umów usuwających w sposób asymetryczny istniejące bariery w handlu, a ich celem jest utworzenie stref wolnego handlu i zniesienie utrudnień w przepływie usług, wprowadzenie specjalnych warunków regulujących dostęp do rynku zamówień publicznych, kwestie związane z konkurencją, ochroną praw własności intelektualnej i inwestycje. Zakładają one także dialog polityczny

and Its Implications for the United States, CRS Report for Congress, Congressional Research for Service, 1.12.2011, www.crs.gov, wrzesień 2013.

¹³ Zob.: Dane Komisji Europejskiej dot. wymiany handlowej, <http://trade.ec.europa.eu>, wrzesień 2013.

¹⁴ *The EU's Bilateral Trade and Investment Agreements – Where Are We?*, European Commission Memo 13/734, Brussels, 1 August 2013, <http://trade.ec.europa.eu>, wrzesień 2013.

pomiędzy stronami. Wśród umów zawartych przez Unię Europejską z krajami rozwijającymi się najliczniej reprezentowaną grupę stanowią regionalne porozumienia handlowe zakładające jedynie utworzenie strefy wolnego handlu towarami (dotyczące uregulowania relacji z: Kamerunem, Libanem, Papuą Nową Gwineą i Fidżi, Wybrzeżem Kości Słoniowej, Afryką Wschodnią i Południową, Krajami i Terytoriami Zamorskimi, Republiką Południowej Afryki, Algierią, Autonomią Palestyńską, Egiptem, Jordanią, Marokiem, Syrią i Tunezją). W tej bardzo zróżnicowanej grupie pod względem krajów i specyficznych form uregulowania stosunków handlowych i gospodarczych znalazły się zarówno kraje AKP, które podpisały wspomniane już umowy o współpracy gospodarczej, jak i państwa położone nad Morzem Śródziemnym, objęte tzw. partnerstwem śródziemnomorskim w ramach Europejskiej Polityki Sąsiedztwa. Specyficzną grupę stanowią także Kraje i Terytoria Zamorskie, z którymi zawarta jest umowa stowarzyszeniowa zakładająca promowanie ich rozwoju gospodarczego i społecznego oraz ustanowienie ścisłych relacji gospodarczych pomiędzy nimi i Unią Europejską¹⁵. Umowy zakładające jak dotychczas jedynie utworzenie strefy wolnego handlu towarami zostały także zawarte z Bośnią i Hercegowiną – krajem będącym potencjalnym kandydatem, a także Serbią – posiadającą już status państwa kandydującego do członkostwa w Unii Europejskiej. Jeszcze innym przykładem uregulowania stosunków z Unią Europejską jest Turcja, mająca status państwa kandydującego i utworzoną unię celną z ugrupowaniem.

Wśród preferencyjnych umów handlowych zawartych przez Unię Europejską dominują porozumienia dwustronne (68% liczby ogółem), których przedmiotem jest znoszenie barier w przepływie towarów (58%) pomiędzy krajami położonymi na różnych kontynentach (tabela 2).

Zakończenie prowadzonych negocjacji w zakresie nowych regionalnych porozumień handlowych zwiększy jeszcze znacznie udział krajów rozwijających się w liczbie porozumień ogółem (tabela 2). Obecnie Unia Europejska jest zainteresowana wynegocjowaniem porozumień, których przedmiotem są nie tylko towary i usługi, lecz także uwzględniających inne formy i uregulowania współpracy gospodarczej. Są to głównie tzw. kompleksowe umowy o wolnym handlu. Większość krajów, z którymi są prowadzone negocjacje różnego rodzaju porozumień, jest położona na kontynencie azjatyckim (Japonia, Indie, niektóre z krajów należących do ASEAN). Na uwagę zasługuje jednak rozpoczęcie w 2013 r. pertraktacji w sprawie Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowego i Inwestycyjnego pomiędzy Unią Europejską i USA. Na kontynentach obu Ameryk są także prowadzone negocjacje z Kanadą

¹⁵ J. Sozański, *Umowy międzynarodowe Unii Europejskiej po traktacie z Lizbony*, Polskie Wydawnictwo Prawnicze „Luris”, Poznań 2011, s. 197–198.

i krajami MERCOSUR. Kontynuowane są ponadto rozmowy z krajami objętymi Europejską Polityką Sąsiedztwa, położonymi na kontynencie azjatyckim i afrykańskim. Jak wynika z opracowanych prognoz, około 90% globalnego przyrostu popytu będzie tworzone poza Unią Europejską, dlatego też różne rodzaje zawieranych umów o strefach wolnego handlu będą określać preferencyjne warunki dostępu do rynków krajów będących motorami napędzającymi rozwój gospodarki globalnej¹⁶.

3. Wpływ preferencyjnych porozumień handlowych na handel zagraniczny Polski

Zróżnicowane pod względem formy i zakresu preferencyjne porozumienia handlowe zawarte przez Unię Europejską mogą także wywierać wpływ na wielkość i strukturę wymiany handlowej Polski z krajami trzecimi. W niniejszej części opracowania uwaga zostanie skupiona jedynie na analizie znaczenia tych państw w polskim eksporcie i imporcie z krajami trzecimi.

Tabela 3. Wartość i udział wymiany handlowej Polski i Unii Europejskiej z krajami trzecimi w latach 2007–2012

Wyszczególnienie	Polska				UE-27			
	2007	2009	2011	2012	2007	2009	2011	2012
Eksport do krajów trzecich (w mld USD)	29	28	42	44	1722	1539	2184	2152
Udział eksportu do krajów trzecich w wywozie ogółem (w %)	21,2	20,4	21,9	24,0	32,2	33,7	36,3	37,2
Import z krajów trzecich (w mld USD)	59	57	85	84	2115	1836	2587	2429
Udział importu z krajów trzecich w przywozie ogółem (w %)	35,8	38,2	40,2	42,6	38,5	39,7	42,2	41,9

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie *Rocznika statystycznego handlu zagranicznego 2012*, GUS, Warszawa 2012, *Handel zagraniczny styczeń–grudzień 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013 oraz baza danych UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org>, wrzesień 2013.

Eksport i import z/do Polski nie odgrywał istotnej roli w wymianie handlowej Unii Europejskiej z krajami trzecimi (zob. tabela 3). W analizowanym okresie zarówno udział eksportu, jak i importu wykazywał tendencję rosnącą. W przypadku sprzedaży towarów na rynki zagraniczne wystąpił wzrost udziału z 1,7% w 2007 r. do 2,0% wartości eksportu Unii Europejskiej do krajów trzecich w 2012 r., w imporcie zaszły

¹⁶ *The EU's Bilateral Trade and Investment Agreements – Where Are We?*, op.cit.

bardziej dynamiczne zmiany: z 2,8% w pierwszym roku do 3,5% wartości towarów nabytych na rynkach zagranicznych w ostatnim roku analizy¹⁷.

Tabela 4. Udział krajów/grup krajów objętych preferencyjnymi porozumieniami handlowymi w eksporcie/imporcje Polski w latach 2007–2012 (w %)

Wyszczególnienie	Udział w eksporcie				Udział w imporcie			
	2007	2009	2011	2012	2007	2009	2011	2012
Kraje Bałkanów Zachodnich	3,2	3,0	2,7	2,8	0,6	0,5	0,5	0,4
Kraje EFTA	12,3	13,5	13,2	10,9	5,9	5,9	6,0	5,4
Kraje Basenu Morza Śródziemnego	3,0	4,4	3,4	3,2	1,2	1,4	1,0	1,2
Kraje Środkowoamerykańskiego Wspólnego Rynku (CACM)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Kraje ACP (umowy EPA)	3,7	3,2	2,9	2,7	2,9	3,0	2,2	1,9
Andora, San Marino i Turcja	5,2	6,4	8,0	7,0	3,7	3,4	2,7	2,6
Korea Południowa	1,0	0,9	1,0	1,2	6,5	7,9	5,5	5,3
Chile	0,2	0,1	0,1	0,2	0,5	0,3	0,3	0,2
Meksyk	0,5	0,6	1,0	1,3	0,5	0,4	0,4	0,4
Ogółem	29,1	32,0	32,4	29,4	21,9	23,0	18,7	17,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Handel zagraniczny 2007, 2009, 2011, 2012*, GUS, Warszawa 2008–2013.

Wymiana handlowa realizowana przez Polskę z krajami/grupami krajów, z którymi zostały zawarte preferencyjne porozumienia handlowe do 2012 r. stanowiła około 30% eksportu ogółem i o około 10 punktów procentowych mniej w imporcie. W analizowanym okresie można ponadto zauważyć obniżający się udział wartości towarów nabywanych na rynkach krajów objętych porozumieniami preferencyjnymi (tabela 4).

Podobnie jak w przypadku Unii Europejskiej wśród państw objętych preferencyjnymi porozumieniami handlowymi największy udział w wymianie handlowej Polski z krajami trzecimi mają wysoko rozwinięte kraje należące do EFTA, przede wszystkim Szwajcaria i Norwegia¹⁸. Udział tej grupy kształtuje się jednak na ponad dwukrotnie niższym poziomie w imporcie pochodzącym z tych krajów w porównaniu do eksportu. W analizowanym okresie znaczącym partnerem handlowym wśród grupy krajów dokonujących wymiany handlowej na preferencyjnych warunkach były w polskim eksporcie Turcja, a w imporcie do naszego kraju ważną rolę odgrywały towary pochodzące z Korei Południowej. W przypadku krajów Basenu Morza

¹⁷ Obliczenia własne na podstawie danych UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org>, wrzesień 2013.

¹⁸ B. Pera, *Preferencyjne porozumienia handlowe...*, op.cit., s. 245.

Śródziemnego, jak również z grupy ACP zauważa się zbliżone udziały w eksporcie towarów z Polski, nieco przewyższające te, które określają znaczenie importu (tabela 4). Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (SADC) stanowiła blisko 1/3 udziału wszystkich państw należących do ACP, które podpisały porozumienia o współpracy gospodarczej. Ponad 80% towarów eksportowanych z Polski do SADC było przeznaczone do RPA, zaś import z tego kraju stanowił około 50% zakupów tej całej grupy. W polskim handlu zagranicznym udział RPA był niski i wyniósł niewiele ponad 1% wartości eksportu ogółem do krajów trzecich, zaś w imporcie kształtował się średnio na poziomie ok. 0,5% w badanym okresie. Karaiby stanowiły drugą grupę, która miała podobne znaczenie jak Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej w polskim handlu zagranicznym¹⁹.

Tabela 5. Udział krajów/grup krajów wprowadzających bądź negocjujących preferencyjne porozumienia handlowe w eksporcie/imporcie Polski w latach 2007–2012 (w %)

Wyszczególnienie	Udział w eksporcie				Udział w imporcie			
	2007	2009	2011	2012	2007	2009	2011	2012
Kraje objęte Europejską Polityką Sąsiedztwa – Wymiar Wschodni	19,7	13,0	12,0	12,7	3,1	2,1	3,4	3,1
USA	11,8	8,9	8,9	8,1	3,5	6,1	5,6	6,0
Kanada	1,8	0,8	1,9	2,1	0,6	1,1	0,4	0,6
MERCOSUR	1,2	0,8	1,1	1,3	1,3	1,2	1,3	1,2
Wspólnota Andyjska	0,3	0,2	0,4	0,4	1,0	0,9	0,6	0,5
ASEAN	1,2	2,0	2,5	2,3	3,2	3,6	3,5	3,9
Japonia	1,0	1,1	1,4	1,3	5,4	5,2	4,3	3,4
Indie	0,6	1,2	1,3	1,5	1,2	1,4	1,6	1,5
Ogółem	39,6	30,6	31,0	32,0	19,8	21,9	21,2	20,7
Rosja	21,9	18,0	20,4	22,3	24,3	22,5	29,9	33,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Handel zagraniczny 2007, 2009, 2011, 2012*, GUS, Warszawa 2008–2013.

Analizując wskaźniki udziałów eksportu i importu w powyższej tabeli, można stwierdzić, że skutki zawartych porozumień w znacznym stopniu wpłynęłyby na wymianę handlową Polski z krajami trzecimi. Do najbardziej znaczących porozumień należy umowa o pogłębionej i kompleksowej strefie wolnego handlu zawarta z Ukrainą, natomiast wśród rozpoczętych negocjacji największe nadzieje wiąże się

¹⁹ Porównywalna analiza wymiany handlowej Unii Europejskiej z grupą AKP została przedstawiona w: B. Pera, *Wpływ porozumień o współpracy gospodarczej (EPA) na wymianę handlową Unii Europejskiej z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku*, w: *Trendy rozwojowe w gospodarce światowej*, red. M. Bartosik-Purgat, J. Schroeder, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2013, s. 218–219.

z utworzeniem strefy wolnego handlu pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi. Negocjacje z państwami azjatyckimi, głównie z Indiami i krajami ASEAN, oraz należącymi do MERCOSUR, a w dalszej konsekwencji zawarte z nimi umowy mogą przyczynić się także do ożywienia gospodarczego w całej Unii Europejskiej, w tym także w Polsce.

Szczególnym rodzajem umowy określającej preferencyjne warunki dostępu do rynku jest porozumienie o partnerstwie i współpracy renegecjonowane z Federacją Rosyjską (tzw. PCA 2). Mając na względzie znaczenie Rosji w wymianie handlowej Polski z krajami spoza ugrupowania, wejście w życie tego porozumienia sprawiłoby, że ponad 80% polskiego eksportu i niecałe 70% importu byłoby objęte porozumieniami o preferencyjnych warunkach dostępu do rynku.

Tabela 6. Udział form preferencyjnych porozumień handlowych (wg klasyfikacji WTO) w polskim handlu zagranicznym z krajami trzecimi w latach 2007–2012 (w %)

Wyszczególnienie	Udział w eksporcie				Udział w imporcie			
	2007	2009	2011	2012	2007	2009	2011	2012
Porozumienia o strefie wolnego handlu (FTA)	18,6	21,0	19,7	17,5	9,1	9,4	8,7	8,1
Porozumienia o strefie wolnego handlu oraz integracji gospodarczej (FTA i EIA)	3,7	3,3	3,6	4,0	8,9	9,9	7,1	6,7
Porozumienia o unii celnej (CU)	5,2	6,4	8,0	7,0	3,7	3,4	2,7	2,6
Porozumienia o unii celnej i integracji gospodarczej (CU i EIA)	1,6	1,4	1,1	0,9	0,2	0,3	0,2	0,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Handel zagraniczny 2007, 2009, 2011, 2012*, GUS, Warszawa 2008–2013 i danych WTO, <http://rta.wto.org>, wrzesień 2013.

W oparciu o 17 obowiązujących porozumień o strefie wolnego handlu Polska realizuje około 1/5 wartości eksportu na preferencyjnych warunkach dostępu do rynków zagranicznych i niecałe 10% importu pochodzącego z tych krajów. Drugą pod względem liczby zawartych umów (14 umów FTA i EIA) są porozumienia nowego typu, uwzględniające nie tylko wymianę handlową towarami, lecz także inne płaszczyzny współpracy, odgrywające o wiele większą rolę w imporcie do Polski towarów niż w eksporcie. Z przeprowadzonej analizy można też wnioskować, że zwiększa się atrakcyjność towarów sprzedawanych na rynki krajów, z którymi zawarte są umowy o unii celnej, szczególnie do Turcji. Jak już wspomniano, w Unii Europejskiej obowiązują tylko 3 porozumienia tego rodzaju. Ostatnia z przedstawionych form uregulowania relacji z krajami trzecimi odnosi się traktatu akcesyjnego Chorwacji, która jest członkiem Unii Europejskiej od połowy 2013 r. (tabela 6).

Preferencyjne porozumienia handlowe, stanowiące obecnie przedmiot negocjacji, są zawierane przede wszystkim z ważnymi partnerami handlowymi Unii Europejskiej,

a ich zadaniem jest uregulowanie nie tylko kwestii związanych z liberalizacją i usuwaniem barier w wymianie handlowej towarami i usługami, lecz także pogłębienie współpracy w obszarach, w których trudno jest znaleźć rozwiązanie problemu na forum wielostronnym. Dlatego też wśród rosnącej liczby negocjowanych umów coraz większe znaczenie mają porozumienia klasyfikowane jako umowy o strefie wolnego handlu i integracji gospodarczej (tzw. kompleksowe umowy o strefie wolnego handlu). Wejście ich w życie wywołuje konieczność podjęcia działań na rzecz dalszego wzrostu konkurencyjności i innowacyjności produktów i usług będących przedmiotem wymiany handlowej z krajami trzecimi.

Zakończenie

Preferencyjne porozumienia handlowe odgrywają coraz większą rolę we współczesnej gospodarce globalnej, regulując często warunki dostępu do rynków zagranicznych w obszarach wykraczających poza uzgodnienia obowiązujące w ramach współczesnego wielostronnego systemu handlowego WTO. Rosnąca ich liczba, jak również coraz szerszy zakres i zasięg obowiązywania nie tylko wynika ze złożoności regulowanych zagadnień, lecz także jest skutkiem przyjęcia przez państwa/ugrupowania integracyjne, w tym również kraje rozwijające się, polityki handlowej realizowanej według zasad otwarcia na wymianę z zagranicą.

W polskim handlu zagranicznym eksport i import do krajów spoza Unii Europejskiej stanowił w badanym okresie około 1/5 wartości towarów wywożonych za granicę i ponad 1/3 przywożonych do Polski. Przeprowadzona analiza wykazała, że zaledwie 1/3 polskiego eksportu do krajów trzecich i jeszcze mniej, bo 20% wartości towarów przywożonych do Polski z krajów trzecich są oparte na preferencyjnych porozumieniach handlowych. Sytuacja ta może ulec zasadniczej zmianie po wejściu w życie umów będących obecnie w fazie negocjacji. Opracowanie to stanowi jedynie wstęp do dalszych badań w tym zakresie.

Literatura cytowana

- Cooper W.H., Jurenas R., Platzer M.D., Manyin M.E., *The EU-South Korea Free Trade Agreement and Its Implications for the United States*, CRS Report for Congress, Congressional Research for Service, 1.12. 2011, www.crs.gov.
- Crawford J., Fiorentini R.V., *The Changing Landscape of Regional Trade Agreement*, Discussion Paper, WTO, Geneva 2005, No. 8.

- European Commission, *The EU's Bilateral Trade and Investment Agreements – Where Are We?*, European Commission Memo 13/734, Brussels, 1 August 2013, <http://trade.ec.europa.eu>.
- GUS, *Handel zagraniczny 2007, 2009, 2011, 2012*, GUS, Warszawa 2008–2013.
- GUS, *Handel zagraniczny styczeń–grudzień 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010.
- GUS, *Handel zagraniczny styczeń–grudzień 2011 r.*, GUS, Warszawa 2012.
- GUS, *Handel zagraniczny styczeń–grudzień 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013.
- GUS, *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2012*, GUS, Warszawa 2012.
- Hoekman B., Kostecki M.M., *Ekonomia światowego systemu handlowego. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- Mazur G., *Powszechny System Preferencji Celnych Unii Europejskiej – w kierunku nowych rozwiązań*, w: *Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu*, red. J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michalczyk, „Prace Naukowe” Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, t. 2, Wrocław 2012.
- Michalski B., *Dylematy regionalizmu w gospodarce światowej*, w: *Regionalizacja w stosunkach międzynarodowych. Aspekty polityczno-gospodarcze*, red. K. Jędrzejczyk-Kuliniak, L. Kwieciński, B. Michalski, E. Stadtmueller, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2008.
- Pera B., *Preferencyjne porozumienia handlowe Unii Europejskiej i ich konsekwencje w latach 2005–2010*, „Zeszyty Naukowe” Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, nr 179, Poznań 2011.
- Pera B., *Wpływ porozumień o współpracy gospodarczej (EPA) na wymianę handlową Unii Europejskiej z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku*, w: *Trendy rozwojowe w gospodarce światowej*, red. M. Bartosik-Purgat, J. Schroeder, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2013.
- Piotrowski J., *Zmiany w unijnym systemie preferencji handlowych dla krajów rozwijających się*, „Unia Europejska.pl”.
- Sozański J., *Umowy międzynarodowe Unii Europejskiej po traktacie z Lizbony*, Polskie Wydawnictwo Prawnicze „Iuris”, Poznań 2011.
- Śledziwska K., *Regionalizm handlowy w XXI wieku. Przegląd teoretyczny i analiza empiryczna*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2012.
- World Trade Organization, *World Trade Report 2011, The WTO and Preferential Trade Agreements. From Co-existence to Coherence*, WTO, Geneva 2011.
- <http://ec.europa.eu/trade>.
- <http://rta.wto.org>.
- <http://trade.ec.europa.eu>.
- <http://unctadstat.unctad.org>.
- www.wto.org.

European Union Preferential Trade Agreements and Their Influence on Polish Foreign Trade

Abstract

The aim of the paper is the analysis of the trade between Poland and those countries (non-member EU countries) which signed the preferential agreements with the European Union and the influence of these regulations on Polish export and import.

The presentation of empirical research based on statistical data on Polish trade turnover with non-member countries was included in the paper. The article also discusses the key problems of preferential trade agreements and their consequences, especially those concluded by EU and being currently under negotiations.

Keywords: European Union, international trade, preferential trade agreements (PTA), regional trade agreements (RTA), World Trade Organisation (WTO)

Jerzy Grabowiecki

Uniwersytet w Białymstoku

Abenomika jako nowa polityka gospodarcza przewycięzenia stagnacji w Japonii

Streszczenie

Na początku lat 90. XX w. gospodarka japońska ostatecznie utraciła swoją dotychczasową wysoką dynamikę rozwojową i popadła w długotrwałą stagnację. Podejmowane przez kolejne rządy próby reform okazały się połowiczne i nieskuteczne. Syndrom gospodarczej niemocy właśnie zdaje się być przełamywany dzięki nieortodoksyjnym działaniom podejmowanym przez rząd premiera Shinzo Abe.

Abenomika to eksperyment polityki gospodarczej przewycięzenia stagnacji, składający się z trzech elementów: polityki fiskalnej, polityki monetarnej i strategii wzrostu.

Celem opracowania jest analiza uwarunkowań, założeń i potencjalnych skutków abenomiki zarówno dla Japonii, jak i dla gospodarki światowej.

Słowa kluczowe: abenomika, deficyt budżetowy, inflacja, kurs walutowy, polityka fiskalna, polityka monetarna, stagnacja, wzrost gospodarczy

Wstęp

Do początku lat 90. XX w. japoński system społeczno-gospodarczy oparty na prymacie akumulacji i inwestycji, wydłużaniu czasu pracy, niskim poziomie zaangażowania budżetu w rozwój ubezpieczeń społecznych, edukację i służbę zdrowia, obronę narodową zadziwiał świat swoją niezwykłą dynamiką i ekspansywnym wzrostem eksportu towarowego, a następnie kapitału. W latach 90. wraz globalizacją, nowymi

wyzwaniami technologicznymi i etapem przemysłowego rozwoju system ten okazał się zbyt sztywny w stosunku do nowych wyzwań i zagrożeń. Gospodarka japońska ostatecznie utraciła swoją wysoką dynamikę rozwojową i popadła w długotrwałą stagnację. Podejmowane przez kolejne rządy próby reform okazały się połowiczne i nieskuteczne. Syndrom gospodarczej niemocy właśnie zdaje się być przełamywany dzięki nieortodoksyjnym działaniom podejmowanym przez rząd premiera Shinzo Abe. W odróżnieniu od swoich poprzedników, którzy koncentrowali się głównie na redystrybucji dochodów skierowanej do gospodarstw domowych, obecny rząd Japonii zamierza pobudzać rozwój przedsiębiorstw, aby w ten sposób wykreować więcej nowych miejsc pracy i podnieść poziom wynagrodzeń.

Abenomika¹ to eksperyment polityki gospodarczej w Japonii przezwyciężenia stagnacji, składający się z trzech elementów:

- polityka fiskalna (stymulacji gospodarki poprzez wydatki publiczne),
- polityka monetarna (oficjalnie walka z deflacją, nieoficjalnie osłabienie jena),
- strategia wzrostu (stymulacja wzrostu gospodarczego poprzez inwestycje prywatne).

Celem opracowania jest analiza uwarunkowań, założeń i potencjalnych skutków abenomiki zarówno dla Japonii, jak i dla gospodarki światowej.

1. Uwarunkowania abenomiki

Od początku lat 90. XX w. system społeczno-ekonomiczny Japonii wraz ze zmianami wewnętrznymi i zewnętrznymi uwarunkowań rozwojowych zaczął wykazywać się coraz większą nieefektywnością². Na przestrzeni dwóch dekad przeciętne tempo wzrostu gospodarczego Japonii wyniosło 0,8% PKB, a wydajność pracy w przemyśle stanowiła niecałe 60% wydajności w przemyśle Stanów Zjednoczonych (zob. wykres 1).

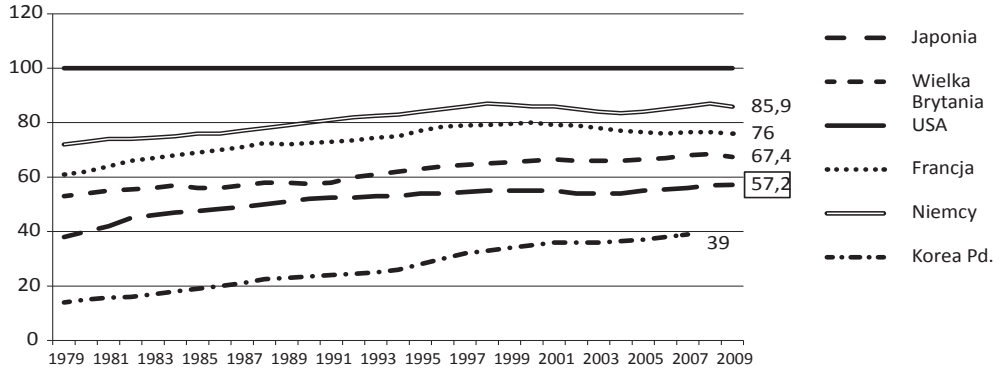
Realizowana w latach 80. polityka ograniczania wydatków budżetowych oraz szybki wzrost nadwyżki eksportowej, zwłaszcza w drugiej połowie dekady, sprawiły, że oszczędności ludności stały się źródłem finansowania nadwyżki płatniczej kraju. W latach 90. i na początku XX w. nastąpił dramatyczny spadek inwestycji przedsiębiorstw i niespotykany wcześniej wzrost deficytu budżetowego. Malejącej stopie

¹ Abenomika to połączenie nazwiska premiera Abe i słowa ekonomia. Termin abenomika zyskał popularność w polskim internecie dzięki artykułom Mariusza Dąbrowskiego z Centrum Studiów Polska-Azja. Zob.: M. Dąbrowski, *Abenomika – nowa polityka gospodarcza Shinzo Abe*, 18.01.2013, <http://www.polska-azja.pl/2013/01/18/dabrowski-abenomika/>; M. Dąbrowski, *Abenomika, czyli przywrócona nadzieja*, 16.05.2013, <http://www.polska-azja.pl/2013/05/16/m-dabrowski-abenomika-czyli-przywrócona-nadzieja/>; M. Dąbrowski, *Abenomika po wyborach do Izby Radców*, 26.07.2013, <http://www.polska-azja.pl/2013/07/26/m-dabrowski-abenomika-po-wyborach-do-izby-radcow/>.

² Zob.: J. Bossak, *Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008 oraz J. Bossak, *Systemy gospodarcze a globalna konkurencja*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.

oszczędności ludności, spadkowi inwestycji przedsiębiorstw i wzrostowi deficytu budżetowego towarzyszył eksport japońskiego kapitału.

Wykres 1. Międzynarodowe porównania wydajności pracy w przemyśle (USA = 100%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministry of Economy, Trade and Industry, *White Paper on International Economy and Trade 2013*, June 2013, s. 3, <http://www.meti.go.jp/english/report/data/gIT2013main.html>, 20.09.2013.

Przedłużająca się stagnacja gospodarki, starzenie się społeczeństwa, a także globalizacja i nowe wyzwania technologiczne pokazały, że wiele rozwiązań, które odegrały pozytywną rolę w podtrzymywaniu ekspansji gospodarki Japonii, straciły swoją dotychczasową użyteczność³.

W niespełna dwa lata po tragicznym trzęsieniu ziemi i tsunami, które doprowadziły do katastrofy elektrowni atomowej w Fukushima, Japonia ponownie znalazła się w centrum uwagi światowych rynków finansowych. W połowie grudnia 2012 r. w wyniku przyspieszonych wyborów nowym premierem Japonii został Shinzo Abe, polityk wywodzący się z partii Liberalno-Demokratycznej (LDP)⁴. Shinzo Abe postawił za cel główny przezwyciężenie stagnacji przy wykorzystaniu nowej polityki gospodarczej określanej od jego nazwiska mianem abenomiki (*Abenomics*). Za najważniejsze wyzwanie na arenie międzynarodowej premier uznał bezprecedensowy wzrost rynków wschodzących, w tym przede wszystkim Chin.

2. Założenia abenomiki

Na zwołanej na początku stycznia 2013 r. konferencji prasowej premier Shinzo Abe ogłosił, że jego rząd będzie realizował inną politykę niż jego poprzednik Yoshihiko Noda

³ Zob.: J. Grabowiecki, *Grupy kapitałowo-przemysłowe keiretsu w nowych uwarunkowaniach rozwoju gospodarki Japonii. Przyczyny regresu*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2006.

⁴ Shinzo Abe był premierem Japonii w latach 2006–2007, jednak skandal korupcyjny związany z ministrem rolnictwa zmusił go do dymisji.

z Partii Demokratycznej (DPJ). Premier zamierza stymulować sektor prywatny, aby stworzyć więcej miejsc pracy i podnieść poziom wynagrodzeń. Shinzo Abe zapowiedział, że jego celem jest osiągnięcie przeciętnego wzrostu gospodarczego na poziomie 2% PKB w ciągu dziesięciu lat, stworzenie 600 tys. nowych miejsc pracy, podwojenie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do 2020 r. i zwiększenie eksportu rolnego.

Plan dla Japonii premiera Shinzo Abe opiera się na trzech elementach⁵:

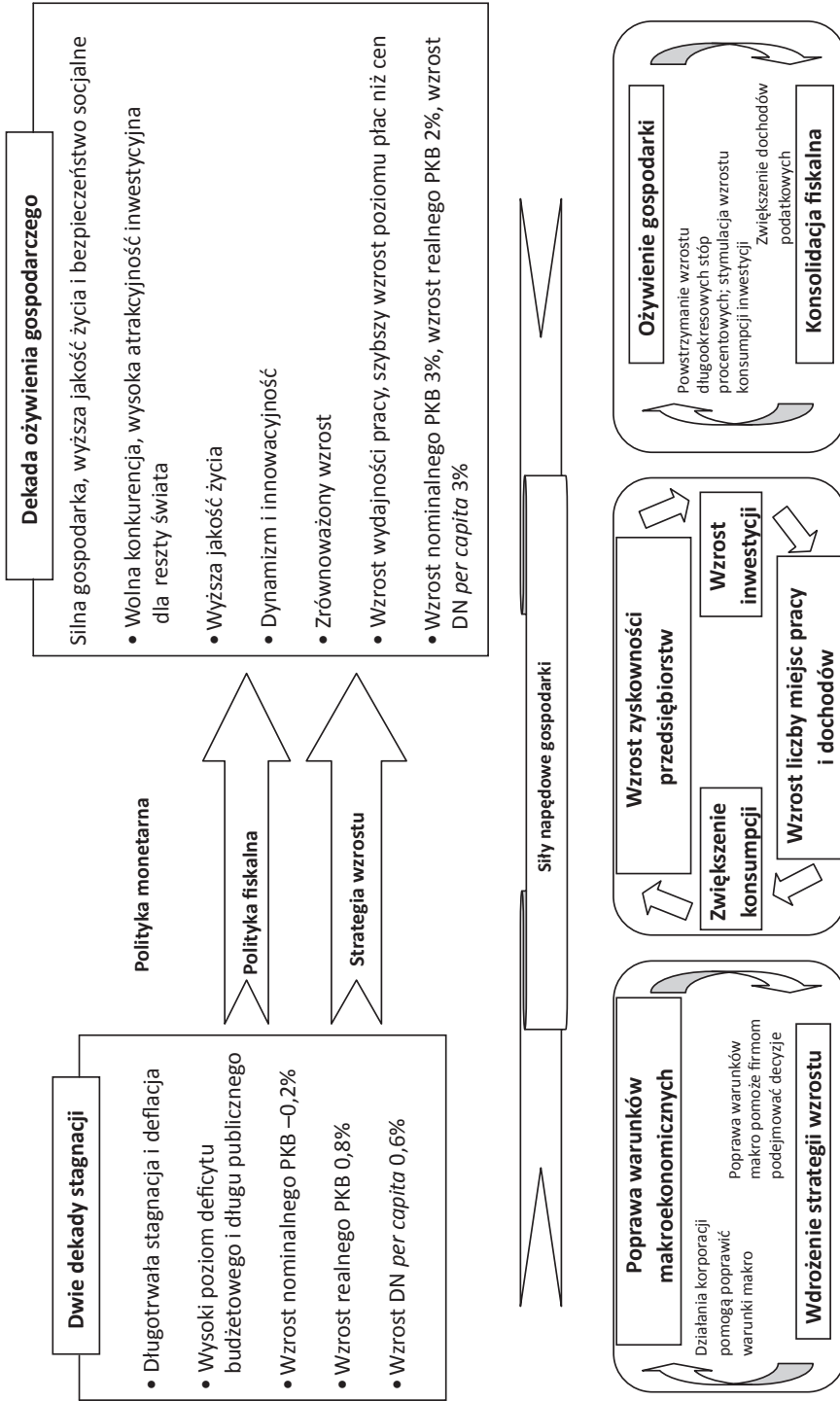
- po pierwsze, nowej polityce fiskalnej, polegającej przede wszystkim na pobudzających odgórnie wydatkach publicznych,
- po drugie, polityce monetarnej ukierunkowanej na osłabianie kursu yena i tym samym poprawę konkurencyjności eksportu,
- po trzecie, strategii wzrostu gospodarczego, mówiącej o wspieraniu wzrostu przede wszystkim przez sektor prywatny (rysunek 1).

W lutym 2013 r. Izba Reprezentantów japońskiego parlamentu przyjęła krótkookresowy pakiet stymulacyjny w wysokości 10,3 bln jenów (116 miliardów USD, licząc po kursie z początku roku) z przeznaczeniem na cele infrastrukturalne, w tym zwłaszcza na budowę mostów, tuneli i dróg na obszarach dotkniętych katastrofalnym trzęsieniem ziemi i tsunami oraz dodatkowo ok. 3 bln jenów na wsparcie programu emerytalnego. Wliczając wydatki władz lokalnych i sektora prywatnego, cały pakiet wyniesie ponad 22 bln jenów (210 mld USD). Taki poziom wydatków budżetowych w Japonii nie wydaje się szczególnie wysoki, zważywszy na fakt, że PKB Japonii to około 5 bln USD, a poprzednie rządy już wielokrotnie stymulowały gospodarkę metodami keynesowskimi.

Wydatki budżetowe Japonii są dwukrotnie wyższe od wpływów podatkowych. Rosnąca luka między dochodami państwa a wydatkami jest finansowana poprzez emisję obligacji skarbowych państwa. Ogromne rezerwy dewizowe z czasów boomu eksportowego zainwestowane w amerykańskie papiery skarbowe generują dochody pomagające w obsłudze długu. W strukturze zadłużenia ok. 95% długu znajduje się w rękach podmiotów krajowych, a pozostała część – za granicą. Tak niski udział zagranicy wynika z faktu, iż japońskie obligacje skarbowe są prawdopodobnie najniżej oprocentowanymi instrumentami dłużnymi świata. Przykładowo za dziesięcioletnią pożyczkę japoński rząd płaci mniej niż 1% rocznie. Mimo to popyt na obligacje jest wysoki, a nabywcami są przedsiębiorstwa, banki i gospodarstwa domowe. Niski udział zagranicy w strukturze zadłużenia redukuje ryzyko wychodzenia inwestorów zagranicznych z rynku obligacji skarbowych w wyniku obaw przed spadającą wiarygodnością państwa.

⁵ Korzystając z bogatej narodowej kultury Japonii, Shinzo Abe przywołał przypowieść z końca ery Tokugawa, która mówi, że wystrzelenie jednej strzały z łuku grozi chybieniem celu, natomiast wystrzelenie kilku naraz lub jednej po drugiej daje gwarancje sukcesu, dlatego postanowił – jak sam to określił – „wystrzelić trzy strzały”.

Rysunek 1. Elementy abenomiki



Źródło: Key Points of the Basic Policies for Economic and Fiscal Management and Reform, Cabinet Office Government of Japan, 14.06.2013, http://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/kaigi/cabinet/2013/item_02.pdf, 20.09.2013.

Polityka fiskalna to jedynie wstęp do dalszych działań, a zwłaszcza planu zmiany polityki monetarnej. Utrzymywane od lat stopy procentowe na blisko zerowym poziomie (0,1–0,2%) to bez wątpienia japoński fenomen. Uniemożliwia to jednak dalsze ich obniżki w celu pobudzenia inflacji i poprzez to dostarczenie niskooprocentowanych kredytów na wzrost konsumpcji. W pierwszych miesiącach 2013 r. miały miejsce intensywne konsultacje dotyczące powołania nowego prezesa Banku Japonii (BoJ), który realizowałby politykę zgodną z zamierzeniami rządu. W ich rezultacie na szefa banku centralnego został wybrany Haruhiko Kuroda, dotychczasowy prezes Azjatyckiego Banku Rozwoju (ADB). Na pierwszym posiedzeniu pod jego przewodnictwem zostały zaprezentowane założenia polityki monetarnej. W ciągu dwóch lat BoJ zamierza pobudzić inflację do poziomu 2% oraz podwoić bazę monetarną dzięki skupowi aktywów na rynku. Do działań monetarnych umożliwiających wyjście ze stagnacji, a będących odpowiednikiem amerykańskiego luzowania ilościowego (*Quantitative Monetary Easing*, QME) przekonywał rząd japoński już w 2003 r. obecny szef Fed Ben Bernanke. Filozofia QME w Japonii jest zbliżona do działań Fed, różni ją jednak skala interwencji. BoJ może skupować z rynku nie tylko obligacje, lecz także akcje i instrumenty oparte na rynku nieruchomości. Rządowy program zakłada, że miesięcznie QME będzie miała wartość około 70 mld USD, tj. nominalnie zbliżone działaniom Fed, a realnie 3-krotnie większe, biorąc pod uwagę rozmiary PKB gospodarek Japonii i Stanów Zjednoczonych. BoJ zamierza skupić 70% emisji całego długu skarbowego w najbliższych dwóch latach w celu pobudzenia inflacji i stymulowania konsumpcji. Rząd japoński zakłada, że banki, od których zakupiono papiery wartościowe, dysponując ogromnymi zasobami gotówkowymi, zaczną inwestować w rozwój gospodarki, udzielając nowych kredytów. W konsekwencji nastąpi wzrost popytu konsumpcyjnego, a to z kolei skłoni przedsiębiorstwa do dalszego inwestowania. Ponadto inwestorzy w obliczu niskiego oprocentowania japońskich obligacji skarbowych będą poszukiwać wyższych dochodowości za granicą, sprzedadzą jeny i kupią dolary, euro i inne waluty. Działania te okazały się skuteczne, ponieważ wpłynęły na silne osłabienie jena. Od października 2012 r. do końca maja 2013 r. kurs jena uległ obniżeniu z niewiele ponad 70 do ponad 100 jenów za dolara, tj. poziomu najniższego od 3 lat.

Trzecim elementem programu rządu Shinzo Abe jest strategia wzrostu, a w jej ramach – strategia restrukturyzacji przemysłu, reforma rynku pracy, stymulowanie innowacji i wsparcie sektora MSP, strategia kreowania nowych rynków, w tym rynku

usług medycznych, energii, produktów rolno-spożywczych i rybołówstwa⁶ oraz strategia stosunków gospodarczych Japonii z zagranicą⁷.

Chociaż Japonia jest wielkim eksporterem i importerem, to udział wymiany handlowej w jej gospodarce jest wyraźnie mniejszy niż udział krajów UE czy rynków wschodzących Azji, a poziom umiędzynarodowienia japońskich grup kapitałowo-przemysłowych *keiretsu* znacznie odbiega od ich amerykańskich czy europejskich konkurentów. Mimo to znaczenie wymiany handlowej dla gospodarki japońskiej jest względnie duże, co wiąże się przede wszystkim z wpływem nadwyżki eksportowej na zatrudnienie. Powyższe sprawia, że QME oddziałuje na osłabienie jena, a to z kolei stymuluje wzrost konkurencyjności japońskiego eksportu, przedsiębiorstwa poprawiają swoje wyniki, rosną ich notowania giełdowe.

Japonia nie uczestniczy w instytucjonalnej integracji regionalnej, jaka ma miejsce w Europie, a współpraca między krajami Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej zasadniczo ma charakter funkcjonalny. Wzrost intensywności powiązań gospodarczych ze Stanami Zjednoczonymi, UE i w regionie Azji i Pacyfiku jest czynnikiem dynamizującym gospodarkę. Aby sprostać „chińskiemu wyzwaniu”, premier Shinzo Abe w kwietniu 2013 r. ogłosił rozpoczęcie negocjacji w sprawie *Trans-Pacific Partnership* (TPP) z udziałem Stanów Zjednoczonych, Australii, Brunei, Kanady, Chile, Malezji, Meksyku, Nowej Zelandii, Peru, Singapuru i Wietnamu, mimo silnego sprzeciwu rodzimego lobby agrarnego z LDP. Wcześniej, bo pod koniec marca, Japonia zainaugurowała rozmowy o strefie wolnego handlu z UE, podobnie jak wcześniej Korea Południowa. Japonia jest drugim po Chinach partnerem handlowym UE (wyprzedza USA), a inwestycje japońskich korporacji plasują ją na czele listy państw inwestujących w Europie. Po zakończeniu szczytu G-8 w londyńskim City premier Shinzo Abe przedstawił program zacieśnienia współpracy z UE. Wśród zaproponowanych rozwiązań znalazły się propozycje tworzenia w kraju i za granicą nowych stref ekonomicznych, większe otwarcie na handel elektroniczny i otwieranie nowych szkół międzynarodowych. W połowie czerwca Shinzo Abe na spotkaniu Grupy Wyszehradzkiej w Warszawie promował technologie energetyczne rodzimego przemysłu.

⁶ Rząd zamierza stymulować wzrost inwestycji i *venture capital* w przemyśle, restrukturyzując gałęzi charakteryzujących się nadmierną konkurencją, ułatwiać fuzje i przejęcia, rozbić regionalne monopole energetyczne. Ponadto zamierza podjąć działania ukierunkowane na aktywizację zawodową kobiet i podwojenie liczby kobiet menedżerów. Zamiarem rządu jest także modernizacja rolnictwa, ponieważ Japonia jest zmuszona do importu 60% żywności. Szerzej w: *Basic Policies for Economic and Fiscal Management and Reform*, Cabinet Office Government of Japan, 14.06.2013, http://www5.cao.go.jp/keizai1/2013/20130614_2013_basicpolicies_e.pdf, 20.09.2013.

⁷ Zob. szerzej w: H. Patrick, *Abenomics: Japan's New economic Policy Package*, Columbia Business School, Center on Japanese Economy and Business, Occasional Paper Series, July 2013, Nr 62, <http://academiccommons.columbia.edu/item/ac:163445>, 21.09.2013.

Dodatkowym wsparciem abenomiki, „czwartą strzałą”, która ma zapewnić premierowi reelekcję w wyborach w 2016 r. jest przyznanie Tokyo organizacji letnich igrzysk olimpijskich w 2020 r. Władze Tokyo szacują, że organizacja igrzysk będzie wymagała wydatkowania 3 bln jenów (ok. 30 mld USD) na inwestycje w infrastrukturę. Przyczyni się to do stworzenia 150 tys. nowych miejsc pracy.

Zakończenie

Abenomika rodzi kontrowersje nie tylko w samej Japonii, lecz także w świecie. „Policy mix” w kraju z blisko 10% PKB deficytem budżetowym i 230% PKB długiem publicznym przez niektórych ekonomistów określana jest jako niewiarygodna, nie do pomyślenia, błędna czy nawet niepożądana, prowadząca do zniszczenia największych atutów, jakimi rząd jeszcze dysponuje (niskie oprocentowanie rządowych obligacji i kredytów) oraz do konkurencyjnych dewaluacji. Manulife Asset Management w opublikowanym w czerwcu *The Outlook for Abenomics* kreśli scenariusze dla abenomiki (zob. tabela 1).

Abenomika w istocie zmierza do połączenia strategii wsparcia rozwoju przemysłu, modernizacji rolnictwa i ekspansji eksportowej z liberalizacją rynku pracy, rozwojem innowacyjnym i kapitału ludzkiego oraz poprawą jakości życia społeczeństwa. Konsekwencją realizacji tych reform będzie przebudowa dotychczasowego systemu społeczno-ekonomicznego Japonii. Należy jednak pamiętać, że radykalne zmiany w polityce monetarnej i fiskalnej prowadzą do szeregu zagrożeń. Jednym z najważniejszych jest inflacja, znacznie wyższa od zakładanej w programie rządowym. Przyczyny inflacji mogą być krajowe, np. gdy społeczeństwo spostrzeże, że ich oszczędności deprecjonują się, zaczną je w szybkim tempie inwestować, np. na rynku nieruchomości, bądź konsumować albo sprowadzać z zagranicy – wzrost cen dóbr importowanych w wyniku silnego osłabienia jena.

Istotnym zagrożeniem może być ryzyko, że gdy początkowy impuls monetarny i fiskalny wygaśnie, strategia wzrostu nie zadziała, a gospodarkę będą trapić stare, nierozwiązane problemy. Dodatkowo duża zmienność na rynku długu i walutowym spowoduje awersję inwestorów zagranicznych i społeczeństwo poniesie straty w związku ze zmniejszeniem oszczędności, a przedsiębiorstwa podejmą nieracjonalne decyzje inwestycyjne wywołane pierwotnym impulsem.

Tabela 1. Możliwe scenariusze dla abenomiki

Scenariusz		Prawdo- podo- bieństwo	Charakterystyka	Ekonomiczne założenia	
				Japonia	zagranica
#1	Bardzo optymistyczny	15%	Wzrost PKB i inflacji wyższy od zakładanego przez BoJ	Słabszy jen i poprawa koniunktury na świecie przyczynią się do wzrostu eksportu (nadwyżka eksportowa 10–20 bln jenów), wzrost kredytu i inwestycji. Wzrost płac w rezultacie zwiększonych oczekiwań inflacyjnych	Globalne przyspieszenie gospodarcze, Europa wychodzi z kryzysu, maleje ryzyko spowolnienia w Chinach, gospodarka światowa ma silne makrofundamenty, nie zagraża im stopniowe zaostrzenie polityki monetarnej
#2	Optymistyczny	50%	Wzrost PKB i inflacji niższy od zakładanego przez BoJ (1–2% w 2015 r., pojawiają się symptomy wychodzenia ze stagnacji, wzrost eksportu (nadwyżka eksportowa 5–10 bln jenów)	Słabszy jen i poprawa koniunktury na świecie przyczynią się do wzrostu eksportu (nadwyżka eksportowa 10–20 bln jenów), wzrost kredytu i inwestycji. Wzrost płac w rezultacie zwiększonych oczekiwań inflacyjnych	Globalne ożywienie gospodarcze, poprawa koniunktury w Stanach Zjednoczonych
#3	Pesymistyczny	30%	Spadek popytu za granicą, kontynuacja deflacji	Spadek popytu za granicą i powrót do silnego jena, utrata zaufania rynków finansowych, wzrost podatku konsumpcyjnego w 2014 r. przyczyni się do spadku krajowego popytu, niższe oczekiwania inflacyjne	Globalne spowolnienie gospodarcze
#4	Bardzo pesymistyczny	5%	Wysoka inflacja w wyniku deprecjacji jena, krajowi inwestorzy, głównie banki i gospodarstwa domowe konwertują depozyty w jenach na obce waluty w oczekiwaniu na hiperinflację, deficyt handlowy	Utrata zaufania do rządu, upadek krajowej waluty	

Źródło: Manulife Asset Management, *The Outlook for Abenomics. Implications for Financial Markets*, June 2013, s. 5, <http://www.manulifeam.com/ResearchAndInsightsArticle.aspx?id=2147486612&LangType=1033>, 21.09.2013.

Literatura cytowana

- Basic Policies for Economic and Fiscal Management and Reform*, Cabinet Office Government of Japan, 14 czerwca 2013, s. 1, http://www5.cao.go.jp/keizai1/2013/20130614_2013_basipolicies_e.pdf 20.09.2013.
- Bossak J., *Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Bossak J., *Systemy gospodarcze a globalna konkurencja*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.
- Dąbrowski M., *Abenomika – nowa polityka gospodarcza Shinzo Abe*, 18.01.2013, <http://www.polska-azja.pl/2013/01/18/dabrowski-abenomika/>, 20.09.2013.
- Dąbrowski M., *Abenomika, czyli przywrócona nadzieja*, 16.05.2013, <http://www.polska-azja.pl/2013/05/16/m-dabrowski-abenomika-czyli-przywrocona-nadzieja/>, 20.09.2013.
- Dąbrowski M., *Abenomika po wyborach do Izby Radców*, 26.07.2013, <http://www.polska-azja.pl/2013/07/26/m-dabrowski-abenomika-po-wyborach-do-izby-radcow/>, 20.09.2013.
- Grabowiecki J., *Grupy kapitałowo-przemysłowe keiretsu w nowych uwarunkowaniach rozwojowych gospodarki Japonii. Przyczyny regresu*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2006.
- Grabowiecki J., *Japonia. Powojenna dynamika i równowaga gospodarcza*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2000.
- Key Points of the Basic Policies for Economic and Fiscal Management and Reform*, Cabinet Office Government of Japan, 14.06.2013, http://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/kaigi/cabinet/2013/item_02.pdf, 20.09.2013.
- Manulife Asset Management, *The Outlook for Abenomics. Implications for Financial Markets*, June 2013, s. 5, <http://www.manulifeam.com/ResearchAndInsightsArticle.aspx?id=2147486612&LangType=1033>, 21.09.2013.
- Ministry of Economy, Trade and Industry, *White Paper on International Economy and Trade 2013*, June 2013, s. 3, <http://www.meti.go.jp/english/report/data/gIT2013maine.html>, 20.09.2013.
- Patrick H., *Abenomics: Japan's New Economic Policy Package*, Columbia Business School, Center on Japanese Economy and Business, Occasional Paper Series, July 2013, Nr 62, <http://academiccommons.columbia.edu/item/ac:163445>, 21.09.2013.

Abenomics as a New Economic Policy to Overcome The Stagnation in Japan

Abstract

At the beginning of the nineties of the 20th century, the Japanese economy definitely lost its high dynamics of development and fell into a long-term stagnation. The attempts of reforms made by the successive governments have turned out to be partial and ineffective. The syndrome of economic impotence appears to be vanishing due to the unorthodox activities undertaken by the government of Prime Minister Shinzo Abe.

Abenomics is an experiment of the economic policy set up to overcome the stagnation. It consists of three elements: fiscal policy, monetary policy and growth strategy.

The aim of this article is to analyse the conditions, assumptions and potential outcomes of abenomics for Japan as well as for the world economy.

Keywords: abenomics, budget deficit, economic growth, exchange rate, fiscal policy, inflation, monetary policy, stagnation

Mieczysław Szostak

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Postsowieckie kraje Azji Środkowej jako nowe państwa przyjmujące bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Streszczenie

Grupa pięciu postsowieckich krajów Azji Środkowej obejmuje: Kazachstan, Uzbekistan, Turkmenistan, Kirgistan i Tadżykistan. Są to nowe państwa przyjmujące bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), gdyż do 1991 r. nie posiadały suwerenności, lecz były koloniami należącymi do Związku Socjalistycznych Republik Sowieckich (ZSRS), którego władze zabraniały korporacjom transnarodowym (KTN) dokonywać BIZ. Natomiast w pierwszej dekadzie niepodległości analizowane kraje zbyt powoli realizowały transformację rynkową, przeżywając głęboką zapaść gospodarczą. Dopiero w okresie 2000–2012 zaczęły skuteczniej przyciągać inwestorów zagranicznych, bo skumulowany napływ BIZ do tego regionu zwiększył się wówczas ponad 11-krotnie (11,3 – z 12,3 mld USD do 138,8 mld USD).

Głównym motywem skłaniającym KTN do dokonywania BIZ w postsowieckiej Azji Środkowej jest uzyskanie dostępu do zlokalizowanych tam zasobów ropy naftowej i gazu ziemnego. Dowodzi tego fakt, że aż 77% ogółu skumulowanego do 2012 r. napływu BIZ przypadło na Kazachstan, 14,5% – na Turkmenistan, a 5,7% – na Uzbekistan. Ale Kirgistan i Tadżykistan nie były dotąd w stanie przyciągnąć znacznie większych BIZ.

Aby lepiej niż dotychczas skorzystać w najbliższej przyszłości z ekspansji inwestycyjnej KTN, władze państw Azji Środkowej powinny dokończyć proces transformacji rynkowej, wspierać krajową przedsiębiorczość prywatną, poprawić innowacyjność i konkurencyjność międzynarodową, ograniczyć biurokratyzację, efektywniej zwalczać korupcję i zapewnić skuteczne przestrzeganie prawa.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), gaz ziemny, postsowieckie kraje Azji Środkowej, ropa naftowa, transformacja rynkowa

1. Ogólna charakterystyka krajów Azji Środkowej i dominującej pozycji Kazachstanu

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie analizy – rosnącej w ostatnich latach – roli postsowieckich krajów Azji Środkowej jako nowych państw przyjmujących bezpośrednio inwestycje zagraniczne (BIZ). Po dokonaniu zwięzłej charakterystyki obecnej sytuacji gospodarczo-społecznej tej grupy krajów zostanie pokazana ewolucja wielkości i struktury geograficznej napływu BIZ do wspomnianych krajów, zmiany struktury sektorowo-gałęziowej i determinanty napływu BIZ (ze szczególnym uwzględnieniem Kazachstanu). Następnie będą omówione tendencje liberalizacyjne w polityce państw Azji Środkowej wobec obcych inwestycji bezpośrednich. W zakończeniu zostaną zwięzle przedstawione główne makroekonomiczne skutki napływu BIZ do omawianych krajów.

Grupę postsowieckich państw Azji Środkowej tworzy **pięć następujących krajów**: Kazachstan, Uzbekistan, Turkmenistan, Kirgistan i Tadżykistan. Mają one szereg cech wspólnych: niekorzystne położenie geograficzne (zwłaszcza brak dostępu do morza), przeszłość kolonialną i spuściznę sowiecką, autorytarny system władzy (za wyjątkiem Kirgistanu), rodzinne klany rządzące i zróżnicowaną etnicznie ludność, która wyznaje głównie islam.

Na specjalną uwagę spośród tych krajów zasługuje **Kazachstan**, który nie tylko jest największy pod względem powierzchni (zob. tabela 1), lecz także dysponuje największym potencjałem ekonomicznym, określanym wielkością produktu krajowego brutto (PKB) w wyrażeniu absolutnym (200,5 mld USD w 2012 r.). Stąd też Republika Kazachstanu jest uznawana za **regionalną potęgę gospodarczą**. Przewodzi ona w tym regionie Azji także pod względem poziomu rozwoju, mierzonego wysokością dochodu narodowego brutto (DNB) w przeliczeniu na jednego mieszkańca, który w 2012 r. wyniósł 9 750 USD (dla porównania w Polsce = 12 660 USD)¹.

Kazachstan jest potentatem naftowo-gazowym, ponieważ posiada ogromne złoża ropy naftowej (30 mld baryłek) i gazu ziemnego, rud uranu (25% zasobów światowych), chromu (30%), manganu (25%) oraz wiele innych bogactw naturalnych. Dysponuje też dużym potencjałem rolnym, bo zajmuje drugie miejsce na świecie pod względem wielkości gruntów uprawnych *per capita* (1,5 ha). Ponadto ma niezłe rozwinięty przemysł ciężki.

¹ W 2012 r. kazachstański produkt krajowy brutto w cenach bieżących był równy 40,9% polskiego PKB (równego 489,8 mld USD). Natomiast DNB *per capita* był o 29,8% większy w Polsce niż w Kazachstanie. Obliczenia własne na podstawie danych Banku Światowego: World Bank, *World Development Indicators 2012*, Washington 2013, www.data.worldbank.org/indicator.

Tabela 1. Wybrane dane ilustrujące zróżnicowanie sytuacji ekonomicznej postsowieckich krajów Azji Środkowej na tle Rosji i Polski w 2012 r.

Kraje	Ludność (mln)	PKB (mld USD)	DNB <i>per capita</i> (USD)	Indeks rozwoju społecznego (HDI)	Obszar (tys. km kw.)
Kazachstan	16	200,5	9 750	0,754	2 728
Uzbekistan	28	51,1	1 720	0,654	447
Turkmenistan	5	33,7	5 550	0,698	488
Tadżykistan	7	7	860	0,622	143
Kirgistan	5	6,5	990	0,622	200
RAZEM	61	298,8	4 898	–	4 006
Rosja	142	2 014,80	12 700	0,788	17 096
Polska	38	489,8	12 660	0,821	313

Źródło: opracowanie i częściowo obliczenia własne na podstawie danych zaczerpniętych z World Bank, *World Development Indicators 2012*, Washington 2013; UNDP, *Human Development Report 2013*, New York 2013.

Wszystkie kraje Azji Centralnej są niewątpliwie **nowymi państwami przyjmującymi** (lub goszczącymi) bezpośrednie inwestycje zagraniczne², gdyż do 1991 r. były one pozbawione własnej państwowości. Stanowiły peryferyjne obszary Związku Sowieckiego (ZSRS), które – w ślad za administracją carską – przez komunistów rządzących tym krajem były traktowane jak terytoria kolonialne. Ze względów ideologiczno-doktrynalnych sowieckie władze zakazywały obcym firmom na terenie całego ZSRS podejmowania jakiegokolwiek działalności biznesowej, stosując pełną prohibicję wobec napływu BIZ³.

Z kolei w pierwszych latach po ogłoszeniu niepodległości omawiane kraje przeżywały głęboką zapaść ekonomiczną w efekcie załamania się systemu gospodarki centralnie planowanej, nieporadności i opieszałości nowych ekip rządzących w realizacji koniecznych reform rynkowych, jak też utraty rynków zbytu surowców górniczych i rolnych oraz wyrobów przemysłowych (zazwyczaj kiepskiej jakości), które wcześniej sprzedawano w innych republikach ZSRS i państwach Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej⁴.

² W sprawie wzorcowej definicji bezpośrednich inwestycji zagranicznych zob. szerzej: OECD, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – Forth Edition 2008*, Paris 2008, s. 7 i nast.

³ Zob. szerzej m.in.: M. Szostak, *Zmiany w polityce państw wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych: od protekcjonizmu do liberalizmu w skali globalnej*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej” 2009, nr 24, s. 40.

⁴ Zob. J.F. Larsson, *The Transition in Kazakhstan from Command to Market Economy*, „Minor Field Study Series” (Department of Economics – University of Lund) 2010, nr 199, s. 15–16; T. Koichuev, *W kierunku gospodarki rynkowej*, w: *Kirgistan: Historia – społeczeństwo – polityka*, red. T. Bodio, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2004, s. 642–659.

Chociaż władze analizowanych krajów już w latach 90. zrezygnowały ze stosowania sowieckiej doktryny prohibicji wobec BIZ, to początkowo prowadziły one restrykcyjną politykę w tej dziedzinie. Dopiero w ostatnich kilkunastu latach większość z nich zaczęła liberalizować swoje stanowisko, starając się aktywniej niż poprzednio zabiegać o przyciągnięcie obcych inwestorów bezpośrednich. Dzięki temu do postsowieckich krajów środkowoazjatyckich dotarła wreszcie **ostatnia z trzech fal napływu BIZ**, jakie – według ekspertów OECD – można wyróżnić w historii transformacji rynkowej całej grupy krajów postsocjalistycznych. Dodać należy, że pierwsza z tych fal pojawiła się w latach 90. w dokonujących przemian krajach Europy Środkowej, zaś druga fala napływu BIZ wystąpiła na przełomie XX i XXI w. w krajach Europy Wschodniej i Południowej⁵.

2. Ewolucja wielkości napływu BIZ do postsowieckich krajów Azji Środkowej i struktura geograficzna według państw przyjmujących

Jak wynika z dostępnych danych statystycznych UNCTAD (zob. tabela 2), **łącznie wielkość skumulowanych BIZ**, które napłynęły do omawianej grupy krajów Azji Centralnej w okresie od 2000 do 2012 r., zwiększyła się ponad 11-krotnie (11,3): z 12,3 mld USD do **138,8 mld USD**. Dla porównania, w tym samym okresie zasoby napływu BIZ do Rosji wzrosły prawie 16-krotnie (z 32,2 mld do 508,9 mld USD), lecz w skali światowej zwiększyły się tylko 3 razy (z 7 511 mld do 22 823 mld USD).

Tabela 2. Wielkość skumulowanego napływu BIZ do krajów Azji Środkowej w latach 2000 i 2012 oraz struktura geograficzna według krajów przeznaczenia

Kraje	2000	2012		
	mln USD	mln USD	%	2000 = 100
Kazachstan	10 078	106 920	77,0	1 053
Turkmenistan	949	19 999	14,4	2 107
Uzbekistan	698	7 855	5,6	1 125
Kirgistan	432	2 758	2,0	638
Tadżykistan	136	1 282	1,0	943
RAZEM	12 293	138 814	100,0	1 129

Źródło: opracowanie i częściowo obliczenia własne na podstawie danych zaczerpniętych z raportu UNCTAD, *World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, U.N., New York/ Geneva 2013, s. 217 i 220.

⁵ Zob. OECD, *Central Asia Competitiveness Outlook: Key Findings* (w serii: „Competitiveness and Private Sector Development”), Paris 2011, s. 5.

Według stanu na koniec 2012 r. aż **77% całej kwoty** skumulowanego napływu BIZ do rozpatrywanego regionu przypadało **na Kazachstan** (106,9 mld USD). Stanowiło to tylko 46,3% zasobu obcych inwestycji (230 mld USD), jakich korporacje transnarodowe (KTN) dokonały w tym samym czasie w Polsce. Na drugim miejscu wśród analizowanych państw uplasował się Turkmenistan (20 mld USD). Trzecią pozycję zajmował Uzbekistan (7,8 mld USD), a na pozycjach czwartej i piątej znalazły się dwa najmniejsze i relatywnie najbiedniejsze kraje Azji Centralnej: Kirgistan (ok. 2,8 mld USD) i Tadżykistan (1,3 mld USD), które przyciągnęły łącznie zaledwie ok. 3% całego napływu BIZ do tego regionu.

Aby dokładniej przesledzić tendencje zmian w omawianej dziedzinie, można posłużyć się danymi, które obrazują ewolucję **rocznych strumieni napływu BIZ** do państw przyjmujących postsowieckiej Azji Centralnej w latach 1995–2012 (zob. tabela 3). Świadczą one o tym, że w okresie **1995–2004** przeciętny strumień tego napływu do całej tej grupy krajów wynosił **ok. 2,3 mld USD**. Był więc o połowę mniejszy niż w Rosji, stanowiąc zarazem tylko 1/3 analogicznego strumienia napływu BIZ do Polski.

Natomiast zaskakuje fakt, że głęboki **światowy kryzys** finansowo-ekonomiczny, który swoje dno osiągnął w 2009 r. (powodując m.in. dramatyczne załamanie się napływu BIZ), **nie wywołał aż tak negatywnych skutków** w rozpatrywanych krajach, bo w 2009 r. utrzymywała się tam tendencja rosnąca (wzrost o 10,4% w stosunku do 2008 r.). Choć w 2010 r. odnotowano w analizowanej grupie krajów spadek łącznego strumienia napływu BIZ (o 17,7% w porównaniu z 2009 r.), to już w kolejnym 2011 r. powróciła tendencja rosnąca. Pomijając spadkowy 2010 r., w ostatnich latach **strumień roczny napływu** obcych inwestycji **ustabilizował się** tam na poziomie **17–19 mld USD**. Był on jednak ok. 3 razy mniejszy od strumienia inwestycji, jakie napływały do Rosji.

Tabela 3. Ewolucja rocznego strumienia napływu BIZ do krajów Azji Środkowej na tle Rosji i Polski w latach 1995–2012 (w mln USD)

Kraje	1995–2004 (średnio)	2008	2009	2010	2011	2012
Kazachstan	1 898	14 322	13 243	11 551	13 903	14 022
Turkmenistan	179	1 277	4 553	3 631	3 999	3 159
Uzbekistan	98	711	842	1 628	1 467	1 094
Kirgistan	56	377	189	438	694	372
Tadżykistan	46	376	16	16	11	290
RAZEM	2 277	17 063	18 843	15 636	18 074	18 937
Rosja	4 791	74 783	36 583	43 168	55 084	51 416
Polska	6 347	14 839	12 932	13 876	18 911	3 356

Źródło: opracowanie i częściowo obliczenia własne na podstawie danych zaczerpniętych z raportu UNCTAD, *World Investment Report 2013...*, op.cit., s. 213 i 216.

3. Struktura sektorowo-gałęziowa, determinanty ekonomiczne napływu BIZ do regionu Azji Centralnej i przekrój według krajów pochodzenia

Przyczyn wspomnianego mało dotkliwego oddziaływania ostatniego globalnego kryzysu na przejściowe zahamowanie wielkości napływu BIZ do omawianego regionu trzeba upatrywać zarówno w dotychczasowej koncentracji geograficznej, jak i w specyfice sektorowo-gałęziowej tych inwestycji. Skoro aż 97% ogółu skumulowanego napływu BIZ przypadło na trzy kraje naftowo-gazowe, tj. na Kazachstan, Turkmenistan i Uzbekistan, podczas gdy – pozbawione równie atrakcyjnych zasobów – Kirgistan i Tadżykistan nie były dotychczas w stanie przyciągnąć większych BIZ (zob. tabela 2), to wypływa stąd jednoznaczny wniosek, iż **głównym motywem** skłaniającym do tej pory KTN do działalności inwestycyjnej w postsowieckiej Azji Środkowej było **uzyskanie dostępu do** zlokalizowanych tam **złóż ropy naftowej i gazu ziemnego**.

Natomiast inne motywy, które można też uznać za **determinanty ekonomiczne** (takie jak: wielkość rynku, dostępność odpowiednich zasobów ludzkich, poziom rozwoju infrastruktury, kwestia stabilności makroekonomicznej itp.), odgrywały **znacznie mniejszą rolę** w procesie podejmowania decyzji dotyczących lokalizacji BIZ w omawianym regionie świata. Potwierdzają to wyniki badań empirycznych prowadzonych m.in. przez M. Azama, K. Sattarova, J. Khusanjanową, M.P. Barry'ego, A. Arazmuradova⁶ oraz innych ekonomistów.

W tym kontekście warto odwołać się do klasyfikacji zaproponowanej przez wybitnego brytyjskiego ekonomistę J.H. Dunninga⁷, który wyodrębnił **cztery główne**

⁶ Zob. szerzej: M. Azam, *Economic Determinants of Foreign Direct Investment in Armenia, Kyrgyz Republic and Turkmenistan: Theory and Evidence*, „Euroasian Journal of Business and Economics” 2010, nr 3(6), s. 27–40; M. Azam, *The Determinants of Foreign Direct Investment: Evidence from Azerbaijan and Kazakhstan*, „Central Asia Journal” 2012, nr 67; K. Sattarov, *Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies: a Case Study of Kazakhstan and Uzbekistan*, UMEA University, Spring 2012 (www.diva-portal.org/smash/get/di); J. Khusanjeva, *Enhancing FDI Inflows into Oil and Gas Industry: Case Study of Kazakhstan and Uzbekistan*, w: *2011 Internationale Conference on Environment and BioScience*, IPCEBEE (Singapore), Vol. 21 (2011); M.P. Barry, *Foreign Direct Investment in Central Asian Energy: A CGE Model*, „Euroasian Journal of Business and Economics” 2009, nr 2, s. 35–54; A. Arazmuradov, *Foreign Aid, Foreign Direct Investment, and Domestic Investment Nexus in Landlocked Economies of Central Asia*, „The Economic Research Guardian” 2012, Vol. 2(1), www.ecrg.ro.

⁷ J.H. Dunning był autorem oryginalnej i kompleksowej teorii internacjonalizacji działalności KTN, która jest powszechnie znana w światowej literaturze ekonomicznej jako paradygmat OLI. Zob. szerzej: J.H. Dunning, S.M. Lundan, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar, Cheltenham/Northampton 2008, s. 95–103.

typy BIZ w zależności od motywów, jakimi kierują się KTN przy podejmowaniu ekspansji inwestycyjnej:

- 1) poszukujące dostępu do zasobów (*resource-seeking FDI*), tj. do atrakcyjnych surowców górniczych i ziem uprawnych, tanich zasobów ludzkich oraz majątku produkcyjnego;
- 2) poszukujące dostępu do rynków (*market-seeking FDI*), tzn. nastawione głównie na znalezienie nowych i rozszerzenie już opanowanych rynków zbytu towarów i usług;
- 3) poszukujące możliwości poprawy efektywności (*efficiency-seeking FDI*) dzięki korzyściom skali produkcji, dywersyfikacji ryzyka działania i obniżce kosztów;
- 4) poszukujące strategicznych aktywów i zdolności (*strategic asset-seeking FDI*), realizowane głównie w drodze fuzji i przejęć istniejących przedsiębiorstw zagranicznych.

Wprawdzie w literaturze przedmiotu podana wyżej klasyfikacja BIZ jest bardzo często wykorzystywana do analizy przyczyn działalności inwestycyjnej KTN, to – moim zdaniem – można zgłosić wobec niej spore wątpliwości. W praktyce trudno jest bowiem odróżnić BIZ poszukujące strategicznych aktywów od nastawionych na znalezienie zasobów. Z kolei pojęcie BIZ poszukujących lepszej efektywności jest zbyt „pojemna”, bo dążenie do poprawy efektywności winno towarzyszyć wszelkim inwestycjom (krajowym i zagranicznym).

Posługując się klasyfikacją J.H. Dunninga, warto zauważyć, iż w omawianym regionie dominuje dotąd napływ inwestycji pierwszego rodzaju, tj. poszukujących dostępu do zasobów naturalnych, a BIZ poszukujące rynków zbytu mają nieduże znaczenie, choć występują zwłaszcza w Uzbekistanie (kraju z największą liczbą ludności) i w Kazachstanie. Natomiast prawie zupełnie brakuje tam BIZ typu trzeciego i czwartego, czyli poszukujących poprawy efektywności (w rozumieniu J.H. Dunninga) i nowych zasobów strategicznych.

Pogłębionej **analizy struktury sektorowo-gałęziowej** napływu BIZ do całej grupy rozpatrywanych krajów Azji Centralnej nie da się – niestety – przedstawić z powodu braku wiarygodnych danych statystycznych. Jedynym **wyjątkiem** jest **Kazachstan**, dla którego niezbędne dane są dostępne (zob. tabela 4). Potwierdzają one w pełni wspomniane wcześniej prawidłowości, ponieważ wynika z nich, że ponad **3/4 ogółu zasobu** obcych inwestycji bezpośrednich, które do tego kraju napłynęły, przypadało na **przemysł wydobywczy**, zdominowany przez wydobycie ropy naftowej i gazu.

Tabela 4. Struktura skumulowanego napływu BIZ do Kazachstanu w przekroju głównych dziedzin gospodarki (według stanu na 2012 r.)

Sektory/gałęzie	mln USD	%
Górnictwo (z sektorem naftowo-gazowym włącznie)	77 810	75,7
Przemysł przetwórczy	11 871	11,5
Bankowość i ubezpieczenia	5 368	5,2
Handel wewnętrzny	4 006	3,9
Budownictwo	1 479	1,5
Telekomunikacja	1 210	1,2
Energetyka	699	0,7
Transport	350	0,3
Rolnictwo	35	0
Usługi wodno-kanalizacyjne	12	0
ŁĄCZNIE	102 840	100

Źródło: opracowanie i częściowo obliczenia własne na podstawie danych statystycznych Banku Narodowego Kazachstanu, zaczerpniętych z opracowania U.S. Department of State, *2013 Investment... – Kazakhstan*, op.cit.

Trzeba jednak podkreślić, że z racji zachowania silnej kontroli nad tym strategicznym sektorem gospodarki narodowej przez kazachstańskie władze korporacje transnarodowe nie zostały dopuszczane do przejmowania własności złóż, lecz są zmuszone do koncentracji swojego zaangażowania inwestycyjnego na świadczeniu usług w zakresie prac geologiczno-poszukiwawczych i inżynierijno-technicznych, korzystając z własnych technologii i maszyn, wiedzy fachowej swoich pracowników oraz kapitałów. Skumulowana wartość BIZ przeznaczonych na **działalność usługową na rzecz sektora naftowo-gazowego**, wyniosła ponad 60 mld USD (tj. 77% ogółu inwestycji dokonanych w tym sektorze)⁸.

Dostępne fragmentaryczne dane, które ilustrują strukturę sektorowo-gałęziową napływu BIZ do Turkmenistanu i Uzbekistanu, świadczą o jej podobieństwie do kazachstańskiej. Natomiast w **Tadżykistanie** w 2012 r. na telekomunikację przypadało 58,9% całego strumienia napływu BIZ, podczas gdy udział energetyki wynosił 25,9%, a górnictwa – 15,2%⁹. Z kolei w Kirgistanie ekspansja inwestycyjna KTN koncentrowała się na wydobyciu złota, przemyśle przetwórczym, sektorze bankowym i telekomunikacji.

⁸ Obliczenia własne na podstawie danych zaczerpniętych z opracowania U.S. Department of State, *2013 Investment Climate Statement – Kazakhstan*, www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2013/204668.htm.

⁹ Obliczenia własne na podstawie danych zaczerpniętych z opracowania U.S. Department of State, *2013 Investment Climate Statement – Tajikistan*, www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2013/204743.htm.

Podobnie jak w przypadku przekroju sektorowo-gałęziowego, brakuje danych statystycznych niezbędnych dla dokonania **analizy struktury** geograficznej napływu BIZ do całej grupy krajów Azji Centralnej **według państw ojczystych** inwestorów. Jednak dla **Kazachstanu** takie wiarygodne dane zamieszczono w raporcie OECD nt. polityki tego kraju wobec BIZ. Dowodzą one (zob. tabela 5), że ponad 2/3 całości zasobu obcych inwestycji o zidentyfikowanym pochodzeniu, które do końca 2011 r. napłynęły do kazachstańskiej gospodarki, dostarczyły KTN z trzech krajów: z Niderlandów, USA i Francji. Po uwzględnieniu czterech kolejnych krajów ojczystych korporacji **udział pierwszej siódemki czołowych eksporterów kapitałów** zwiększa się do **4/5 ogółu** skumulowanych BIZ. Potwierdza to występowanie sporej ich koncentracji geograficznej w omawianym przekroju.

Tabela 5. Struktura geograficzna skumulowanego napływu BIZ do Kazachstanu w przekroju głównych krajów pochodzenia inwestorów (według stanu na 2011 r.)

Kraje (grupy krajów)	mln USD	%
Niderlandy	33 397	40,6
USA	14 828	18,0
Francja	6 975	8,5
Japonia	3 111	3,8
CHRL	2 927	3,6
Wielka Brytania	2 633	3,2
Kanada	2 209	2,7
Szwajcaria	1 979	2,4
Rosja	1 881	2,3
Korea Południowa	1 337	1,6
Raje podatkowe	6 156	7,4
Pozostałe kraje	4 770	5,9
ŁĄCZNIE	82 203	100
Razem z kapitałem o nieznanym pochodzeniu	87 921	

Źródło: opracowanie i częściowo obliczenia własne na podstawie danych zaczerpniętych z raportu: *OECD Investment...*, op.cit., s. 27.

Wprawdzie z tabeli 5 wynika, że na raje podatkowe przypadło tylko 7,4% całości zasobu napływu BIZ do Kazachstanu, lecz dane te były zaniżone, bo stamtąd wywodziła się też duża część inwestycji o nieznanym pochodzeniu. Ponadto pewne cechy raju podatkowego można także przypisać Niderlandom – jednemu z ulubionych miejsc lokowania zasobów kapitałowych przez rosyjskich i kazachstańskich oligarchów. Znaczny odsetek takich BIZ przepływał następnie z powrotem do Kazachstanu „pod

flagą” niderlandzką¹⁰, co w dużej mierze tłumaczyło zaskakująco niską, bo dopiero dziesiątą – według oficjalnych danych – pozycję Rosji jako eksportera inwestycji do wspomnianego kraju.

W **Uzbekistanie**, gdzie ponad 70% całości napływu BIZ przypadało na sektor naftowo-gazowy, największymi dostawcami kapitałów w tej postaci były korporacje chińskie i rosyjskie. Część inwestorów amerykańskich wycofała się z tego kraju, krytycznie oceniając warunki prowadzenia działalności biznesowej, podczas gdy korporacje z Włoch, Niemiec i z kilku innych państw UE tam pozostały. W **Kirgistanie** najwięksi inwestorzy pochodzili z Kanady, Chin, Wielkiej Brytanii i z Rosji, zaś w **Tadżykistanie** inwestowały zwłaszcza KTN z Rosji, Iranu, Wielkiej Brytanii, Szwajcarii, Pakistanu i Kazachstanu¹¹.

4. Tendencje liberalizacyjne a restrykcje w polityce państw Azji Środkowej wobec obcych inwestorów bezpośrednich

Wspomniana poprzednio trzecia w historii transformacji państw postsocjalistycznych fala napływu BIZ nie dotarłaby do postsowieckich krajów Azji Środkowej, gdyby władze większości spośród nich nie zaczęły częściowo rezygnować z różnorodnych ograniczeń i restrykcji stosowanych dotąd wobec obcych inwestorów. Tamtejsze rządy zdały sobie bowiem sprawę z konieczności przyspieszenia procesu realizacji niezbędnych systemowych reform gospodarczo-społecznych i zapewnienia stabilizacji sytuacji makroekonomicznej.

W ramach wdrożonych tam do tej pory **reform rynkowych** wprowadzono własne waluty narodowe, zapewniając, jeśli nie pełną, to przynajmniej częściową ich wymiennalność. Dokonano liberalizacji stóp procentowych. Poważnie zmniejszono skalę ingerencji państwa w kształtowanie cen na towary i usługi na rynku wewnętrznym. Rządy omawianych krajów podjęły też działania na rzecz poprawy warunków rozwoju i funkcjonowania sektora prywatnego, wspierając małe i średnie przedsiębiorstwa. Równocześnie realizowano – przy aktywnym udziale obcych inwestorów – ambitne programy prywatyzacji firm państwowych, które funkcjonowały we wszystkich

¹⁰ W literaturze przedmiotu takie przepływy kapitałowe są określane mianem tzw. wędrujących lub zwrotnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jednakże w przypadku stosunków między Kazachstanem i Niderlandami zasięg tego zjawiska nie był tak duży jak w relacjach Chin kontynentalnych z Hongkongiem lub Rosji z Cyprzem.

¹¹ Informacje zaczerpnięte z opracowań U.S. Department of State, *2013 Investment Climate Statement – Uzbekistan*, www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2013/204758.htm; *2013 Investment Climate Statement – Kyrgyz Republic*, www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2013/204673.htm; *2013 Investment... – Tajikistan*, op.cit.

dziedzinach gospodarki, jak też parapaństwowych „kołchozów” w rolnictwie. Zlikwidowano monopol państwa w handlu zagranicznym, ograniczono wysokość ceł i zakres stosowania pozacelnych barier handlowych (zwłaszcza kwot dewizowych i ilościowych). Towarzystyły temu wysiłki na rzecz szerszego otwarcia na zagraniczną współpracę gospodarczą i podniesienia konkurencyjności międzynarodowej¹².

Obowiązujące w postsowieckich państwach Azji Środkowej ustawodawstwo prawne regulujące zasady i warunki napływu obcych kapitałów w okresie transformacji rynkowej wielokrotnie było znacząco modyfikowane w kierunku liberalizacji przepisów, aby umożliwić skuteczniejsze niż w przeszłości pozyskiwanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Przykładowo w **Kazachstanie** pierwszą ustawę o BIZ uchwalono w 1994 r., zaś w 1997 r. najpierw ją znolizowano, po czym przyjęto nową, trochę mniej restrykcyjną ustawę o przyciąganiu inwestycji zagranicznych. Zmiany przepisów na bardziej korzystne dla obcych inwestorów wprowadzono też w ustawach o podatkach (z 1995 r. i 2001 r.) i w ustawie o zamówieniach publicznych (z 1997 r.). Kolejnym krokiem na drodze do liberalizacji polityki kazachstańskich władz wobec BIZ stała się obowiązująca do dzisiaj **ustawa o inwestycjach zagranicznych** z 8 stycznia 2003 r. (z późniejszymi uzupełnieniami), która wyszczególnia prawa i gwarancje przyznane obcym inwestorom, reguluje zasady ich działalności, warunki korzystania przez nich z publicznego wsparcia finansowego oraz sposoby rozstrzygania sporów między inwestorami i władzami państwowymi. Na mocy tej ustawy nastąpiło ujednoczenie przepisów prawnych dotyczących inwestorów zagranicznych i krajowych. Oznaczało to zrównanie w sensie formalno-prawnym traktowania zagranicznych i kazachstańskich podmiotów gospodarczych, co na forum międzynarodowym (m.in. w OECD i WTO) jest określane mianem zasady narodowego traktowania inwestorów zagranicznych¹³. Podobne do wprowadzonych w Kazachstanie zmiany ustawodawstwa w kierunku regulacji bardziej korzystnych dla inwestorów zagranicznych można było zaobserwować również w Kirgistanie i Uzbekistanie, podczas gdy rządy Turkmenistanu i Tadżykistanu były znacznie mniej skłonne do znoszenia restrykcji w tym zakresie.

Jednym z niezbędnych warunków poprawy skuteczności przyciągania BIZ przez omawiane państwa przyjmujące jest **modernizacja i rozwój podstawowej**

¹² Zob. J.F. Larsson, op.cit., s. 15–43; R. Mogilevskii, *Trends and Patterns in Foreign Trade of Central Asian Countries*, „University of Central Asia – Graduate School of Development Working Paper” 2012, nr 1, s. 6–49.

¹³ Zob. *OECD Investment Policy Reviews: Kazakhstan*, Paris 2012, s. 35–120; A. Naruniec, *Kazachstan: Przewodnik dla przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005, s. 20–104.

infrastruktury, zwłaszcza energetycznej i transportowo-logistycznej (rozbudowa i modernizacja dróg, mostów i lotnisk), rozszerzanie sieci telekomunikacyjnej, jak też wspieranie podstawowych dziedzin krajowego przemysłu przetwórczego, rozwój terenów wiejskich i budowa obiektów socjalnych, ponieważ niedorozwój infrastruktury ekonomiczno-społecznej stanowi tam do dziś barierę poważnie odstrasżającą obcych inwestorów.

W ramach polityki przyciągania BIZ władze analizowanych krajów wynegocjowały i podpisały całą serię **bilateralnych umów** o wzajemnym popieraniu i **ochronie inwestycji zagranicznych** oraz umów o **unikaniu podwójnego opodatkowania**. Przykładowo Kazachstan zawarł do 2013 r. dwustronne umowy dotyczące BIZ z 47 krajami (włącznie z USA, Niemcami, Wielką Brytanią, Francją, Rosją i Chinami). Ponadto podpisał z 44 państwami umowy bilateralne o unikaniu podwójnego opodatkowania. Ze swej strony Kirgistan zawarł porozumienia dwustronne o ochronie i wspieraniu BIZ z 27 krajami, zaś umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania – z 23 państwami¹⁴.

Wszystkie rozpatrywane kraje powołały do życia **specjalne agendy państwowe**, które zajmują się realizacją założeń polityki zmierzającej do promocji i przyciągania inwestorów zagranicznych. W Kazachstanie kluczową instytucją rządową tego rodzaju jest **Komitet ds. Inwestycji**, który jest nadzorowany przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu. Działa tam też Państwowa Agencja ds. Eksportu i Inwestycji, nazywana w skrócie: **Kaznex Invest**. Wspomnieć również należy o działającej przy urzędzie prezydenta Radzie ds. Inwestorów Zagranicznych¹⁵.

Pomijając inne aspekty instytucjonalne i wymiary ściśle ekonomiczne polityki „otwartych drzwi” wobec BIZ, należy odnotować, że mimo składanych oficjalnie przez władze rozpatrywanych krajów deklaracji o liberalizacji tej polityki, w praktyce nie utraciła ona ciągle licznych znamion restrykcyjności. W tym kontekście warto odwołać się do obliczanego od 2006 r. przez ekspertów OECD **wskaźnika restrykcyjności regulacji BIZ** (*FDI Regulatory Restrictiveness Index*). Trzeba podkreślić, że pod pojęciem restrykcji rozumie się wszelkie odstępstwa od zasady narodowego traktowania inwestorów zagranicznych. Wskaźnik ten może osiągać wartość od 0 punktów (gdy brak jakichkolwiek restrykcji) do maksymalnie 1 punktu (przy całkowitym zakazie działalności obcych inwestorów)¹⁶.

¹⁴ Zob. *OECD Investment...*, op.cit., s. 123–124; *2013 Investment ... – Kyrgyz Republic*, op.cit.

¹⁵ Zob. *OECD Investment...*, op.cit., s. 81–84; A. Naruniec, op.cit., s. 106.

¹⁶ Według metodologii OECD wskaźniki cząstkowe restrykcyjności regulacji wobec BIZ obejmują dziewięć następujących dziedzin: usługi biznesowe, telekomunikację, budownictwo, handel wewnętrzny, sektor finansowy, hotele i gastronomię, transport, elektroenergetykę i przemysł przetwórczy.

Obecnie wskaźnik restrykcyjności regulacji BIZ jest obliczany dla grupy 58 krajów, a wśród nich – dla Kazachstanu i Kirgistanu. W klasyfikacji według stanu na grudzień 2012 r. oba te kraje wypadły całkiem dobrze, ponieważ mały **Kirgistan** zajął **25. pozycję** ze wskaźnikiem 0,08 (co odpowiadało przeciętnemu wskaźnikowi dla grupy 34 państw członkowskich OECD), a potężny **Kazachstan** uplasował się na **15. miejscu** (wskaźnik restrykcyjności równy 0,15)¹⁷.

Jedną z najbardziej dotkliwych plag ekonomiczno-społecznych, jakie występują w analizowanej grupie postsowieckich krajów, jest **korupcja urzędników państwowych**. Według opublikowanego w 2012 r. *Indeksu percepcji korupcji*, który objął 174 kraje, w tym cztery spośród omawianych państw (bez Uzbekistanu), korupcja była postrzegana jako powszechne i dokuczliwe zjawisko. Najgorzej wypadł pod tym względem Turkmenistan, który zajął w tym rankingu jedną z ostatnich, bo 170. pozycję. Nieco lepiej oceniono Tadżykistan (157. miejsce) i Kirgistan (154. pozycja), zaś relatywnie najlepiej wypadł Kazachstan, który uplasował się na 133. miejscu¹⁸.

Warto przy tym podkreślić, że badania empiryczne nad współzależnością zakresu korupcji i wielkości napływu BIZ do krajów postsocjalistycznych i słabo rozwiniętych – prowadzone m.in. przez B. Smarzyńską-Javorcik i S.-J. Weia oraz A.Z. Kamińskiego i B. Kamińskiego¹⁹ – potwierdził, że korupcja odstraszała bezpośrednich inwestorów zagranicznych, podczas gdy jej brak przyciągał tych ostatnich.

Zakończenie

Dzięki wspomnianemu wzrostowi napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do rozpatrywanych krajów Azji Środkowej w latach 1995–2010 **relacja zasobów BIZ do ich PKB** zwiększyła się, osiągając w Kazachstanie 61,1% PKB, w Turkmenistanie – 40,7%, w Kirgistanie – 21,6%, w Tadżykistanie – 16,2%, zaś w Uzbekistanie – 11,7% PKB²⁰.

¹⁷ Tytułem porównania można podać, że na najgorszym pierwszym miejscu spośród badanych państw znalazły się Chiny (ze wskaźnikiem = 0,42), zaś ostatnią pozycję zajął Luksemburg (wskaźnik = 0,01). Zob. OECD, *FDI Regulatory Restrictiveness Index by Country*, Paris 2013, www.oecd.org/daf/inv/ColumnChart-FDI_RR_Index_2012.pdf.

¹⁸ Zob. Transparency International, *Corruption Perception Index 2012*, www.transparency.org; G. Fiacconi, *Kyrgyzstan – 20 Years of Independence: Between Scandals and Corrupt Elite*, Bishkek 2012, s. 36 i 368–371.

¹⁹ Zob. B. Smarzyńska-Javorcik, S.-J. Wei, *Corruption and Composition of Foreign Direct Investment: Firm Level Evidence from Transition Economies*, „NBER Working Paper” 2000, nr 7969; A.Z. Kamiński, B. Kamiński, *Governance in Transition: The Challenge of Subverting Corruption*, „Economic Survey of Europe”, Economic Commission for Europe/United Nations, New York/Geneva 2001, nr 2.

²⁰ Według danych zaczerpniętych z raportu UNCTAD, *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, U.N., New York/Geneva 2011.

Napływ BIZ stanowił jedną z głównych metod finansowania procesu rozwoju omawianych państw. Potwierdzają to dane UNCTAD, pokazujące **relację strumieni rocznych napływów BIZ do nakładów inwestycyjnych brutto na kapitał trwały** (*Gross fixed capital formation* – GFCF). W 2010 r. wskaźnik ten wyniósł w Turkmenistanie 280,7%, w Kazachstanie – 23,3%, w Kirgistanie – 16,2%, a w Uzbekistanie – ponad 11%²¹.

Ponadto napływ BIZ zapewniał transfer nowych zagranicznych technologii głównie do sektora naftowo-gazowego tych krajów. Natomiast nie przyczynił się dotąd wyraźnie do zwiększenia zatrudnienia.

Aby w przyszłości lepiej niż do tej pory skorzystać z ekspansji inwestycyjnej KTN, władze postsowieckich państw Azji Środkowej powinny dokończyć proces transformacji rynkowej, poprawić innowacyjność i konkurencyjność swoich gospodarek narodowych, ograniczyć biurokratyzację i korupcję oraz zapewnić skuteczne przestrzeganie prawa.

Literatura cytowana

- Arazmuradov A., *Foreign Aid, Foreign Direct Investment, and Domestic Investment Nexus in Landlocked Economies of Central Asia*, „The Economic Research Guardian” 2012, Vol. 2, www.ecrg.ro.
- Azam M., *Economic Determinants of Foreign Direct Investment in Armenia, Kyrgyz Republic and Turkmenistan: Theory and Evidence*, „Euroasian Journal of Business and Economics” 2010, nr 3(6).
- Azam M., *The Determinants of Foreign Direct Investment: Evidence from Azerbaijan and Kazakhstan*, „Central Asia Journal” 2012, nr 67.
- Barry M.P., *Foreign Direct Investment in Central Asian Energy: A CGE Model*, „Eurasian Journal of Business and Economics” 2009, nr 2.
- Dunning J.H., Lundan S.M., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar, Cheltenham/Northampton 2008.
- Fiacconi G., *Kyrgyzstan – 20 Years of Independence: Between Scandals and Corrupt Elite*, Bishkek 2012.
- Kamiński A.Z., Kamiński B., *Governance in Transition: The Challenge of Subverting Corruption*, „Economic Survey of Europe”, Economic Commission for Europe/United Nations, New York/Geneva 2001, nr 2.
- Khusanjeva J., *Enhancing FDI Inflows into Oil and Gas Industry, Case Study of Kazakhstan and Uzbekistan*, w: *2011 International Conference on Environment and BioScience*, IPCEBEE (Singapore), 2011, Vol. 21.
- Khoich A., Madiyarova D.M., *Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Kazakhstan*, w: *2011 International Conference on Sociality and Economics Development*, IPEDR (Singapore), 2011, Vol. 10.

²¹ Ibidem.

- Koichuev T., *W kierunku gospodarki rynkowej*, w: *Kirgistan: Historia – społeczeństwo – polityka*, red. T. Bodio, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2004.
- Larsson J.F., *The Transition in Kazakhstan from Command to Market Economy*, „Minor Field Study Series” (Department of Economics – University of Lund) 2010, nr 199.
- Mogilevskii R., *Trends and Patterns in Foreign Trade of Central Asian Countries*, „University of Central Asia – Graduate School of Development Working Paper” (Bishkek) 2012, nr 1.
- Naruniec A., *Kazachstan: Przewodnik dla przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.
- OECD, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – Forth Edition 2008*, Paris 2008.
- OECD, *Central Asia Competitiveness Outlook: Key Findings* (w serii: „Competitiveness and Private Sector Development”), Paris 2011.
- OECD, *OECD Investment Policy Reviews: Kazakhstan*, Paris 2012.
- OECD, *FDI Regulatory Restrictiveness Index by country*, Paris 2013, www.oecd.org/daf/inv/ColumnChart-FDI_RR_Index_2012.pdf.
- OECD, *OECD Review of Agricultural Policies: Kazakhstan*, Paris 2013.
- Sattarov K., *Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies: a Case Study of Kazakhstan and Uzbekistan*, UMEA University, Spring 2012, www.diva-portal.org/smash/get/di.
- Smarzyńska-Javorcik B., Wei S.-J., *Corruption and Composition of Foreign Direct Investment: Firm Level Evidence from Transition Economies*, „NBER Working Paper” 2000, nr 7969.
- Szostak M., *Zmiany w polityce państw wobec bezpośrednich inwestycji zagranicznych: od protekcjonizmu do liberalizmu w skali globalnej*, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej” 2009, nr 24.
- Transparency International, *Corruption Perception Index 2012*, www.transparency.org.
- UNCTAD, *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, U.N., New York/Geneva 2011.
- UNCTAD, *World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, U.N., New York/Geneva 2013.
- U.S. Department of State, *2013 Investment Climate Statement – Kazakhstan*, www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2013/204668.htm.
- U.S. Department of State, *2013 Investment Climate Statement – Kyrgyz Republic* www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2013/204673.htm.
- U.S. Department of State, *2013 Investment Climate Statement – Tajikistan* www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2013/204743.htm.
- U.S. Department of State, *2013 Investment Climate Statement – Uzbekistan* www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2013/204758.htm.
- World Bank, *World Development Indicators 2012*, Washington 2013.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe: Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.

Post-Soviet Central Asian Countries as New Foreign Direct Investment Host States

Abstract

The group of five post-Soviet Central Asian countries includes: Kazakhstan, Uzbekistan, Turkmenistan, Kyrgyzstan and Tajikistan. They are new foreign direct investment (FDI) host countries because before 1991 they were not sovereign states, but Russian colonies belonging to the USSR. For ideological reasons the Soviet government prohibited any form of investment by transnational corporations. During the first decade of their independence these countries initiated the slow process of transition to market economy passing through a profound economic crisis. They were able to attract foreign investors only in the period 2000–2012, when the inward FDI stocks in this region increased from USD 12.3 billion to 138.8 billion.

Up to the present transnational corporations focused their expansion in post-Soviet Central Asian countries on resource-seeking FDI because first of all they are interested in having access to rich oil and gas resources located in the region. For this reason up to 2012 Kazakhstan attracted 77% of the regional inward FDI stocks, Turkmenistan – 14,5% and Uzbekistan – 5,7%, with Kyrgyzstan and Tajikistan – only 2,8%.

In order to attract more FDI in the immediate future the governments of post-Soviet Central Asian countries should accelerate and finalize the process of market transformation, promote private enterprises, support innovations and international competitiveness, eliminate bureaucracy, fight corruption and enforce the laws.

Keywords: crude oil, foreign direct investments (FDI), market transformation, natural gas, post-Soviet Central Asian countries,

Arkadiusz Michał Kowalski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Handel międzynarodowy i bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako zewnętrzne czynniki innowacyjności gospodarki Irlandii

Streszczenie

Celem opracowania jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy i w jaki sposób handel międzynarodowy i bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) przyczyniały się w latach 1995–2010 do zwiększania innowacyjności gospodarki Irlandii. Zastosowane metody badawcze polegały na analizie zmian struktury towarowej eksportu i wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych (RCA) dla poszczególnych branż, a także na ocenie oddziaływania BIZ na rozwój nowoczesnych sektorów. Badania pozwoliły na pozytywną weryfikację hipotezy, że handel międzynarodowy i BIZ są ważnymi elementami narodowego systemu innowacji Irlandii, oddziałującymi na poziom innowacyjności gospodarki tego państwa.

Słowa kluczowe: badania i rozwój (B+R), bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), handel międzynarodowy, innowacyjność, Irlandia, klastry, korporacje międzynarodowe, przewaga komparatywna, technologie teleinformatyczne (ICT), umiędzynarodowienie

Wstęp

Celem opracowania jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy i w jaki sposób handel międzynarodowy i bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) przyczyniały się w latach 1995–2010 do zwiększania innowacyjności gospodarki Irlandii. Do pojęcia przedmiotowej tematyki skłania obserwacja o rosnącej internacjonalizacji działalności badawczej, rozwojowej i innowacyjnej (BRI), co jest związane ze wzrostem współzależności w gospodarce światowej i ekspansją korporacji transnarodowych. Według przyjętej hipotezy badawczej handel międzynarodowy i BIZ są ważnymi elementami narodowego systemu innowacji Irlandii, oddziałującymi na poziom innowacyjności gospodarki tego państwa. Znaczenie handlu zagranicznego polega m.in. na jego wpływie na pogłębianie specjalizacji gospodarki w tych dziedzinach, w których posiada ona przewagę komparatywną. W tym kontekście w opracowaniu zostały przedstawione sektory (w zależności od poziomu zaawansowania technologicznego), w których Irlandia odnosi przewagi komparatywne z wykorzystaniem wskaźnika przewag komparatywnych w handlu międzynarodowym (RCA). W związku z coraz częstszą delokalizacją działalności B+R ważnym elementem narodowych systemów innowacji stają się BIZ, co jest szczególnie widoczne na przykładzie Irlandii. Napływ kapitału zagranicznego do tego państwa dotyczył branż najbardziej zaawansowanych technologicznie, przede wszystkim ICT, farmaceutycznej i usług międzynarodowych. Koncentracja zasobów przedsiębiorstw wielonarodowych zapewniła Irlandii osiągnięcie masy krytycznej inwestycji w tych obszarach i uzyskanie unikalnej przewagi konkurencyjnej na rynku światowym.

1. Innowacyjność gospodarki Irlandii

Irlandia znajduje się obecnie w czołówce najbogatszych krajów wysoko rozwiniętych. Konkurencyjność gospodarki tego kraju jest silnie uwarunkowana jej innowacyjnością, która jest kluczowym elementem zwiększającym wydajność i wzrost gospodarczy, szczególnie w epoce gwałtownych zmian technologicznych. Irlandzki narodowy system innowacji jest zaliczany do dynamicznych systemów innowacji (*dynamic innovation systems*)¹, które wyróżniają się na tle świata wysoką zdolno-

¹ Zastosowano typologię zaproponowaną przez: M.M. Godinho, S. Mendonça, T.S. Pereira, *Mapping Innovation Systems: a Framework Based on Innovation Surveys Data*, Paper presented at the First

ścią i pozycją innowacyjną. Kładą one nacisk na rozwój zasobów wiedzy i kapitału ludzkiego, internacjonalizację biznesu i sfery B+R, elastyczność struktur i rozwój intensywnych powiązań sieciowych między aktorami systemu. W narodowym systemie innowacji Irlandii silnie zaakcentowany jest nacisk na internacjonalizację jako główny czynnik rozwoju wewnętrznych zasobów, w odróżnieniu od krajów takich jak Finlandia lub Szwecja, które koncentrują się na wykorzystaniu i rozwoju własnych zasobów przez uruchomienie czynników wewnętrznych z wykorzystaniem otwartości i integracji ze światem jako czynnika wspomagającego². Kraj ten przyciąga znaczące ilości bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które są motorem rozwoju najnowocześniejszych branż, takich jak przemysł farmaceutyczny lub ICT. Podstawowe wskaźniki służące ocenie poziomu innowacyjności gospodarki Irlandii przedstawiono w tabeli 1.

Na zwiększenie zdolności innowacyjnej Irlandii w badanym okresie pozytywnie wpływał wzrost udziału nakładów wewnętrznych na B+R ogółem w PKB. Negatywną tendencją było natomiast stałe zmniejszanie się odsetka nakładów wewnętrznych na B+R finansowanych przez przemysł przy zwiększaniu odsetka nakładów wewnętrznych na B+R finansowanych przez rząd. Tymczasem wyniki prac B+R finansowanych ze źródeł publicznych znajdują mniejsze zastosowanie komercyjne i nie przekładają się w znaczącym stopniu na wdrażanie innowacji. Na szczególną uwagę zasługuje dynamiczny wzrost odsetka nakładów wewnętrznych na B+R finansowanych przez zagranicę. Obrazuje to rosnące znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako ważnego aktora narodowego systemu innowacji Irlandii.

Globelics Conference „Innovation Systems and Development Strategies for the Third Millennium”, Rio de Janeiro, November, 2–6 Nov. 2003.

² M.A. Weresa, *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012, s. 59.

Tabela 1. Wskaźniki dotyczące innowacyjności gospodarki Irlandii w wybranych latach okresu 1995–2011

	Wskaźnik	1995	2000	2005	2009	2010	2011
1	Udział nakładów wewnętrznych na Badania i Rozwój (B+R) ogółem (GERD) w PKB (%)	1,25	1,11	1,25	1,70	1,71	1,70
2	Udział nakładów wewnętrznych przedsiębiorstw na B+R (BERD) w PKB (%)	0,87	0,80	0,82	1,16	1,17	1,17
3	Odsetek nakładów wewnętrznych na B+R finansowanych przez przemysł (%)	67,35	65,79	57,45	52,09	52,23	48,34
4	Odsetek nakładów wewnętrznych na B+R finansowanych przez rząd (%)	22,55	23,45	32,00	29,80	29,43	30,28
5	Odsetek nakładów wewnętrznych na B+R finansowanych przez zagranicę (%)	8,50	8,87	8,63	16,51	16,96	20,11
6	Liczba pracowników naukowych w B+R na 1 milion mieszkańców	1765 (1996)	2239	2787	3292	3230	–
7	Liczba pracowników technicznych w B+R na 1 milion mieszkańców	514 (1996)	683	732	737	730	–
8	Liczba abonentów telefonii komórkowej (na 100 mieszkańców)	4,38	64,70	102,69	106,63	105,18	108,41
9	Liczba użytkowników internetu (na 100 mieszkańców)	1,11	17,85	41,61	67,38	69,85	76,82

Źródło: opracowanie własne na podstawie: dla wskaźników 1–5 – baza danych Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organization for Economic Co-operation and Development*, OECD), sierpień 2013; dla wskaźników 6–9 – bazy danych Banku Światowego (World Bank), 29.11.2013.

Ważne znaczenie dla innowacyjności Irlandii miało upowszechnienie internetu. Proces ten stanowił jeden z kluczowych czynników rozwoju usług biznesowych i finansowych na rynku irlandzkim. W zwiększaniu zdolności innowacyjnej Irlandii w badanym okresie istotną rolę pełniła także wzrastająca liczba pracowników naukowych i technicznych zatrudnionych w pracach B+R.

2. Handel międzynarodowy jako czynnik innowacyjności gospodarki Irlandii

Irlandia jest małą, peryferyjnie położoną wyspą, co powoduje, że jej gospodarka jest szczególnie wrażliwa na sytuację międzynarodową. Rynek irlandzki jest więc w dużym stopniu uzależniony od uwarunkowań ekonomicznych, jakich doświadczają główni partnerzy handlowi tego państwa, co w znaczącym stopniu uwidoczniło się

w czasie kryzysu finansowego zapoczątkowanego w 2008 r. Dla oceny znaczenia handlu międzynarodowego dla innowacyjności gospodarki Irlandii w tabeli 2 przedstawiono zmiany struktury towarowej handlu międzynarodowego tego państwa w wybranych latach okresu 1995–2010 według klasyfikacji branż opartej na poziomie technologicznym zaproponowanej na forum OECD³.

Tabela 2. Zmiany struktury towarowej eksportu Irlandii na tle świata w okresie 1995–2010 według klasyfikacji OECD opartej na poziomie technologicznym (w %)

Przemysł	1995		2000		2005		2010	
	Irlandia	świat	Irlandia	świat	Irlandia	świat	Irlandia	świat
wysokiej techniki (HT)	18,97	12,03	20,73	13,53	18,64	13,33	16,83	11,73
średnio-wysokiej techniki (MHT)	40,35	36,96	44,62	40,80	49,84	39,14	57,09	39,73
średnio-niskiej techniki (MLT)	22,19	35,11	23,15	32,11	21,96	34,53	18,95	36,41
niskiej techniki (LT)	18,50	15,90	11,50	13,56	9,56	13,00	7,13	12,14

Źródło: opracowanie własne na podstawie United Nations Commodity Trade Statistics Database.

Z danych zaprezentowanych w powyższej tabeli wynika, że udział eksportu Irlandii w latach 1995–2000 w przemyśle wysokiej i średnio-wysokiej techniki przewyższał wartość średnią dla całej gospodarki światowej, a więc Irlandia specjalizowała się w zaawansowanych technologicznie rodzajach produkcji. Dodatkowo w badanym okresie obserwujemy rosnące znaczenie tego przemysłu kosztem spadającego udziału towarów średnio-niskiej i niskiej techniki.

Inna klasyfikacja, która może być wykorzystana do analizy znaczenia handlu międzynarodowego dla innowacyjności gospodarki, została zaproponowana przez *Austrian Institute of Economic Research* (WIFO) i bazuje na poziomie kwalifikacji siły roboczej⁴. Dane statystyczne dotyczące zmian struktury towarowej handlu międzynarodowego Irlandii w wybranych latach okresu 1995–2010 według tej klasyfikacji przedstawia tabela 3.

³ T. Hatzichronoglou, *Revision of the High Technology Sector and Product Classification*, STI Working Papers 1997/2, OECD/GD(97)216, OECD, Paris 1997.

⁴ M. Peneder, *Intangible Investment and Human Resources. The New WIFO Taxonomy of Manufacturing Industries*, WIFO Working Papers 114, Vienna 1999.

Tabela 3. Zmiany struktury towarowej eksportu Irlandii na tle świata w okresie 1995–2010 według klasyfikacji WIFO opartej na poziomie kwalifikacji siły roboczej (w %)

Przemysł oparty na:	1995		2000		2005		2010	
	Irlandia	świat	Irlandia	świat	Irlandia	świat	Irlandia	świat
pracownikach wysoko wykwalifikowanych (HS)	18,97	12,03	20,73	13,53	18,64	13,33	16,83	11,73
średnio wykwalifikowanych pracownikach umysłowych (MW)	40,35	36,96	44,62	40,80	49,84	39,14	57,09	39,73
średnio wykwalifikowanych pracownikach fizycznych (MB)	22,19	35,11	23,15	32,11	21,96	34,53	18,95	36,41
pracownikach o niskich kwalifikacjach (LS)	18,50	15,90	11,50	13,56	9,56	13,00	7,13	12,14

Źródło: opracowanie własne na podstawie United Nations Commodity Trade Statistics Database.

Dane z powyższej tabeli wskazują, że w strukturze towarowej eksportu Irlandii obserwuje się większe znaczenie przemysłu wykorzystującego wysoko wykwalifikowanych pracowników i średnio wykwalifikowanych pracowników umysłowych w porównaniu z całą gospodarką światową. W badanym okresie szczególny spadek dotyczył spadku irlandzkiego eksportu w przemyśle opartym na pracownikach o niskich kwalifikacjach i wzrostu eksportu w przemyśle opartym na średnio wykwalifikowanych pracownikach umysłowych. Taka zmiana towarowa eksportu Irlandii potwierdza stopniowe unowocześnianie struktury gospodarki tego państwa i świadczy o wysokim poziomie rozwoju kapitału ludzkiego.

Przy ocenie handlu międzynarodowego jako czynnika innowacyjności gospodarki Irlandii warto rozszerzyć analizę struktury towarowej eksportu o wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (*Revealed Comparative Advantage* – RCA), którego wartości większe od 0 (obliczane według formuły logarytmicznej⁵) świadczą o występowaniu ujawnionej przewagi względnej w handlu międzynarodowym i pokazują intensywność tej przewagi, natomiast mniejsze niż 0 wskazują na jej brak.

⁵ $RCA = \ln \left(\frac{x_{ij}^K / X_j^K}{m_{ij}^K / M_j^K} \right)$ gdzie: x_{ij}^K to eksport grupy towarowej i z analizowanego kraju K (w tym przypadku Irlandii) do kraju lub grupy krajów j (w tym przypadku pozostałych krajów świata); m_{ij}^K to import grupy towarowej i do kraju K z kraju lub grupy krajów j ; X_j^K to globalny eksport kraju K do kraju lub grupy krajów j ; M_j^K to globalny import kraju K z kraju lub grupy krajów j .

Wskaźnik ten pozwala więc na określenie specjalizacji danej gospodarki. Dane statystyczne dotyczące kształtowania się przewag komparatywnych w handlu międzynarodowym Irlandii według klasyfikacji OECD opartej na poziomie technologicznym przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Kształtowanie się przewag komparatywnych (RCA) w handlu międzynarodowym Irlandii i ich ewolucja w latach 1995–2010 według klasyfikacji OECD opartej na poziomie technologicznym

Przemysł	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
wysokiej techniki (HT)	0,2012	0,1801	0,3443	0,3549	0,2891	0,4285	0,4059	0,5364
średnio-wysokiej techniki (MHT)	0,1349	0,2819	0,5770	0,5761	0,5942	0,7139	0,8381	0,8312
średnio-niskiej techniki (MLT)	-0,1343	0,1706	0,1709	0,1962	0,0990	0,1337	0,1588	0,1052
niskiej techniki (LT)	0,3338	0,1940	0,0615	0,1184	-0,0961	-0,0768	-0,2560	-0,2776

Źródło: opracowanie własne na podstawie United Nations Commodity Trade Statistics Database.

Dane w tabeli 4 wskazują na przewagi względne Irlandii w przemyśle wysokiej i średnio-wysokiej techniki ze szczególnie dynamicznym wzrostem wskaźnika RCA dla przemysłu średnio-wysokiej techniki. Dane te pokazują jednocześnie stopniowe odchodzenie Irlandii od produkcji w sektorach niezaawansowanych technologicznie, o czym świadczy występujący od 2007 r. brak przewagi względnej w przemyśle niskiej techniki. Wartości dla wskaźnika przewag komparatywnych (RCA) w handlu międzynarodowym Irlandii w poszczególnych rodzajach przemysłu według klasyfikacji WIFO opartej na poziomie kwalifikacji siły roboczej przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Kształtowanie się przewag komparatywnych (RCA) w handlu międzynarodowym Irlandii i ich ewolucja w latach 1995–2010 według klasyfikacji WIFO opartej na poziomie kwalifikacji siły roboczej

Przemysł oparty na:	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
pracownikach wysoko wykwalifikowanych (HS)	0,2012	0,1801	0,3443	0,3549	0,2891	0,4285	0,4059	0,5364
średnio wykwalifikowanych pracownikach umysłowych (MW)	0,1349	0,2819	0,5770	0,5761	0,5942	0,7139	0,8381	0,8312
średnio wykwalifikowanych pracownikach fizycznych (MB)	-0,1343	0,1706	0,1709	0,1962	0,0990	0,1337	0,1588	0,1052
pracownikach o niskich kwalifikacjach (LS)	0,3338	0,1940	0,0615	0,1184	-0,0961	-0,0768	-0,2560	-0,2776

Źródło: opracowanie własne na podstawie United Nations Commodity Trade Statistics Database.

Analiza z wykorzystaniem klasyfikacji WIFO opartej na poziomie kwalifikacji siły roboczej pokazuje, że w 2010 r. Irlandia osiągała największe wartości wskaźnika RCA w przemyśle opartym na średnio wykwalifikowanych pracownikach umysłowych, a następnie na pracownikach wysoko wykwalifikowanych. Największy przyrost przewag względnych odnotowano w przypadku przemysłu opartego na średnio wykwalifikowanych pracownikach umysłowych. Ponadto wskaźnik RCA dla przemysłu opartego na pracownikach o niskich kwalifikacjach osiągał dodatnie wartości jedynie do 2006 r., natomiast od 2007 r. Irlandia nie posiadała przewagi komparatywnej w handlu międzynarodowym w tej grupie przemysłu. Podobnie jak analizy danych z poprzednich tabel potwierdza to rosnące zaawansowanie technologiczne irlandzkiej gospodarki i coraz silniejszą specjalizację w działalności gospodarczej o wyższej wartości dodanej.

3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) jako czynnik innowacyjności gospodarki Irlandii

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne odegrały ogromną rolę w szybkim rozwoju gospodarczym Irlandii, zapoczątkowanym w latach 90. XX w. i stanowią jedno z najważniejszych źródeł innowacyjności gospodarki tego państwa. Czynniki, które miały największy wpływ na atrakcyjność Irlandii dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych, to stabilna sytuacja makroekonomiczna, przedsiębiorcza polityka państwa, szczególnie w sferze fiskalnej, istnienie dużego zasobu wykwalifikowanej, anglojęzycznej siły roboczej, nieograniczony dostęp do jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej i przyjazne nastawienie do inwestorów zagranicznych⁶. Dane statystyczne przedstawiające skumulowaną wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Irlandii przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Skumulowana wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Irlandii w wybranych latach okresu 1995–2012

Skumulowana wartość BIZ w Irlandii	1995	2000	2005	2008	2010	2011	2012
w mln USD (ceny bieżące)	44 187	127 089	163 530	188 290	285 575	251 674	298 088
USD <i>per capita</i> (ceny bieżące)	12 237	33 411	39 329	43 257	63 889	55 609	65 092
% PKB	65,06	130,41	80,66	71,86	137,79	113,87	142,15
% wartości światowych zasobów BIZ	1,284	1,692	1,401	1,208	1,401	1,206	1,307

Źródło: opracowanie własne na podstawie: bazy danych Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (*The United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD*), 29.11.2013.

⁶ A.M. Kowalski, *Polityka regionalna Unii Europejskiej w Irlandii i Wielkiej Brytanii w latach 1989–2006*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 82–84.

Dane z powyższej tabeli potwierdzają, że w badanym okresie następował bardzo szybki napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Irlandii. Jednocześnie nastąpiło zwiększenie udziału procentowego w skumulowanej wartości BIZ w Irlandii w światowym zasobie BIZ, jednak dotyczyło ono przede wszystkim lat 1995–2000, a w XXI w. odnotowano spadek tego wskaźnika. Widoczna jest natomiast rosnąca dominacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce Irlandii, o czym świadczy wzrost skumulowanej wartości BIZ w PKB.

Oprócz korporacji transnarodowych drugim najważniejszym typem podmiotów w gospodarce Irlandii są przedsiębiorstwa krajowe, które charakteryzują się jednak mniejszym poziomem innowacyjności w porównaniu z firmami zagranicznymi. Wskazuje to na zjawisko dualizacji struktury przemysłu w tym państwie, polegającego na występowaniu silnego, nowoczesnego sektora komparacji międzynarodowych na tle słabo rozwiniętego, tradycyjnego sektora firm krajowych. Poziom nakładów na B+R ze strony krajowych przedsiębiorstw jest w Irlandii na jednym z najniższych poziomów w Unii Europejskiej. Jednakże, jak wykazano w poprzednim podrozdziale, od lat 90. XX w. obserwujemy systematyczny wzrost udziału towarów wysokich technologii w irlandzkim eksporcie. Oznacza to, że rosnąca specjalizacja Irlandii w zaawansowanych technologicznie rodzajach działalności gospodarczej była w większości efektem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ich znaczącą rolę potwierdza fakt, że w 2011 r. 20,11% nakładów wewnętrznych na B+R w tym państwie było finansowane ze źródeł zagranicznych, co stanowi jedną z największych wartości tego wskaźnika w Unii Europejskiej.

Napływ kapitału zagranicznego do Irlandii dotyczył sektorów najbardziej zaawansowanych technologicznie i doprowadził do powstania lokalnych klastrów przemysłowych z konkurencyjnymi i dynamicznymi przedsiębiorstwami przede wszystkim w trzech obszarach: ICT, (bio)farmacji i usług międzynarodowych⁷. Tworzenie wymienionych powyżej klastrów w nowoczesnych branżach w Irlandii wpisuje się w obserwowany we współczesnej gospodarce światowej proces przestrzennej koncentracji działalności innowacyjnej. Koncentracja ta prowadzi do występowania efektów zewnętrznych aglomeracji (*agglomeration externalities*), związanych m.in. z uwarunkowanymi lokalnie procesami dzielenia się wiedzą, transferu technologii, przepływu informacji i rozwoju kapitału ludzkiego. Jednocześnie klastry oddziałują na zwiększenie innowacyjności całej gospodarki, ponieważ prowadzą do rozwoju sprzyjającego innowacjom środowiska i stanowią jeden z najlepszych sposobów stymulowania współpracy horyzontalnej w gospodarce oraz między gospodarką a nauką⁸.

⁷ A.M. Kowalski, *Case Study: Ireland*, w: *Innovation, Human Capital and Trade Competitiveness. How are They Connected and Why Do They Matter?*, red. M.A. Weresa, Springer, Washington, D.C. 2014, s. 220.

⁸ A.M. Kowalski, *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 9, 293.

Zakończenie

Irlandia jest małą, peryferyjnie położoną gospodarką, która charakteryzuje się bardzo dużym stopniem otwartości na handel międzynarodowy i wysokim udziałem kapitału zagranicznego w krajowej własności. Cechą charakterystyczną narodowego systemu innowacji tego państwa, zaliczanego do dynamicznych systemów innowacji, jest silny nacisk na internacjonalizację biznesu, stanowiącą główny czynnik rozwoju wewnętrznych zasobów wiedzy i kapitału ludzkiego. Analiza przeprowadzona w niniejszym opracowaniu pozwala na pozytywną weryfikację przyjętej hipotezy badawczej, że handel międzynarodowy i bezpośrednie inwestycje zagraniczne są ważnymi elementami narodowego systemu innowacji Irlandii, oddziałującymi na poziom innowacyjności gospodarki tego państwa. W latach 1995–2010 miał miejsce dynamiczny wzrost irlandzkiego eksportu, który dotyczył przede wszystkim innowacyjnych grup towarowych. Analiza struktury towarowej eksportu Irlandii wskazuje na rosnącą specjalizację tego kraju w: przemyśle średnio-wysokiej i wysokiej techniki (według klasyfikacji OECD) oraz przemyśle wykorzystującym wysoko wykwalifikowanych pracowników i średnio wykwalifikowanych pracowników umysłowych (według klasyfikacji WIFO bazującej na poziomie kwalifikacji siły roboczej). Specjalizację Irlandii w branżach charakteryzujących się wysokim poziomem rozwoju technologicznego potwierdza analiza z wykorzystaniem wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych (*Revealed Comparative Advantage* – RCA).

W analizie przeprowadzonej w opracowaniu wykazano także, że siłą napędową specjalizacji Irlandii w branżach o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego były przede wszystkim bezpośrednie inwestycje zagraniczne, których motywacją było poszukiwanie nowych rynków zbytu. Irlandia sama w sobie jest bowiem niewielką gospodarką, ale jej członkostwo w Unii Europejskiej daje nieograniczony dostęp do jednolitego rynku wewnętrznego. Koncentracja zasobów korporacji transnarodowych w nowoczesnych branżach spowodowała rozwój klastrów regionalnych, przede wszystkim w obszarach: ICT, (bio)farmacji i usług międzynarodowych, zapewniając Irlandii uzyskanie unikalnej przewagi konkurencyjnej na rynku światowym.

Literatura cytowana

- Godinho M.M., Mendonça S., Pereira T.S., *Mapping Innovation Systems: a Framework Based on Innovation Surveys Data*, Paper presented at the First Globelics Conference „Innovation Systems and Development Strategies for the Third Millennium”, Rio de Janeiro, 2–6 Nov. 2003.
- Kowalski A.M., *Case Study: Ireland*, w: *Innovation, Human Capital and Trade Competitiveness. How are They Connected and Why Do They Matter?*, red. M.A. Weresa, Springer, Washington, D.C. 2014.
- Kowalski A.M., *Polityka regionalna Unii Europejskiej w Irlandii i Wielkiej Brytanii w latach 1989–2006*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Kowalski A.M., *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.
- Weresa M.A., *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.

Foreign Trade and Foreign Direct Investment as External Factors of Innovativeness of The Economy of Ireland

Abstract

The objective of the article is to search for answer to the question of whether and how foreign trade and foreign direct investment (FDI) contributed to an increase of innovativeness of the economy of Ireland in 1995–2010. Research methods were based on the analysis of changes in the commodity structure of exports and evolution of Revealed Comparative Advantage (RCA) indices for particular industries, as well as assessing the impact of FDI on the development of modern sectors. The research led to a positive verification of the hypothesis that foreign trade and FDI are important elements of the national innovation system of Ireland, influencing the level of innovativeness of the economy.

Keywords: clusters, comparative advantage, foreign direct investments (FDI), information and communications technology (ICT), innovativeness, internationalisation, international trade, Ireland, multinational enterprises, research and development (R&D)

Eliza Chilimoniuk-Przeździecka

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na eksport usług biznesowych z Polski

Streszczenie

Opracowanie przedstawia znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dokonywanych w Polsce dla eksportu usług biznesowych, które są ważne dla konkurencyjności, są bowiem źródłem innowacyjności, bazują na wysoko wykwalifikowanej sile roboczej i, jak pokazuje analiza danych statystycznych, są główną przyczyną zmian struktury polskiego eksportu usług w ostatnich latach.

Analiza inwestycji zagranicznych i eksport usług biznesowych pozwala stwierdzić, iż, po pierwsze, na eksport usług biznesowych z Polski duży wpływ mają zagraniczne centra usług, dostarczające usługi głównie na rynek krajów UE. Po drugie, na eksport usług biznesowych równie istotny wpływ jak inwestycje pochodzące z sektora usługowego mają inwestycje z sektora produkcyjnego. Po trzecie, silniejszy wpływ na eksport usług biznesowych mają wcześniej dokonane inwestycje, a efekt opóźnienia jest widoczny zarówno w przypadku inwestycji w branżach produkcyjnych, jak i usługowych.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), eksport usług, usługi biznesowe

Wstęp

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) wpływają na zwiększenie eksportu krajów je przyjmujących poprzez m.in. wprowadzenie do kraju nowych technologii i produktów, które mogą stać się przedmiotem eksportu, ułatwianie dostępu do

nowych i dużych rynków zagranicznych oraz podniesienie wydajności lokalnej siły roboczej i modernizację techniczną¹. Celem niniejszego opracowania jest ocena znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych dokonywanych w Polsce dla eksportu usług biznesowych. Usługi te są szczególnie interesujące z punktu widzenia tworzenia przyszłych przewag konkurencyjnych naszego kraju, ponieważ są źródłem innowacyjności, bazują na wysoko wykwalifikowanej sile roboczej i, jak pokazuje analiza danych statystycznych, są główną przyczyną zmian struktury polskiego eksportu usług w ostatnich latach.

W pierwszej części opracowania przedstawiono pojęcie usług biznesowych i ich klasyfikację statystyczną, a następnie scharakteryzowano rynek usług biznesowych w Polsce i jego rozwój w ostatnich latach. Dalej opisana jest pozycja Polski jako eksportera usług biznesowych oraz pozycja innych krajów regionu Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW) na tym rynku. W części drugiej scharakteryzowano inwestycje poziome i pionowe oraz przedstawiono dane na temat napływu do Polski bezpośrednich inwestycji zagranicznych, dzięki którym rozwinęła się w naszym kraju branża usług biznesowych. W części trzeciej omówiono wyniki estymacji z uwzględnieniem endogeniczności zmiennych w dwóch modelach regresji liniowych o charakterze dynamicznym z uwzględnieniem wpływu zmiennej opóźnionej i estymatorów efektów stałych.

1. Charakterystyka usług biznesowych i ich eksportu

Usługi biznesowe² tworzą obecnie jeden z najbardziej dynamicznych rynków w sektorze usługowym w Unii Europejskiej. Postęp technologiczny, edukacja, usprawnienia w komunikacji i przesyłaniu danych sprawiły, że dziś dużo łatwiej się usługami handluje. W związku z tym ich znaczenie w handlu, także międzynarodowym, rośnie. Większa handlowość usług przyczyniła się również do upowszechnienia międzynarodowego outsourcingu, który jest z kolei efektem fragmentacji produkcji.

¹ A. Cieślik, A. Krześniak, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wymianę handlową Polski*, „*Ekonomista*” 1998, Nr 2–3, s. 173–189; J.R. Markusen, *Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade*, „*Journal of International Economics*” 1984, Vol. 16, Nr 3–4, s. 205–226; T.H. Moran, *How Does FDI Affect Host Country Development? Using Industry Case Studies to Make Reliable Generalizations*, w: T.H. Moran, E.M. Graham, M. Blomström, *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Institute of International Economics and the Center for Global Development, Washington DC 2005, s. 281–313; M. Weresa, M. Jakubiak, K. Rybiński, *Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce*, „*Zeszyty BRE Bank-Case*” 2002, Nr 62.

² Usługi biznesowe obejmują grupę M wg NACE rev. 2: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna wymagająca wiedzy specjalistycznej. Z analizy usług biznesowych w niniejszym opracowaniu wyłączono podgrupę 75 (działalność weterynaryjna).

Prawie wszystkie działające dziś w Polsce centra (wg danych ABSL – ponad 90%) świadczą usługi dla klientów z krajów Europy Zachodniej. Daje to kolejną przesłankę do stwierdzenia, że działalność inwestorów zagranicznych w Polsce ma duży wpływ na polski eksport usług biznesowych.

Zarówno w przypadku usług ogółem, jak i usług biznesowych od 2004 do 2011 r. specjalizacja geograficzna uległa wyraźnej zmianie³. Eksport usług do krajów Unii Europejskiej był w 2004 r. na podobnym poziomie jak poza UE (zob. wykres 1). Jednak kolejne lata przyniosły istotną zmianę kierunków eksportu usług i wzrost ich sprzedaży na rynkach krajów Unii. W 2011 r. polski eksport usług do UE wyniósł 68% eksportu usług ogółem, a do krajów spoza UE – zaledwie 32%. Udział Stanów Zjednoczonych w eksporcie usług w analizowanym okresie nie uległ zmianie.

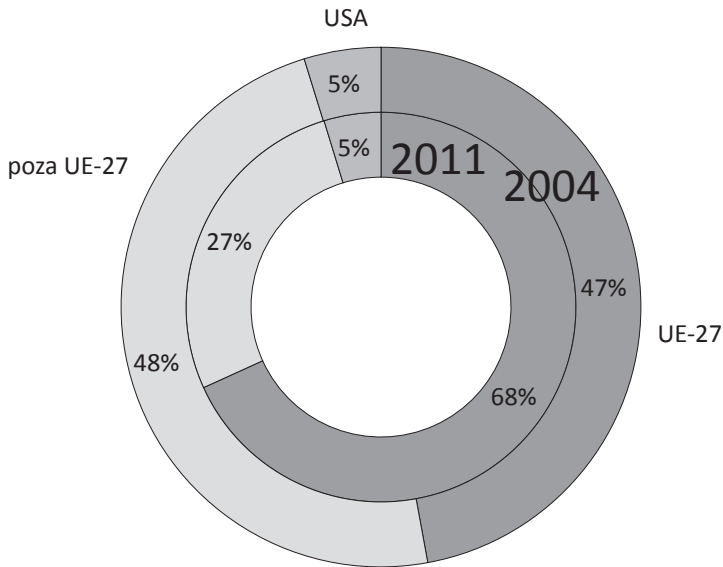
Podobnie jak w przypadku usług ogółem zmiany w kierunkach eksportu odnotowaliśmy także w usługach biznesowych, choć w tym przypadku już na początku analizowanego okresu specjalizacja geograficzna była większa. W 2004 r. 63% usług biznesowych sprzedawano w krajach UE (zob. wykres 2). W kolejnych latach znaczenie przedsiębiorstw z krajów UE jako odbiorców usług biznesowych z Polski wzrastało i w 2011 r. aż 84% usług biznesowych wyeksportowanych z Polski dotarło na rynek UE. Udział Stanów Zjednoczonych w 2011 r. w porównaniu do 2004 r. nie zmienił się i wynosił 6%. Do pozostałych krajów w 2004 r. sprzedano 31% świadczonych usług biznesowych, a w 2011 r. – zaledwie 10%.

Można zatem stwierdzić, że w ciągu ostatnich siedmiu lat nastąpiła silna koncentracja kierunków eksportu polskich usług, a w szczególności usług biznesowych i znacząca ich większość trafia dziś na rynek krajów UE.

Analiza danych o rynku usług biznesowych przedstawionych w tabeli 1 pokazuje, iż Polska ma wyjątkowo korzystne warunki dla rozwoju tej branży, m.in. przez niskie koszty pracy, wysoką wartość dodaną i wydajność. Współczynnik kosztu pracy do wartości produkcji wynoszący w Polsce 17,9 znacząco odbiega od tego parametru w innych krajach. Niższy jest tylko w Bułgarii, Belgii i we Włoszech. Z kolei wydajność w stosunku do kosztu pracy na poziomie 144 jest porównywalna do tej w Niemczech, Chorwacji i na Cyprze. Tu najlepszy wynik osiągnęły: Bułgaria, Łotwa i Rumunia. Nie są to jednak kraje o silnie rozwiniętym rynku usług biznesowych, o czym świadczy liczba działających tam przedsiębiorstw – odpowiednio 35 tys., 12 tys. i 54 tys. – czy wielkość eksportu usług (zob. wykres 3). Dla porównania: według danych Eurostat w Polsce w 2011 r. działało prawie 186 tys. przedsiębiorstw (klasyfikacja NACE: *Professional, scientific and technical activities*).

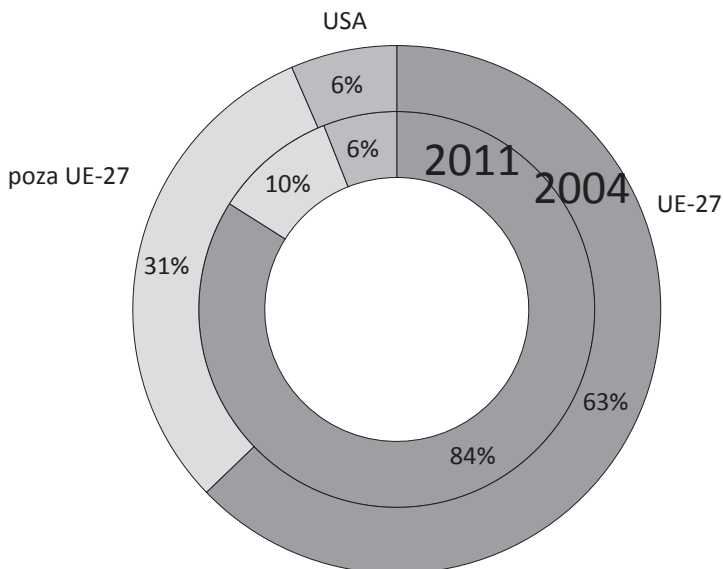
³ Według Eurostat: „Inne usługi biznesowe, profesjonalne i techniczne”.

Wykres 1. Eksport usług z Polski w 2004 i 2011 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/balance_of_payments/data/database, sierpień 2013.

Wykres 2. Eksport usług biznesowych z Polski w 2004 i 2011 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/balance_of_payments/data/database, sierpień 2013.

Tabela 1. Dane o rynku usług biznesowych w wybranych krajach Unii Europejskiej (stan na 2011 r.)

	Austria	Belgia	Dania	Finlandia	Francja	Hiszpania	Holandia
Liczba przedsiębiorstw	59 941	102 852	30 380	33 689	408 529	363 836	201 715
Wartość produkcji (mln EUR)	19 508,6	44 981,0	18 693,6	10 581,4	204 695,3	57 518,6	71 620,6
Wartość dodana (mln EUR)	11 525,0	14 724,5	9 860,9	5 559,6	93 612,6	37 912,3	35 143,5
Płace (EUR/mies.)	5 539,7	5 965,5	7 078,7	3 440,5	50 037,6	19 193,5	19 902,0
Zatrudnienie	152 196	123 167	118 707	89 748	1 104 585	655 383	458 667
Przychód na prac. (tys. EUR)	118,2	209,0	149,0	109,3	161,9	79,9	121,7
Wartość dodana na prac. (tys. EUR)	55,0	65,0	73,5	52,8	72,4	38,7	58,3
Wydajność/koszt pracy (%)	117,4	101,4	114,9	111,3	110,1	107,0	112,0
Koszt pracy/wart. produkcji (%)	36,6	17,6	40,6	40,3	35,5	41,2	33,3
Zatr./liczba przeds.	3,5	2,2	4,4	3,1	3,2	2,7	3,0
	Irlandia	Luksemburg	Niemcy	Portugalia	Szwecja	W. Brytania	Włochy
Liczba przedsiębiorstw	26 131	6 752	347 993	118 561	155 698	327 884	716 600
Wartość produkcji (mln EUR)	9 302,5	4 351,4	176 144,6	12 427,9	35 197,1	227 851,6	117 562,4
Wartość dodana (mln EUR)	6 072,8	2 476,2	111 534,8	5 633,5	15 948,5	120 568,8	56 441,0
Płace (EUR/mies.)	3 357,2	1 442,2	55 256,5	2 414,9	8 540,3	62 737,4	13 830,0
Zatrudnienie	79 615	23 192	1 605 507	136 614	222 577	1 682 446	459 103
Przychód na prac. (tys. EUR)	113,8	178,8	102,1	55,3	133,3	114,8	93,5
Wartość dodana na prac. (tys. EUR)	59,1	95,3	55,6	24,9	59,2	62,2	45,7
Wydajność/koszt pracy (%)	121,8	134,1	135,4	110,5	104,3	143,2	109,8
Koszt pracy/wart. produkcji (%)	41,6	37,9	37,4	24,8	35,9	32,1	16,3
Zatr./liczba przeds.	3,9	3,8	5,8	1,9	1,7	5,9	1,7
	Bułgaria	Chorwacja	Cypr	Czechy	Estonia	Litwa	Łotwa
Liczba przedsiębiorstw	35 246	20 050	4 639	163 782	8 502	14 091	12 333
Wartość produkcji (mln EUR)	2 546,5	3 696,2	1 295,8	16 017,7	939,7	1 278,8	1 118,9
Wartość dodana (mln EUR)	943,0	1 833,8	897,6	5 538,0	388,8	526,9	403,1
Płace (EUR/mies.)	397,1	971,5	496,5	2 204,8	198,3	253,9	163,2
Zatrudnienie	64 351	72 813	18 177	139 694	19 448	38 188	27 742
Przychód na prac. (tys. EUR)	28,1	43,6	63,1	73,2	42,2	29,7	36,8
Wartość dodana na prac. (tys. EUR)	10,5	22,2	43,9	23,2	17,2	11,8	12,7
Wydajność/koszt pracy (%)	150,8	142,4	142,0	110,4	125,8	136,4	172,5
Koszt pracy/wart. produkcji (%)	17,6	30,7	43,4	18,4	28,3	25,9	18,2
Zatr./liczba przeds.	2,6	4,1	4,4	1,5	2,7	3,2	2,6
	Polska	Rumunia	Słowenia	Słowacja	Węgry	EU-27	
Liczba przedsiębiorstw	185 968	54 355	22 621	50 940	113 115	3 692 179	
Wartość produkcji (mln EUR)	21 124,5	6 681,5	3 354,1	4 566,1	6 120,7	1 088 835,79	
Wartość dodana (mln EUR)	9 603,8	2 412,6	1 325,3	2 042,6	3 071,2	560 532,12	
Płace (EUR/mies.)	3 235,7	991,2	761,3	807,5	1 390,1	272 180,74	
Zatrudnienie	273 000	177 581	35 188	61 418	122 532	80 043	
Przychód na prac. (tys. EUR)	51,8	35,8	81,4	47,1	47,2	104,89	
Wartość dodana na prac. (tys. EUR)	20,0	12,7	27,2	19,6	14,9	50,67	
Wydajność/koszt pracy (%)	144,0	178,6	108,9	115,3	103,7	118,22	
Koszt pracy/wart. produkcji (%)	17,9	18,9	26,3	22,9	28,8	31,51	
Zatr./liczba przeds.	2,6	3,5	2,2	2,0	1,8	3	

Źródło: Dane Eurostat – Structural Business Statistics: Annual detailed enterprise statistics for services (NACE Rev. 2 H-N and S95).

2. Inwestycje zagraniczne a rozwój rynku usług biznesowych

Bez względu na czynniki determinujące napływ BIZ do danego kraju – przedstawiane w teorii klasycznej przewagi komparatywne, wyposażenie w czynniki produkcji⁴ lub w tradycyjnych i nowych teoriach lokalizacji istotność integracji handlowej lub efekt aglomeracji⁵ – najistotniejsze w przepływach inwestycji zagranicznych są decyzje samych inwestorów. Ich motywów wyróżniają główne rodzaje bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Pierwszy rodzaj inwestycji to inwestycje poziome – podejmowane w celu rozszerzenia rynku zbytu (*market-seeking*). Charakteryzowały one BIZ napływające do Polski w latach 50., które przyciągał przede wszystkim duży rynek zbytu, rozwijająca się gospodarka, a w szczególności rosnący popyt wewnętrzny. Inwestycje te lokowane były m.in. w gałęziach produkcyjnych. Inwestorzy osiągnęli dzięki temu dostęp do rynku, ponieważ istniejące bariery handlowe czy wysokie koszty transportu dóbr skutecznie ograniczały ekspansję zagraniczną. Można zatem stwierdzić, co wielokrotnie udowodniono w badaniach empirycznych, że pionowe BIZ w sektorze produkcyjnym zastępują import, a zatem przyczyniają się do zmniejszenia wymiany handlowej między krajami⁶.

Drugim rodzajem inwestycji są inwestycje pionowe, w których przypadku główny czynnik lokalizacji dotyczy efektywności, czyli kosztów (*efficiency-seeking*). Spadek kosztów transportu, unowocześnienie i spadek kosztów komunikacji, a przede wszystkim upowszechnienie fragmentacji produkcji spowodowały, iż poszczególne procesy wytwarzane są w różnych miejscach na świecie. Formą tych procesów są m.in. usługi biznesowe. Dzięki pionowym BIZ wzrasta zatem przepływ usług biznesowych między krajami⁷. Na podstawie teoretycznych i empirycznych modeli zależności pomiędzy inwestycjami bezpośrednimi a eksportem można więc założyć, że wzrost eksportu usług biznesowych z Polski jest efektem rosnących bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W następnej części opracowania sprawdzę, jak zmienia się wartość eksportu wraz ze zmianami wartości napływów BIZ.

Jak już wspomniano w poprzedniej części, w Polsce w ostatnich latach bardzo dynamicznie rozwija się działalność zagranicznych centrów usług. Można więc

⁴ J.R. Markusen, op.cit., E. Helpman, *A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations*, „Journal of Political Economy” 1984, Nr 92, s. 451–471.

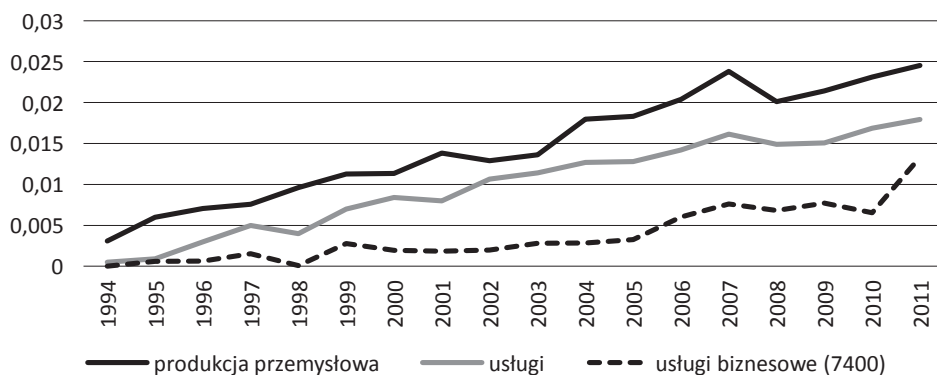
⁵ J.R. Markusen, A.J. Venables, *Multinational Firms and the New Trade Theory*, NBER Working Paper 1995, Nr 5036, R. Baldwin, G. Ottaviano, *Multiproduct Multinationals and Reciprocal FDI Dumping*, London, Centre for Economic Policy Research 1998.

⁶ J.N. Bhagwati, *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes. Special Conference Series on Foreign Trade Regimes and Economic Development*, Vol. 11, Cambridge, MA, Ballinger 1978.

⁷ M.J. Melitz, komentarz w: T.H. Moran, E.M. Graham, M. Blomström, *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Institute of International Economics and the Center for Global Development, Washington DC, 2005, s. 273–277.

stwierdzić, iż wzrasta znaczenie Polski jako odbiorcy bezpośrednich inwestycji zagranicznych, szczególnie w sektorze usług. Na wykresie 3 przedstawiono rosnący udział Polski w skumulowanej wartości BIZ w krajach OECD.

Wykres 3. Skumulowana wartość BIZ w Polsce jako % skumulowanych BIZ w krajach OECD w latach 1994–2011



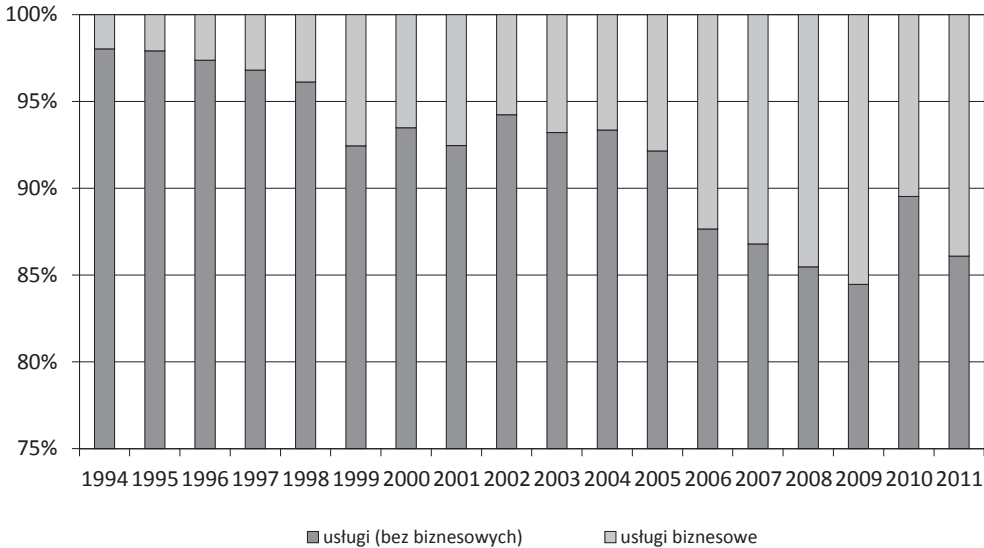
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.Stat, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_FLOW_INDUSTRY#, sierpień 2013.

W 1994 r. Polska była odbiorcą 0,3% wartości BIZ ulokowanych w krajach OECD w przedsiębiorstwach przemysłowych, 0,005% wartości BIZ w usługach i 0,00002% BIZ w usługach biznesowych. W 2011 r. było to już 2% BIZ w produkcji przemysłowej, 1,7% w usługach i 1,3% w usługach biznesowych. W wartościach bezwzględnych były to znaczące zmiany. W samych tylko usługach biznesowych skumulowana wartość napływu BIZ w 1994 r. wynosiła 60 mln USD, a w 2011 r. – aż 15,7 mld USD.

Poza wzrostem wartości BIZ w usługach biznesowych w analizowanym okresie obserwuje się ponadto wzrost udziału tych usług w BIZ w sektorze usług ogółem. W 1994 r. wartość inwestycji w usługach biznesowych stanowiła 2% i do 1998 r. wzrosła jedynie do 4%. Znaczący wzrost odnotowano w 2006 r., kiedy to wartość BIZ w usługach biznesowych w skumulowanej wartości BIZ w usługach w Polsce wzrosła do 12,3%, a rok później – już do 13,2%.

Rekordowy udział usług biznesowych w usługach w napływie BIZ do Polski odnotowano w 2009 r. – 15,5%. Potem udział ten spadł do 10,4% w 2010 r., a następnie wzrósł w 2011 r. do 13,9%. Jak szacuje ABSL, na koniec 2013 r. miał wynieść ponad 16%.

Wykres 4. Udział skumulowanej wartości BIZ w usługach biznesowych w wartości BIZ w usługach ogółem w Polsce latach 1994–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD.Stat, http://stats.oecd.org/OECDStat_Metadata/ShowMetadata.aspx?Dataset=FDI_POSITION_INDUSTRY&ShowOnWeb=true&Lang=en, sierpień 2013.

3. Usługi biznesowe – inwestycje a eksport

Przedmiotem dalszej analizy będzie zależność pomiędzy wzrostem BIZ a wzrostem eksportu. W tym miejscu niezbędnych jest kilka uwag metodologicznych. Po pierwsze, eksport usług biznesowych, który jest głównym tematem niniejszego opracowania, będzie wzrastać nie tylko za sprawą inwestorów z branży usług biznesowych. W literaturze polskiej brak jest publikacji, w których przed dokonaniem analizy wpływu BIZ na eksport wyraźnie odróżnia się branże pochodzenia inwestorów od branż eksportowych. Analizy przeprowadzane są na dość wysokim poziomie agregacji danych i dowodzą o substytucyjności bądź komplementarności handlu w wyniku napływu BIZ do Polski, bez charakterystyki sektorów, do których napływa kapitał, i struktury rzeczowej eksportu, na który BIZ mają potencjalny wpływ⁸. Z kolei literatura anglojęzyczna przedstawia wiele badań dotyczących wpływu BIZ na handel⁹, lecz nie wspomina się o efekcie czasu, który należy uwzględnić przy

⁸ A. Cieślík, A. Krześniak, op.cit.; M. Weresa i in., op.cit.; W. Zysk, *Związki bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze zmianami struktury eksportu i importu w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2004, Nr 662, s. 51–68.

⁹ J. Lee, *Cross-Country Evidence on the Effectiveness of Foreign Investment Policies*, „International Trade Journal” 2005, Vol. 19, Nr 4, s. 363–378; A. Shahabadi, S. Sheykhaaghaee, *Investigation of the Effects of*

badaniu oddziaływania BIZ w gospodarce, a ponadto większość publikacji odnosi się do sektora produkcyjnego. Tymczasem do wnikliwej analizy nie wystarczą tylko dane o BIZ w usługach biznesowych, ale przydatna będzie także analiza BIZ w usługach ogółem czy w produkcji przemysłowej.

Po drugie, należy podkreślić, że przyporządkowanie inwestorów do sektorów eksportowych może skutecznie zaburzyć wyniki badania, ponieważ firmy dokonują inwestycji w sektorach innych niż działają. Przykładem może być Credit Suisse (branża usług finansowych), prowadzący w Polsce oddział zajmujący się doradztwem prawnym (usługi biznesowe). Taką inwestycję w danych statystycznych odnotujemy w branży „usługi finansowe”, ponieważ przyporządkowanie to ustala się według branży pochodzenia inwestora, a nie branży przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania. Także firmy z sektora produkcyjnego w Polsce prowadzą swoje centra usług. Są to m.in. ABB, Avon, Lufthansa, Motorola, Nokia Solutions and Networks, Samsung Electronics, Shell, Volvo, Whirlpool. Wszystkie przedstawione inwestycje zostały zanotowane w części statystyk napływu BIZ w branżach pochodzenia kapitału (przetwórstwo przemysłowe), a odnoszą się do innych branż (m.in. usługi biznesowe).

Trzecia uwaga dotyczy wykorzystanych w badaniu danych o bezpośrednich inwestycjach zagranicznych. Otóż w analizie posługuję się danymi o wartości skumulowanej BIZ. Analizuję zmiany wartości skumulowanej BIZ z powodu pojawiających się w niektórych latach wartości ujemnych napływów BIZ¹⁰.

Do oszacowania zależności występujących pomiędzy BIZ a eksportem usług biznesowych posłużono się modelem regresji liniowej uwzględniając endogeniczność jednej ze zmiennych. W szacowanych modelach o charakterze dynamicznym (uwzględnia się wpływ zmiennej z okresu $t-2$) zastosowano estymatory efektów stałych (*fixed effects*). Wyboru tego dokonano na podstawie wyniku testu poprawności estymatora testem Hausmana-Taylora. W modelach nie występują zmienne stałe w czasie. Uniknięto częstego w przypadkach podobnych modeli założenia o ściślejszej egzogeniczności zmiennych objaśniających, a właściwie o braku ich korelacji z wartościami składnika losowego. W poniższych modelach wprowadza się zmienne instrumentalne (*lgraduat*, *lproductiv*, *lva*, *lrdpers*, *llaborcost*)¹¹, które są silnie skorelowane z endogeniczną zmienną objaśniającą (*lfdi*), a jednocześnie nie są skorelowane ze składnikiem losowym modelu.

Foreign Direct Investment on Iran's Export, „World Applied Science Journal” 2010, Vol. 9, Nr 7, s. 757–763; K.H. Zhang, *How Does FDI Affect a Host Country's Export Performance? The Case of China*, „Economic Systems” 1999, Vol. 21, Nr 4, s. 291–303.

¹⁰ W niektórych krajach (np. w produkcji przemysłowej – Czechy w 2009–2010 r., Słowacja w 2009 r., Słowenia w 2010–2011 r.; w usługach – Czechy w 2003 r., Estonia w 2011 r., Słowacja i Słowenia w 2009 r.) transfery zysków przekazywane do kraju pochodzenia kapitału przewyższały napływ BIZ, dlatego w danych statystycznych napływy są ujemne. Dane te uniemożliwiają zbadanie efektu napływających BIZ w danym roku.

¹¹ Dotyczy modelu I i modelu II. W modelu I zmienne z indeksem *_m* odnoszą się do produkcji przemysłowej (*manufacturing*). W modelu II zmienne z indeksem *_s* odnoszą się do usług (*services*). W obu modelach indeks *_bs* oznacza usługi biznesowe (*business services*).

Model regresji wykorzystuje dane w okresie 1998–2010 z 23 krajów¹². Tabela 2 przedstawia wyniki modelu I, który szacuje zmiany wartości eksportu usług biznesowych (*exp_bs*) w wyniku zmian wartości skumulowanej bezpośrednich inwestycji zagranicznych w produkcji przemysłowej w okresie *t* (*fdi_m*) i po dwóch latach od dokonania inwestycji (*fdi_m_2*).

$$\ln \exp_bs = \beta_0 + \beta_1 \ln fdi_m_2 + \beta_3 \ln fdi_m + \varepsilon \quad (I)$$

W modelu uwzględniono ponadto, że zmiany wartości inwestycji bezpośrednich w przemyśle (*lfdi_m*) zależą od zmiany liczby absolwentów (*lgraduat*), zmian wydajności pracy w przemyśle (*lproductiv_m*), wartości dodanej (*lva_m*), liczby pracowników badawczych (*lr dpers_m*) i wynagrodzenia za jednostkę pracy¹³ (*llaborcost_m*).

Tabela 2. Wyniki oszacowania modelu I

	(1) <i>l exp_bs</i>	(2) <i>l fdi_m</i>
<i>lfdi_m_2</i>	0.230*** (0.0192)	0.723*** (0.0620)
<i>lgraduat</i>		-0.196** (0.0890)
<i>lproductiv_m</i>		0.302** (0.123)
<i>lva_m</i>		-0.0312 (0.0844)
<i>lr dpers_m</i>		-0.0429 (0.0490)
<i>llaborcost_m</i>		-0.0692** (0.0263)
<i>lfdi_m</i>	-0.255 (0.263)	
β_0	9.338*** (0.382)	2.331** (1.139)
liczba obserwacji	135	135
R ²		0.537

W nawiasach podano średnie błędy szacunku (*robust standard errors*).

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Źródło: opracowanie własne.

¹² Austria, Belgia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Islandia, Irlandia, Kanada, Korea, Niemcy, Norwegia, Polska, Portugalia, Słowacja, Stany Zjednoczone, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy.

¹³ Wynagrodzenie za pracę – w dolarach za godzinę pracy; określone jako wynagrodzenie pracowników przeliczone z waluty krajowej na USD z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej (dot. konsumpcji prywatnej); wynagrodzenie podzielono przez liczbę godzin przepracowanych.

W tabeli 3 przedstawiono wyniki modelu II, który bada wpływ zmian wielkości skumulowanej bezpośrednich inwestycji zagranicznych w usługach w okresie t ($lfdi_s$) i po dwóch latach od dokonania inwestycji ($lfdi_s_2$) na zmiany wartości eksportu usług biznesowych ($lexp_bs$):

$$\ln exp_bs = \beta_0 + \beta_1 \ln fdi_s_2 + \beta_3 \ln fdi_s + \varepsilon \quad (II)$$

Ponownie zakłada się endogeniczność zmiennej $lfdi_s$ i model obejmuje ponadto liczbę absolwentów ($graduat$), wydajność pracy w sektorze usług ($productiv_s$), wartość dodaną (va_s), liczbę pracowników badawczych zatrudnionych w usługach ($rdpers_s$) i wynagrodzenie za jednostkę pracy w usługach ($laborcost_s$) jako zmienne wpływające na inwestycje bezpośrednie w usługach. Dane dotyczące wymienionych elementów modelu wykorzystano w postaci logarytmicznej.

Tabela 3. Wyniki oszacowania modelu II

	(1) <i>lexp_bs</i>	(2) <i>lfdi_s</i>
<i>lfdi_s_2</i>	0.276*** (0.0329)	0.608*** (0.0611)
<i>Lgraduat</i>		-0.0267 (0.175)
<i>lproductiv_s</i>		0.114*** (0.021)
<i>lva_s</i>		0.0976 (0.217)
<i>lrpers_s</i>		0.0406** (0.02)
<i>llaborcost_s</i>		-0.287*** (0.01)
<i>lfdi_s</i>	-0.516 (0.492)	
β_0	10.73*** (1.003)	2.847 (1.907)
liczba obserwacji	110	110
R ²		0.506

W nawiasach podano średnie błędy szacunku (*robust standard errors*).

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione wyniki regresji liniowych potwierdzają wcześniejsze spostrzeżenia o konieczności uwzględnienia efektu opóźnienia w badaniu wpływu inwestycji na eksport. Parametr zmiennej inwestycji dokonanych w okresie $t-2$ ($lfdi_m_2$ oraz $lfdi_s_2$) jest w obu przypadkach większy od parametru zmiennej inwestycji

dokonywanych w okresie t ($lfdi_m$ i $lfdi_s$). Niestety wysoki błąd szacunku zmiennych $lfdi_m$ oraz $lfdi_s$ świadczy o niewłaściwym ich dopasowaniu w obu modelach. Natomiast jeśli chodzi o zależność pomiędzy inwestycjami a eksportem usług biznesowych z uwzględnieniem efektu opóźnienia, to szacunki modelu wskazują na podobny wpływ inwestycji w sektorze przemysłu i w sektorze usług. Wzrost skumulowanej wartości BIZ o 1% w przemyśle powoduje po 2 latach wzrost eksportu usług biznesowych o 0,23%. Taki sam wzrost inwestycji w usługach oznacza 0,26% wzrostu eksportu usług biznesowych.

Interesujące wnioski można wyciągnąć jednak z regresji zmiennych instrumentalnych, która pokazuje zależności pomiędzy inwestycjami w przemyśle (fdi_m) a zmiennymi, które potencjalnie mogą wpływać na te inwestycje. Oszacowano, iż najsilniej wpływa wydajność pracy (1% zmiana wydajności przyniesie 0,3% wzrost inwestycji). Wpływ na BIZ ma też zmiana kosztu pracy (1% wzrost kosztu pracy obniża inwestycje o prawie 0,07%). Ujemny wpływ na BIZ model wskazał także w przypadku liczby absolwentów i liczby pracowników R&D. O ile w przypadku liczby pracowników R&D ujemny współczynnik można wytłumaczyć niedopasowaniem modelu (o czym świadczy wysoki błąd szacunku), o tyle ujemna zależność pomiędzy inwestycjami a liczbą absolwentów rodzi pewne wątpliwości. Możliwe, że przyjęte dane dla wszystkich kierunków studiów są zbyt ogólne, aby wnioskować o wpływie na zmiany wartości inwestycji zagranicznych dokonywanych w sektorze przemysłu.

Z kolei w przypadku sektora usług estymowane parametry wskazują, iż 1% wzrost inwestycji w sektorze usług powoduje po dwóch latach wzrost eksportu usług biznesowych o 0,27%. Na inwestycje w usługach wpływ ma natomiast wydajność pracy (1% wzrost wydajności oznacza 0,11% wzrost inwestycji) i koszt jednostki pracy (1% wzrost kosztów pracy to spadek inwestycji o 0,28%). Jak wynika z przeprowadzonych oszacowań, nieznaczny wpływ na inwestycje ma liczba zatrudnionych pracowników R&D (1% wzrost liczby pracowników R&D oznacza 0,04% wzrost inwestycji).

Zakończenie

Podsumowując wyniki przeprowadzonej analizy związków pomiędzy inwestycjami zagranicznymi a eksportem, należy uznać, iż, po pierwsze, na eksport usług biznesowych z Polski duży wpływ mają zagraniczne centra usług, dostarczające usługi głównie na rynek krajów UE. Po drugie, na eksport usług biznesowych równie istotny wpływ jak inwestycje pochodzące z samego sektora usługowego mają inwestycje

z sektora produkcyjnego. Zatem, zgodnie z przewidywaniami, BIZ wpływają na eksport nie tylko w sektorach, z których pochodzą inwestorzy, lecz także w innych. Po trzecie, silniejszy wpływ na eksport usług biznesowych mają wcześniej dokonane inwestycje, a efekt opóźnienia jest widoczny zarówno w przypadku inwestycji w branżach produkcyjnych, jak i usługowych.

Literatura cytowana

- Alajaasko P., *The Demand for Services: External but Local Provision*, „Statistics in Focus” 2006, No. 26, European Communities.
- Baldwin R., Ottaviano G., *Multiproduct Multinationals and Reciprocal FDI Dumping*, London, Centre for Economic Policy Research 1998.
- Bhagwati J.N., *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes. Special Conference Series on Foreign Trade Regimes and Economic Development*, Vol. 11, Cambridge, MA, Ballinger 1978.
- Cieślak A., Krześniak A., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wymianę handlową Polski*, „Ekonomista” 1998, Nr 2–3, s. 173–189.
- FDI Report 2013*, fDi Markets database, Financial Times: <http://www.fdiintelligence.com/index.php/Custom/Special-Reports/fDi-Report-2013/The-fDi-Report-2013>, sierpień 2013.
- Helpman E., *A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations*, „Journal of Political Economy” 1984, Nr 92, s. 451–471.
- Lee J., *Cross-Country Evidence on the Effectiveness of Foreign Investment Policies*, „International Trade Journal” 2005, Vol. 19, Nr 4, s. 363–378.
- Lipsey R., *Measuring the Impacts of FDI in Central and Eastern Europe*, NBER Working Paper, 2006, Nr 12808.
- Markusen J.R., *Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade*, „Journal of International Economics” 1984, Vol. 16, Nr 3–4, s. 205–226.
- Markusen J.R., Venables A.J., *Multinational Firms and the New Trade Theory*, NBER Working Paper, 1995, Nr 5036.
- Melitz M.J., komentarz w: Moran T.H., Graham E.M., Blomström M., *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Institute of International Economics and the Center for Global Development, Washington DC 2005.
- Moran T.H., *How Does FDI Affect Host Country Development? Using Industry Case Studies to Make Reliable Generalizations*, w: Moran T.H., Graham E.M., Blomström M., *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Institute of International Economics and the Center for Global Development, Washington DC 2005.
- Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, ABSL, Warszawa 2013.

- Shahabadi A., Sheykhae S., *Investigation of the Effects of Foreign Direct Investment on Iran's Export*, „World Applied Science Journal” 2010, Vol. 9, Nr 7, s. 757–763.
- Weresa M., Jakubiak M., Rybiński K., *Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce*, „Zeszyty BRE Bank-Case” 2002, Nr 62.
- Zhang K.H., *How Does FDI Affect a Host Country's Export Performance? The Case of China*, „Economic Systems” 1999, Vol. 21, Nr 4, s. 291–303.
- Zysk W., *Związki bezpośrednich inwestycji zagranicznych ze zmianami struktury eksportu i importu w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2004, Nr 662, s. 51–68.

The Effects of Foreign Direct Investment on Export of Business Services in Poland

Abstract

The article presents the significance of foreign direct investment in Poland for the export of business services that are important for competitiveness – are in fact a source of innovation, based on a highly skilled labor force and, as shown by the analysis of statistical data, and have been the main determinant of the structure of Polish exports of services in recent years.

Analysis of foreign investment and exports of business services allows us to state that, the export of services from Poland is strongly affected by foreign service centers, providing services mainly to the buyers from EU countries. Secondly, the investments in the manufacturing shape the export of business services such as the investments in the service sector. Thirdly, the delay effect is visible both in the case of investment in manufacturing as well as services and the stronger effect comes from previous funds than current.

Keywords: business services, exports of services, foreign direct investments (FDI), services sector

Aleksandra Nacewska-Twardowska

Uniwersytet Łódzki

Rozwój stosunków bilateralnych w handlu międzynarodowym – skutki dla Polski

Streszczenie

Celem opracowania jest krótka prezentacja zmian, jakie zaszły w polityce handlowej na przestrzeni ostatnich lat, a więc gwałtownego rozwoju stosunków bilateralnych ze szczególnym uwzględnieniem ich skutków dla Polski. W pracy zostały wykorzystane metody opisowe i statystyczne. W przypadku Polski zauważalne są wyższe niż średnia dla Unii roczne przyrosty w wymianie handlowej z krajami spoza UE. Wskazuje to, że sposób, w jaki kreowana jest polityka handlowa UE, sprzyja polskiej wymianie pozaunijnej, a polscy przedsiębiorcy umiejętnie wpasowali się w złożony system umów handlowych łączących Unię z jej partnerami handlowymi.

Słowa kluczowe: bilateralizm, handel międzynarodowy, multilateralizm, regionalne porozumienia handlowe (RTA), Światowa Organizacja Handlu (WTO), Unia Europejska

Wstęp

Rozwój handlu międzynarodowego w ostatnich dekadach uległ znacznemu przyspieszeniu. Zjawisko to traktowane jest często jako część globalizacji – z jednej strony wskazuje się na to, że handel jest jedną z przyczyn globalizacji, z drugiej zaś globalizacja w związku z procesami fragmentaryzacji i delokalizacji produkcji oddziałuje na zwiększenie obrotów handlowych. Zachodzące więc sprzężenie zwrotne między handlem i globalizacją wpłynęło na to, w jaki sposób kreowana jest polityka

handlowa przez poszczególne państwa i ugrupowania. Celem opracowania jest krótka prezentacja zmian, jakie zaszły w polityce handlowej na przestrzeni ostatnich lat, a więc gwałtownego rozwoju stosunków bilateralnych, ze szczególnym uwzględnieniem ich skutków dla Polski, która stając się członkiem Unii Europejskiej włączyła się w zawiły system umów handlowych łączących UE z jej partnerami handlowymi. Porozumienia handlowe podpisywane przez Unię Europejską, poza tymi zawieranymi w ramach GATT/WTO, mają charakter bilateralny. Mogą zarówno przyjmować formę umowy region (UE)–kraj, ale także region (UE)–region.

Opracowanie zostało podzielone na trzy części. Pierwsza prezentuje zmiany w międzynarodowych stosunkach handlowych prowadzące do zwiększenia dynamiki powstawania regionalnych umów handlowych. Część druga to zwięzły opis zmian w polityce handlowej Unii Europejskiej. W ostatniej części znajduje się syntetyczna analiza zmian w wielkości handlu Polski i UE z krajami spoza Unii. W pracy wykorzystane zostały metody opisowe i statystyczne.

1. Zarys zmian w stosunkach handlowych – od GATT do WTO

Wielki kryzys na przełomie lat 20. i 30. XX w., a także II wojna światowa wpłynęły na zamknięcie się poszczególnych gospodarek. Bariery handlowe nie sprzyjały rozwojowi handlu międzynarodowego¹. Pierwsze zmiany, mające na celu liberalizację wymiany międzynarodowej, nastąpiły po zakończeniu II wojny światowej, kiedy na forum międzynarodowym rozpoczęto przygotowania do utworzenia Międzynarodowej Organizacji Handlowej (ITO). Początkowo w negocjacjach uczestniczyło ponad 50 państw, a zakres rozmów był bardzo szeroki – obejmował nie tylko handel towarami, lecz także usługi, inwestycje czy zatrudnienie. W trakcie rokowań 15 krajów rozpoczęło pertraktacje dotyczące redukcji taryf celnych². W efekcie tych rozmów w 1947 r. w Genewie podpisano Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu (GATT).

Początkowo GATT miał być jedynie rozwiązaniem tymczasowym, mającym działać do momentu powstania ITO, jednakże w związku z nieratyfikowaniem Karty Hawańskiej przez Stany Zjednoczone pełnił rolę międzynarodowej quasi-instytucji gospodarczej przez prawie pół wieku³.

¹ B. Eichengreen, D.A. Irwin, *The Role of History in Bilateral Trade Flows*, w: *The Regionalization of the World Economy*, red. J.A. Frankel, University of Chicago Press, 1998, s. 39.

² http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm, 9.09.2013.

³ P. Hanclich, *System preferencji celnych Unii Europejskiej*, Ars boni et aequi, Poznań 2008, s. 41–49.

Przez 47 lat Układ był podstawą rozwoju stosunków multilateralnych w handlu międzynarodowym. Od rundy Genewskiej z 1947 r. sygnatariusze spotykali się siedmiokrotnie, za każdym razem zwiększając poziom liberalizacji. Jednym z efektów ostatniej rundy było utworzenie w 1995 r. Światowej Organizacji Handlu (WTO). Wśród najważniejszych ustaleń rundy Urugwajskiej znalazły się postanowienia obejmujące wzajemne zależności między GATT a WTO. Ustalono między innymi swoistą ciągłość w funkcjonowaniu Układu i Światowej Organizacji Handlu, choć sam tekst oryginalnego Układu z 1947 r. został lekko zmodyfikowany⁴. Ważną zmianą było wdrożenie zasady obligatoryjności. Oznaczała ona, że wszystkie porozumienia ustalone w czasie Rundy muszą zostać przyjęte przez członków WTO. Uprzednio podpisywane porozumienia obowiązywały bowiem jedynie sygnatariuszy, co sprawiło, iż część ustaleń nie była stosowana wobec wszystkich członków GATT⁵. Przykładem działań *à la carte* była Runda Tokijska, kiedy negocjacje prowadziło 128 członków, ale poszczególne porozumienia zostały podpisane jedynie przez część państw – np. Umowę w sprawie zamówień publicznych parafoowało jedynie 13 krajów⁶. Wprowadzona zmiana miała zatem na celu wzmocnić wielostronność zobowiązań podejmowanych w ramach Światowej Organizacji Handlu.

Po sześciu latach od powstania WTO zdecydowano o rozpoczęciu nowej rundy rozmów liberalizacyjnych. W Doha przyjęto agendę obejmującą wiele dziedzin, co sprawiło, że rozmowy zaczęły się przedłużać. Negocjowane porozumienie obejmowało wiele spornych kwestii, a wśród członków WTO utworzyło się kilka frakcji. Poszczególne stronnictwa obstawały przy rozwiązaniach dla nich korzystnych, blokując tym samym postęp w negocjacjach. Kraje słabo rozwinięte żądały znaczącego zmniejszenia obciążeń celnych stosowanych przez kraje wysoko rozwinięte, jednak nie zgadzały się na obniżki ceł, które same nakładały na towary przemysłowe.

W efekcie zasada obligatoryjności jest aktualnie jednym z najbardziej kontrowersyjnych elementów systemu Światowej Organizacji Handlu. Choć miała duże znaczenie dla osiągnięcia porozumienia w ramach Rundy Urugwajskiej i samego powstania WTO, obecnie traktowana jest jako jeden z głównych powodów przedłużających się negocjacji, które mogą potrwać jeszcze wiele lat⁷. Niemożność przyjęcia wspólnych rozwiązań w znacznym stopniu zniechęciła członków WTO do rozwiązań multilateralnych. W efekcie coraz więcej krajów podejmuje działania liberalizujące na

⁴ Ibidem, s. 74–75.

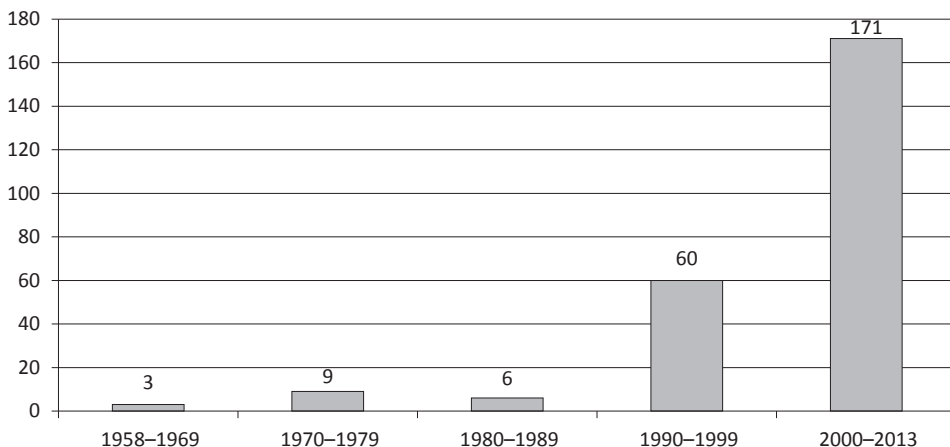
⁵ B. Hoekman, *The WTO: Functions and Basic Principles*, w: *Development, Trade, and the WTO: A Handbook*, red. B. Hoekman, A. Mattoo, P. English, Bank Światowy, Waszyngton 2002, s. 45–46.

⁶ C. VanGrasstek, *The History and Future of the World Trade Organization*, Światowa Organizacja Handlu 2013, s. 48–49.

⁷ D.A. Gantz, *Liberalizing International Trade after Doha. Multilateral, Plurilateral, Regional, and Unilateral Initiatives*, Cambridge University Press, Nowy Jork 2013, s. 46.

zasadach bilateralnych. Do połowy 2013 r. Światowa Organizacja Handlu notyfikowała 249 „fizycznie istniejących”⁸ regionalnych umów handlowych⁹ (*regional trade agreements, RTA*) – zob. wykres 1.

Wykres 1. Liczba notyfikowanych w GATT/WTO regionalnych umów handlowych w latach 1958–2013 według daty wejścia w życie



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO, <http://rtais.wto.org/UI/PublicSearchByCrResult.aspx>, 11.09.2013.

Dynamika w zakresie podpisywania umów bilateralnych różniła się bardzo w poszczególnych okresach. Lata 60., 70. i 80. XX w. charakteryzowały się niewielką liczbą notyfikowanych RTA. Dopiero w latach 90. znacząco zwiększyła się tendencja w zakresie powstawania regionalnych umów handlowych. Należy jednak zauważyć, że 20% z RTA uwzględnionych na wykresie 1 to porozumienia obowiązujące

⁸ Część statystyk WTO dotyczących regionalnych umów handlowych opiera się na zgłoszeniach, które wpłynęły do Światowej Organizacji Handlu, a nie na liczbie fizycznie istniejących umów. W związku z tym statystyki WTO uwzględniają np. jedną umowę obejmującą handel towarami i usługami jako dwie odrębne umowy (jedna dotycząca towarów, a druga usług). Podobna sytuacja zachodzi w przypadku przyjęcia nowych członków do istniejącej umowy – w przypadku Unii Europejskiej liczony jest więc najpierw Traktat Rzymski, a następnie wszystkie kolejne traktaty związane z rozszerzeniami. W opracowaniu zostały wykorzystane dane obejmujące fizycznie istniejące porozumienia; <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>, 11.09.2013.

⁹ Wg WTO regionalne umowy są definiowane jako wzajemne umowy handlowe między dwoma lub większą liczbą partnerów. Są to w szczególności umowy o wolnym handlu i unie celne. Ponadto WTO wyróżnia preferencyjne umowy handlowe (*preferential trade arrangements, PTA*) będące jednostronnymi preferencjami handlowymi, obejmujące ogólne systemy preferencji (kraje rozwinięte przyznają preferencyjne stawki celne na import z krajów rozwijających się) oraz inne jednostronne systemy preferencji, które uzyskały zgodę Rady Generalnej; http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_pta_e.htm, 11.09.2013.

w latach 90., ale notyfikowane w WTO dopiero w 2008 i 2012 r. wraz z przystąpieniem do tej organizacji Ukrainy i Rosji. Gwałtowny wzrost liczby regionalnych umów handlowych (prawie 70% z obecnie funkcjonujących RTA) nastąpił po 2000 r., a zatem w momencie, kiedy pojawiły się trudności w liberalizacji handlu na forum międzynarodowym.

2. Zmiany w polityce handlowej Unii Europejskiej

Polityka handlowa Unii Europejskiej, wspólna dla wszystkich krajów członkowskich, jest już od ponad 50 lat prowadzona przez Brukselę. Choć sama UE jest odstępstwem od zasad multilateralnych¹⁰, to liberalizacja wielostronna była dla Unii rozwiązaniem priorytetowym. Porozumienia handlowe podpisywane przez Unię Europejską w drugiej połowie XX w. miały w większości charakter asymetryczny i w głównej mierze głównymi motywami ich ratyfikacji były względy strategiczno-polityczne oraz chęć wsparcia regionów słabiej rozwiniętych, powiązanych historycznie z członkami UE. Zatem względy ekonomiczne, obecnie najistotniejsze dla nowych umów handlowych, były realizowane ówczesznie przez Unię w ramach rozwiązań multilateralnych. Jeszcze na początku XXI w. w UE obowiązywało swego rodzaju moratorium dotyczące regionalnych porozumień handlowych¹¹. Był to konsensus wypracowany między Komisją a państwami członkowskimi w związku z trwającymi negocjacjami w ramach Rundy z Doha. Stagnacja w rozmowach liberalizacyjnych na forum WTO wpłynęła jednak na zmianę stanowiska w sprawie nowych RTA.

Unia nadal podkreśla swój udział i przywiązanie do multilateralizmu, lecz w związku ze zmianami, jakie zachodzą na świecie – kompleksowo określanymi mianem globalizacji – podkreśla konieczność otwarcia na rozwiązania bilateralne¹². Według Komisji Europejskiej regionalne porozumienia handlowe dają dodatkowe możliwości rozwiązania kwestii istotnych dla Unii. Mają one przyjmować charakter WTO+ lub WTO-extra, czyli albo pogłębiać zagadnienia już akceptowane w ramach WTO, albo też obejmować kwestie wykraczające poza obszar zainteresowania

¹⁰ Powstanie Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS) w 1952 r., a następnie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) w 1958 r. było rozwiązaniem zaburzającym podstawową zasadę GATT – klauzulę największego uprzywilejowania. P. Hanclich, *System preferencji celnych...*, op.cit., s. 141.

¹¹ S. Woolcock, *European Union policy towards Free Trade Agreements*, „ECIPE Working Paper” 2007, nr 3, s. 2.

¹² *Globalny Wymiar Europy – konkurowanie na światowym rynku. Wkład w strategię wzrostu gospodarczego i zatrudnienia UE*, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 4.10.2006, KOM(2006) 567 wersja ostateczna, s. 9–10.

Światowej Organizacji Handlu¹³. Rozwiązania takie powinny w efekcie przyczynić się do wzmocnienia rozwiązań wielostronnych¹⁴.

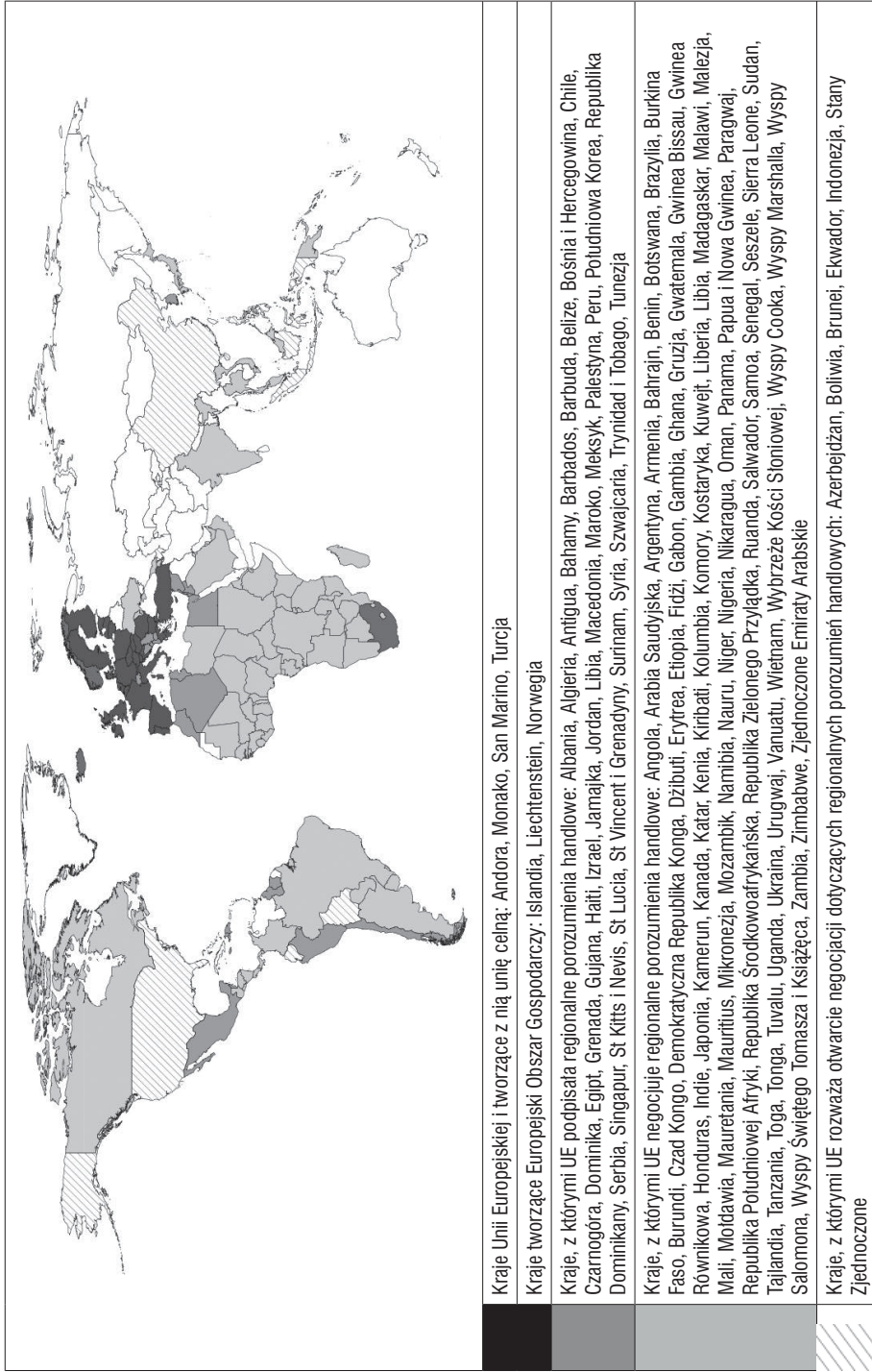
W związku ze zmianą stanowiska Unii w kwestii regionalnych porozumień handlowych ważne są przesłanki, jakimi UE powinna się kierować wybierając partnerów handlowych. Według Komisji do najistotniejszych kryteriów trzeba zaliczyć tzw. potencjał rynkowy, czyli innymi słowy należy zwrócić uwagę na wielkość gospodarki danego państwa i prognozę jej rozwoju. Drugim kluczowym elementem jest obowiązujący poziom ochrony stosowany wobec eksportu unijnego – im wyższy, tym istotniejsze stają się rozwiązania liberalizujące. Trzecim ważnym aspektem jest sprawdzenie, jak kształtują się wzajemne relacje między potencjalnym partnerem handlowym UE a unijnymi „konkurentami”. Prowadzenie negocjacji bądź podpisanie RTA przez potencjalnego partnera z innym podmiotem może wpłynąć negatywnie na gospodarkę Unii. Aby więc sprostac tej kwestii, konieczne jest podejmowanie negocjacji zapewniających nie gorszy dostęp do rynków dla eksporterów unijnych w stosunku do ich konkurentów z innych krajów.

Mapa 1 prezentuje kraje, z którymi Unia Europejska nawiązała ściślejsze stosunki handlowe. Są to po pierwsze państwa, które zawarły z Unią regionalne porozumienia handlowe – kraje leżące w obrębie Bałkanów, część państw AKP, a także Chile, Korea Południowa, Meksyk, Peru i RPA. Z tymi ostatnimi UE podpisała umowy po 2000 r., są więc to porozumienia, w przypadku których głównym motywem zawarcia były względy ekonomiczne. Druga grupa krajów to te, dla których negocjacje już się zakończyły, ale umowy nie weszły jeszcze w życie. W tej grupie za istotne należy uznać m.in. zakończone rozmowy z Singapurem, największym unijnym partnerem handlowym w Azji Południowo-Wschodniej, a także Ukrainą – bliskim geograficznie państwem europejskim. Ponadto wyróżnione zostały państwa, z którymi w połowie 2013 r. nadal były prowadzone negocjacje dotyczące podpisania umów bilateralnych, a także te państwa, z którymi negocjacje dopiero są planowane. Według Unii Europejskiej kluczowe są negocjacje z Indiami, Japonią, Kanadą i Stowarzyszeniem Narodów Azji Południowo-Wschodniej. Wśród planowanych umów znajduje się również porozumienie ze Stanami Zjednoczonymi.

¹³ H. Horn, P.C. Mavroidis, A. Sapir, *Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements*, Bruegel Blueprint Series, część VII, Bruksela 2009, s. 4.

¹⁴ *Europa w czasach globalizacji – zewnętrzne aspekty konkurencji*, Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 22 maja 2007 r. w sprawie Europy w czasach globalizacji – zewnętrzne aspekty konkurencji (2006/2292(INI)).

Mapa 1. Bilateralne stosunki handlowe Unii Europejskiej z poszczególnymi krajami świata (stan na 1.07.2013)



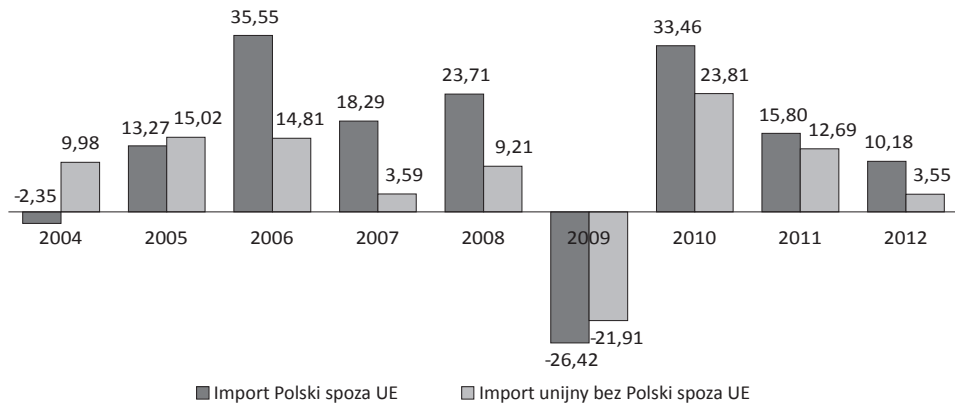
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych prezentowanych na stronie www.ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/, 11.09.2013.

3. Wymiana handlowa Polski i Unii Europejskiej z krajami spoza UE

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. umożliwiło wykorzystanie silnej pozycji, jaką Unia miała na rynkach międzynarodowych. Zorganizowane działania podmiotu zrzeszającego kraje o dużym potencjale gospodarczym przekładają się bowiem na możliwości negocjacyjne. Tym samym Unia, której łączna wymiana handlowa to w ostatnich latach ok. 20% całej wymiany światowej, może uzyskiwać podczas negocjacji handlowych lepsze rozwiązania liberalizacyjne. Jednak efektem delegowania prawa w zakresie kreowania polityki handlowej przez państwa członkowskie na poziom unijny może być też sytuacja, gdy rozwiązania, choć korzystne dla całego ugrupowania, są niekorzystne dla pojedynczych krajów członkowskich. Tym samym poszczególne państwa mogą w różny sposób zostać objęte postanowieniami umów handlowych. Jednym ze sposobów sprawdzenia, jak prowadzona przez Unię polityka handlowa wpływa na wymianę handlową jej członków, jest porównanie zmian w wielkości wymiany danego państwa ze średnią dla UE.

Wykres 2 przedstawia porównanie zmian w wielkości importu Polski i Unii Europejskiej¹⁵ z państwami spoza UE. W pierwszych dwóch latach po wstąpieniu Polski do Unii nasz kraj miał mniejsze roczne przyrosty w przywozie spoza terytorium UE. Może to być związane ze zmianami, jakie wówczas zachodziły w strukturze handlowej Polski – efektami przesunięcia i kreacji handlu po przystąpieniu do wspólnego rynku. Tendencja ta gwałtownie się odwraca w 2006 r., od kiedy – z wyjątkiem 2009 r. – Polski import spoza UE wzrasta szybciej niż unijny. Po pierwsze, taki stan rzeczy może być tłumaczony szybszym wzrostem gospodarczym Polski w porównaniu do całej Unii Europejskiej. Po drugie, może także wskazywać na lepsze niż średnia unijna wykorzystywanie możliwości, jakie dają dwustronne umowy handlowe UE w imporcie spoza Unii.

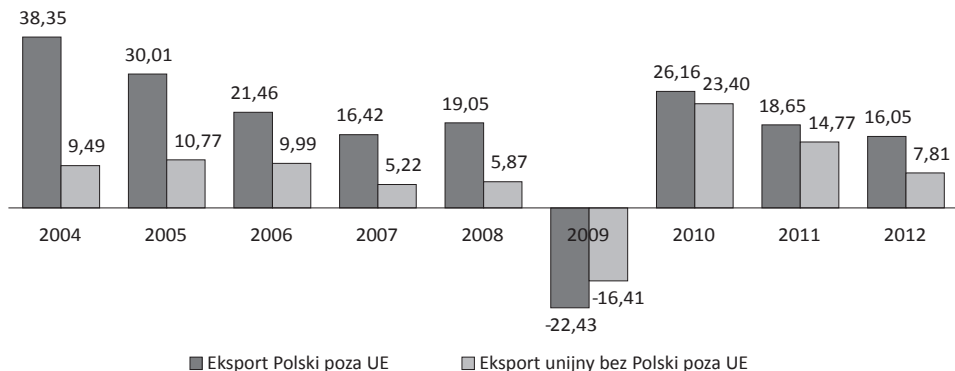
¹⁵ Dane dla Unii Europejskiej nie obejmują Polski.

Wykres 2. Zmiana wielkości importu Polski i Unii Europejskiej* w latach 2004–2012 (w %)

* W latach 2004–2006 UE-25 bez Polski, a w latach 2007–2012 UE-27 bez Polski.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 18.09.2013.

Zmiany w eksporcie Polski i Unii Europejskiej przedstawia wykres 3. W latach 2004–2012 Polska charakteryzowała się większymi przyrostami eksportu poza terytorium unijne niż średnio pozostałe kraje Unii. Jedynym rokiem, w którym polscy eksporterzy zanotowali spadek eksportu poza granice UE, był 2009 r. Należy to łączyć z dużymi zmianami na rynkach światowych związanych z kryzysem gospodarczym. Tendencja zauważalna w latach 2006–2010 i po 2010 r. wskazuje, że Polska zwiększała udział swojego eksportu na rynkach pozaunijnych szybciej niż średnia unijna, to zaś prowadzi do wniosku, że prowadzona przez Unię polityka handlowa oparta na zwiększaniu zaangażowania w porozumienia bilateralne była dla polskich eksporterów korzystna.

Wykres 3. Zmiana wielkości eksportu Polski i Unii Europejskiej* w latach 2004–2012 (w %)

* W latach 2004–2006 UE-25 bez Polski, a w latach 2007–2012 UE-27 bez Polski.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 18.09.2013.

Zakończenie

Rozwiązania handlowe stosowane przez Unię Europejską zmieniają się w ostatnich latach. Wraz ze wzrostem znaczenia umów o charakterze ekonomicznym istotne stają się porozumienia bilateralne przyjmujące postać nowych RTA. Stagnacja rozmów multilateralnych przyczyniła się więc do intensyfikacji rozmów dwustronnych.

Polska, przystępując do Unii, włączyła się w system tworzony w Brukseli. Analizując handel Polski i Unii Europejskiej z krajami spoza UE w latach 2004–2012, można zauważyć, że roczne przyrosty w wymianie handlowej z krajami spoza UE są w większości okresów w przypadku Polski wyższe niż średnia dla Unii. Zatem dane te wskazują, że sposób, w jaki kreowana jest polityka handlowa Unii, sprzyja polskiej wymianie pozaunijnej. Polscy przedsiębiorcy umiejętnie wpasowali się w złożony system umów handlowych, w tym nowych bilateralnych, łączących UE z jej partnerami handlowymi.

Literatura cytowana

- Eichengreen B., Irwin D.A., *The Role of History in Bilateral Trade Flows*, w: *The Regionalization of the World Economy*, red. J.A. Frankel, University of Chicago Press, Chicago i Londyn 1998.
- Gantz D.A., *Liberalizing International Trade after Doha. Multilateral, Plurilateral, Regional, and Unilateral Initiatives*, Cambridge University Press, Nowy Jork 2013.
- Hanclich P., *System preferencji celnych Unii Europejskiej*, Ars boni et aequi, Poznań 2008.
- Hoekman B., *The WTO: Functions and Basic Principles*, w: *Development, Trade, and the WTO: A Handbook*, red. B. Hoekman, A. Mattoo, P. English, Bank Światowy, Waszyngton 2002.
- Horn H., Mavroidis P.C., Sapir A., *Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements*, Bruegel Blueprint Series, część VII, Bruksela 2009.
- VanGrasstek C., *The History and Future of the World Trade Organization*, Światowa Organizacja Handlu 2013.
- Woolcock S., *European Union Policy towards Free Trade Agreements*, „ECIPE Working Paper” 2007, nr 3.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, *Globalny Wymiar Europy – konkurowanie na światowym rynku. Wkład w strategię wzrostu gospodarczego i zatrudnienia UE*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela 4.10.2006, KOM(2006) 567 wersja ostateczna.

Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 22 maja 2007 r. w sprawie Europy w czasach globalizacji – zewnętrzne aspekty konkurencji, *Europa w czasach globalizacji – zewnętrzne aspekty konkurencji*, (2006/2292(INI)).

www.epp.eurostat.ec.europa.eu

www.wto.org

Development of Bilateral Trade Relations – Impact on Poland

Abstract

The purpose of this article is a brief presentation of the changes in international trade policy in recent years, highlighting the development of bilateral trade relations and its impact on Poland. Some descriptive and statistical methods were used in the paper. In the case of Poland there are higher annual increases in trade with non-EU countries than the average for the EU. This suggests that in the case of Poland the EU's trade policy promotes the exchange with non-EU partners. Polish entrepreneurs expertly fitted into a complex system of trade agreements between the Union and its trading partners.

Keywords: bilateralism, European Union, international trade, multilateralism, regional trade agreements (RTA), World Trade Organisation (WTO)

Anna Odrobina

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Znaczenie globalnych sieci innowacji dla polskiej gospodarki

Streszczenie

Opracowanie koncentruje się na określeniu roli inwestycji R&D zagranicznych KTN dla gospodarki polskiej. Przeprowadzone analizy pokazują, że GIN odgrywają istotną rolę, realizując ok. połowy nakładów R&D przedsiębiorstw w Polsce. Ponadto aktywność GIN jest widoczna w sferze patentów, międzynarodowego transferu technologii i współpracy badawczo-rozwojowej w gospodarce polskiej.

Słowa kluczowe: badania i rozwój (B+R), bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), globalne sieci innowacji (GIN), innowacyjność, korporacje międzynarodowe, patenty, technologiczny bilans płatniczy

Wstęp

Współcześnie korporacje transnarodowe (KTN) tworzą swoje globalne sieci innowacji (GIN) w celu realizacji procesu innowacyjnego. GIN stanowi globalnie zorganizowaną kompleksową sieć interakcji pomiędzy firmami i organizacjami niebiznesowymi zaangażowanymi w tworzenie wiedzy, a w efekcie tych interakcji powstaje innowacja¹.

¹ H. Barnard, C. Chaminade, *Global Innovation Networks: toward a taxonomy*, „Circle” Lund University Paper 2011, No. 4, s. 2–3.

Celem opracowania jest identyfikacja GIN funkcjonujących w Polsce i próba określenia ich roli dla gospodarki. W związku z tym zostanie przedstawiona specyfika i mechanizm działania GIN ze szczególnym uwzględnieniem oddziaływania na kraj lokalizacji. Następnie zostaną poddane analizie R&D kluczowych elementów GIN, czyli filii zagranicznych KTN. Do określenia korzyści dla Polski posłużą dane odnośnie do patentów, transferu technologii i współpracy w procesie innowacyjnym. W opracowaniu zostaną wykorzystane przede wszystkim bazy danych OECD i informacje PAIiIZ.

1. Istota globalnych sieci innowacji

Zgodnie z przytoczoną wyżej definicją GIN można scharakteryzować przez trzy zasadnicze wymiary, a mianowicie globalność, sieciowość i innowacyjność. Jeśli chodzi o globalność, to odnosi się ona do geograficznego rozproszenia realizacji procesu innowacyjnego przez przedsiębiorstwo. Tak więc firma globalna prowadzi swoją działalność badawczo-rozwojową w krajach Triady i poza nią, co nie oznacza, że niezbędne tutaj jest tworzenie filii R&D we wszystkich krajach świata. Globalność wymaga jednak znaczącego stopnia geograficznego rozproszenia jednostek badawczo-rozwojowych korporacji i wysokiego stopnia integracji funkcjonalnej tych jednostek². W kwestii innowacyjności, chodzi o nowość dla przedsiębiorstwa, branży, kraju, regionu czy w końcu całego świata. Jednak w globalnej sieci innowacji najistotniejsze są innowacje radykalne, w których wciąż dominują KTN z krajów Triady³. Natomiast firmy z krajów rozwijających się wykorzystują globalne sieci innowacji do pozyskania technologii i ich adaptacji na potrzeby przedsiębiorstwa⁴. Z kolei sieciowość odnosi się do istnienia w przedsiębiorstwie sieci zarówno wewnętrznych (*internalized networks*), jak i zewnętrznych (*externalized networks*) w procesie realizacji innowacji. Wewnętrzną sieć stanowią połączone wzajemnie zagraniczne filie R&D korporacji, pełniące w tej sieci różne funkcje. Z kolei sieci zewnętrzne odnoszą się do relacji i interakcji filii R&D KTN z podmiotami trzecimi włączonymi w sieć tego przedsiębiorstwa. W sieci zewnętrznej mogą występować niezależne firmy, jak na przykład dostawcy, odbiorcy, konkurenci, ale także uniwersytety i instytucje badawczo-rozwojowe czy konsumenci⁵.

² S. Borrás, S. Hakonsson, *Global Innovation Networks: Evidence and Policy Challenge*, European Commission, Brussels 2012, s. 3; H. Barnard, C. Chaminade, op.cit., s. 6.

³ H. Chesbrough, *The Era of Open Innovation*, „Sloan Management Review” 2003, No. 44(3), s. 39–40.

⁴ H. Barnard, C. Chaminade, op.cit., s. 7, 9.

⁵ Y. Chung Chen, J. Vang, *MNCs, Global Innovation Networks and Developing Countries: Insights from Motorola in China*, „International Journal of Business and Management Science” 2008, No. 1(1): 11–30, s. 13–15.

Kluczowe znaczenie dla GIN mają własne jednostki R&D w kraju macierzystym i za granicą. One stanowią „szkielet” GIN firmy, gdyż są odpowiedzialne za uruchamianie i realizację transferu technologii, tworzenie wiedzy, pozyskiwanie źródeł i zasobów technologii dla KTN czy w końcu tworzenie w skali globalnej sieci relacji z zewnętrznymi partnerami. Trzeba przy tym zaznaczyć, że poszczególne jednostki R&D korporacji pełnią w organizacji procesu innowacyjnego przedsiębiorstwa różne funkcje. Generalnie można z tego punktu widzenia wyróżnić dwa rodzaje zagranicznych filii R&D, a mianowicie⁶:

- powiększające zasoby wiedzy i technologii KTN (*home base augmenting sites*),
- wykorzystujące zasoby wiedzy i technologii KTN (*home base exploiting sites*).

W pierwszym przypadku celem filii jest pozyskanie dla potrzeb korporacji wiedzy i technologii od zewnętrznych partnerów funkcjonujących w gospodarce światowej. Takie jednostki zajmują się transferem wiedzy, technologii i informacji do centralnego laboratorium R&D KTN w kraju macierzystym. Dzięki funkcjonowaniu filii typu *home base augmenting* korporacja realizuje proces innowacyjny w oparciu o skumulowaną wiedzę i technologię na poziomie globalnym. Stąd też tego typu filie są lokowane w krajach o znaczących zasobach wiedzy, które będą absorbowane i transferowane w GIN.

Z kolei zagraniczne filie R&D typu *home base exploiting* mają za zadanie wspierać jednostki produkcyjne korporacji na rynkach zagranicznych, zwłaszcza w adaptacji produktów do popytu lokalnego. Tego typu filie R&D są lokowane na strategicznych rynkach korporacji w celu ułatwienia komercjalizacji nowych produktów. Zasadniczo przepływ wiedzy, technologii i informacji odbywa się tutaj w kierunku od centralnego laboratorium R&D do zagranicznej filii typu *home base exploiting*.

2. Znaczenie GIN dla kraju lokalizacji

Należy podkreślić, że tworzenie GIN przez korporacje jest uwarunkowane dwoma procesami we współczesnej działalności innowacyjnej, a mianowicie globalizacją R&D i modelem otwartej innowacji.

Globalizacja R&D jest widoczna we włączaniu się coraz większej liczby krajów w realizację nakładów badawczo-rozwojowych. Trzeba zaznaczyć, że jeszcze do lat 90. XX w. powstawanie wiedzy w gospodarce światowej było silnie skoncentrowane w zaledwie kilku krajach rozwiniętych. Od połowy lat 90. XX w. sytuacja się wyraźnie

⁶ W. Kuemmerle, *Building Effective R&D Capabilities Abroad*, „Harvard Business Review”, March-April 1997, s. 62–63.

zmienia na rzecz rozproszenia globalnych nakładów R&D w coraz liczniejszej grupie krajów, także rozwijających się⁷. Najlepszym przykładem są Chiny, które od 2009 r. znajdują się nieprzerwanie na drugim miejscu po USA pod względem realizowanych nakładów R&D⁸.

Natomiast otwarta innowacja jest związana ze zmianą modelu realizacji procesu innowacyjnego w przedsiębiorstwie z tradycyjnej zamkniętej innowacji na otwartą innowację⁹. W otwartej innowacji firma wzbogaca swoją wewnętrzną działalność R&D zewnętrznymi zasobami wiedzy i pomysłów, aby osiągnąć przyspieszenie technologiczne własnych innowacji¹⁰. W tym celu przedsiębiorstwo zwiększa swoją aktywność w zakresie różnych form współpracy i interakcji z zewnętrznymi źródłami wiedzy, a w efekcie powstające innowacje są realizowane szybciej, taniej, mniej ryzykownie i efektywniej¹¹. Realizowanie modelu otwartej innowacji wymaga stworzenia przez przedsiębiorstwo międzynarodowej sieci relacji i interakcji, tak aby wiedza i informacje od zewnętrznych partnerów pozwalały przedsiębiorstwu stworzyć nową wartość¹².

Kwestia korzyści z globalnych sieci innowacji stanowi ważne pytanie. Z pewnością korzyści takie osiąga korporacja, która tworzy swoją GIN. Nie należy się zresztą temu dziwić, gdyż KTN jest tutaj stroną aktywną, poszukującą najefektywniejszego modelu realizacji procesu innowacyjnego. Pozostaje zatem dylemat, czy GIN niesie korzyści dla kraju goszczącego zagraniczne inwestycje R&D. Pełna odpowiedź na to pytanie wymaga analizy na poziomie mikroekonomicznym, jednak pewne prawidłowości można zaobserwować, biorąc pod uwagę całą gospodarkę.

Znaczenie GIN dla gospodarki goszczącej zagraniczne filie R&D może być różnorodne, a uzyskane korzyści zależą od strategii badawczej korporacji i typu zlokalizowanych filii zagranicznych KTN. Z dotychczasowych badań wynika, że pozytywne efekty dla kraju lokalizacji występują w przypadku goszczenia filii typu *home base augmenting*, gdyż tworzą one popyt na wiedzę i technologię w kraju lokalizacji. Tak więc firmy i instytucje lokalne w odpowiedzi na to zapotrzebowanie tworzą nową

⁷ Zob. OECD, *The Internationalisation of Business R&D, Evidence, Impacts and Implications*, OECD, Paris 2008.

⁸ Chiny wyprzedziły Japonię, która do tej pory była niekwestionowanym wiceliderem. Obecnie Chiny cały czas umacniają się na drugiej pozycji, dystansując coraz bardziej Japonię i przybliżając się do USA.

⁹ Zob. H. Chesbrough, *Open Innovation: The New Imperative for Creating And Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston 2003.

¹⁰ H. Chesbrough, *Open Innovation. Where We've Been and Where We're Going*, „Research Technology Management”, July–August 2012, s. 20–21.

¹¹ K. De Backer, V. Lopez-Bassols, C. Martinez, *Open Innovation In A Global Perspective – What Do Existing Data Tell Us?*, OECD, Paris 2008, s. 6–9.

¹² E. Almirall, R. Casadesus-Masanell, *Open Versus Closed Innovation: a Model of Discovery and Divergence*, „Academy of Management Review” 2010, Vol. 35, No. 1, s. 27–47.

wiedzę, która podnosi zasoby wiedzy i technologii podmiotów w kraju goszczącym. Natomiast w przypadku filii typu *home base exploiting* oddziaływanie mobilizujące podmioty lokalne nie jest już tak oczywiste¹³.

Należy przyznać, że sam fakt zlokalizowania w kraju filii R&D korporacji powoduje, że realizowane w gospodarce nakłady badawczo-rozwojowe się zwiększają. Ważne jest jednak, aby poprzez interakcje z podmiotami krajowymi dochodziło także do transferu wiedzy z filii KTN. W pewnym stopniu taki proces jest oczywisty, gdyż filia R&D zagranicznej KTN zatrudnia badaczy lokalnych, współpracuje z podmiotami lokalnymi czy nawiązuje relacje z dostawcami, odbiorcami. Chodzi jednak o to, aby ten transfer technologii był uruchomiony w jak największym zakresie. Ponieważ firma w sposób naturalny ma tendencję do ochrony swojej wiedzy, to muszą zaistnieć takie okoliczności, aby KTN w tym transferze upatrywały także własnych korzyści. Inną kwestią są same zasoby wiedzy i technologii, którymi dysponuje filia R&D, gdyż na przykład w przypadku filii adaptacyjnych (*local adapters*) zasoby technologii są zazwyczaj niewielkie. Zaawansowane działania R&D będą z kolei cechować filie zajmujące się tworzeniem innowacji dla rynków strategicznych (*locally integrated laboratories*) lub dla całej korporacji (*international technology creators*). Te jednak zasadniczo są lokowane w krajach rozwiniętych. Ponadto nie zawsze są one zainteresowane nawiązywaniem głębszych relacji z podmiotami lokalnymi¹⁴.

3. Globalne sieci innowacji w Polsce

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych R&D do Polski od kilku lat osiąga wyższe tempo aniżeli w odniesieniu do gospodarki światowej, co jednak nie przekłada się na rankingi innowacyjności całej gospodarki¹⁵. Pod koniec 2013 r. w Polsce funkcjonowało ok. 77 centrów R&D korporacji, zatrudniających kilka tysięcy badaczy. KTN tworzą w Polsce swoje filie R&D najczęściej w branżach: teleinformatycznej, motoryzacyjnej, chemicznej, lotniczej, spożywczej i IT. Laboratoria lokowane są przede wszystkim w dużych ośrodkach uniwersyteckich, zapewniających wysoką podaż potencjalnych pracowników. Ważne przy wyborze lokalizacji okazują się także takie czynniki, jak rozwinięta infrastruktura i atrakcyjne warunki

¹³ S. Borrás, S. Hakonsson, op.cit., s. 6.

¹⁴ UNCTAD, *World Investment Report*, United Nations, New York and Geneva 2005, s. 135–139; UNCTAD, *Foreign Direct Investment, the Transfer and Diffusion of Technology, and Sustainable Development*, United Nations, New York and Geneva 2010, s. 15.

¹⁵ W rankingu *The Global Innovation Index 2013* Polska zajęła 49. lokatę wobec 44. w 2012 r. i 43. w 2011 r., <http://www.globalinnovationindex.org>, 10.09.2013.

życia. Najwięcej filii R&D znajduje się w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu, Gdańsku, Łodzi i Katowicach. Coraz częściej centra badawcze KTN powstają też w mniejszych ośrodkach, jak na przykład w Białymstoku (trzy centra IT) czy w Rzeszowie (dwa centra z branży lotniczej)¹⁶.

Trzeba dodać, że poza lokalizacją odrębnych centrów R&D filie produkcyjne czy usługowe także posiadają działy badawczo-rozwojowe, a przykład mogą tutaj stanowić centra usług biznesowych, gdzie z 300 centrów aż 80 realizuje R&D¹⁷.

Warto zaznaczyć, że samodzielne centra R&D zazwyczaj mają charakter *home base augmenting*, co oznacza, że Polska jest ważną lokalizacją w globalnych sieciach innowacji KTN i tutaj powstają technologie istotne dla procesu innowacyjnego całej korporacji. Z kolei działy R&D przy jednostkach produkcyjnych lub usługowych zazwyczaj realizują R&D adaptacyjne typu *home base exploiting*, przeznaczone na rynek polski lub co najwyżej Europy Środkowej i Wschodniej.

Generalnie inwestycje R&D filii korporacji nabierają znaczenia, co pokazuje tabela 1. W latach 2001–2009 inwestycje R&D systematycznie wzrastały z poziomu ok. 42,7 mln USD do ok. 612,7 mln USD, co oznacza, że w Polsce pojawiają się nowe struktury GIN korporacji, a te, które już funkcjonują, rozszerzają swoją działalność badawczą. Istotny wydaje się także wzrost udziału R&D filii w nakładach sfery biznesu (BERD). O ile jeszcze w 2001 r. było to zaledwie 4,6%, to w 2009 r. filie korporacji realizowały ponad połowę nakładów R&D biznesu w Polsce. Taka sytuacja dowodzi słabości firm krajowych w sferze innowacyjności, a fakt, że w coraz większej mierze odpowiedzialność za inwestycje R&D spoczywa na filiach zagranicznych korporacji, nie napawa optymizmem z uwagi choćby na wyższe ryzyko delokalizacji.

Tabela 1. R&D filii zagranicznych KTN w Polsce

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
w mln USD PPP	42,65	53,41	63,20	133,46	287,73	303,07	337,59	387,99	612,66
jako % BERD	4,6	10,0	9,3	16,8	30,4	30,1	30,7	40,1	50,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/data/oecd-science-technology-and-r-d-statistics_strd-data-en, 10.09.2013.

¹⁶ http://www.paiz.gov.pl/sektory/research_and_development, 20.09.2013.

¹⁷ Ibidem.

Tabela 2. Zagraniczne KTN w rankingu 50 największych inwestorów w R&D w Polsce w 2011 r.

Miejsce w rankingu	Firma	Miasto	KTN/Kraj pochodzenia	R&D (mln PLN)	Zmiana pozycji 2008–2011
1.	Fiat Auto Poland S.A.	Bielsko-Biała	Fiat/Włochy	291,89	bez zmian
6.	TP S.A.	Warszawa	Orange/Francja	54,49	spadek o 1
7.	Valeo Autosystemy	Skawina	Valeo/Francja	53,32	wzrost o 4
8.	ABB	Warszawa	ABB/Szwajcaria	47,17	wzrost o 2
9.	Automotive Lighting Polska	Sosnowiec	Automotive Lighting/Niemcy	39,21	wzrost o 6
10.	Mondi Świecie S.A.	Świecie	Mondi/RPA	39,00	wzrost o 224
17.	Autoliv Poland	Oława	Autoliv/Swecja	25,01	wzrost o 35
23.	PKO S.A.	Warszawa	UniCredit/Włochy	19,54	wzrost o 66
25.	Magna Formpol	Tychy	Magna/Kanada	14,12	nowe
28.	Magna Automotiv	Sady	Magna/ Kanada	13,13	wzrost o 44
31.	Robert Bosch	Warszawa	Bosch/Niemcy	12,94	wzrost o 67
33.	EBCC	Wrocław	ACE/Luksemburg	11,59	nowe
36.	Ficomirrors Polska	Dąbrowa Górń.	Ficosa/Hiszpania	10,51	spadek o 9
39.	Mahle Polska	Krotoszyn	Mahle/Niemcy	9,87	wzrost o 12
40.	Bader Polska	Bolestawiec	Bader/Niemcy	9,86	nowe
43.	C.F. Gomma Polska	Częstochowa	C.F. Gomma/Włochy	9,54	wzrost o 2
44.	Pegas Nonwovens	Luksemburg	Pegas/Czechy	9,48	nowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Baczko, E. Puchała-Krzywina, M. Szyl, T. Paczkowski, *Raport o największych inwestorach w badania i rozwój w Polsce w 2012 roku*, INE PAN, Warszawa 2013, s. 27–29, 50–52 i oficjalnych stron firm.

Trzeba podkreślić, że zainteresowanie inwestycjami w R&D w Polsce ze strony KTN jest wyraźne. W 2009 r. w działalność R&D inwestowało w Polsce 1141 korporacji zagranicznych, z czego 813 – w przemyśle. Najwięcej KTN (435) pochodziło z USA, z Holandii (257), z Francji (122), z Korei Płd (66), z Niemiec (52) i ze Szwajcarii (37)¹⁸.

W rankingu 50 największych inwestorów R&D w Polsce w 2011 r. znalazło się 17 zagranicznych KTN (zob. tabela 2). Liderem jest Fiat, którego nakłady R&D w Polsce osiągnęły blisko 292 mln PLN. Łączne nakłady tych 17 firm w Polsce osiągnęły wielkość 670,67 mln PLN, co stanowiło 43,2% nakładów wszystkich 50 największych inwestorów. KTN inwestujące najwięcej w R&D w Polsce pochodzą zasadniczo z Europy, a w latach 2008–2011 ich pozycja w rankingu wzrastała, co świadczy o zwiększeniu zaangażowania w R&D w gospodarce polskiej. W tym okresie pojawiło się też kilka nowych KTN.

¹⁸ http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=AMNE_IN_PARTNER, 30.09.2013.

Generalnie ranking zdominowany jest przez KTN z branży motoryzacyjnej. Warto jednak zaznaczyć, że wśród 50 największych inwestorów R&D w Polsce znajduje się tylko jedna korporacja (Robert Bosch) spośród 50 największych inwestorów R&D na świecie¹⁹. Dowodzi to dobitnie, że Polska nie jest jeszcze atrakcyjnym rynkiem w tej materii dla największych KTN.

4. GIN a gospodarka polska

Z faktu, iż Polska jest krajem lokalizacji zagranicznych GIN wynikają korzyści w postaci tworzenia miejsc pracy dla wysoko wykwalifikowanych pracowników oraz przyspieszenia trwałego wzrostu gospodarczego opartego na innowacjach. Tym bardziej jest to cenne, że nakłady R&D przedsiębiorstw w Polsce w ogóle są na zbyt niskim poziomie (ok. 1/4 ogółu). Lokalizacja zagranicznych filii R&D przyczynia się do niwelowania tego deficytu, choć od krajów najlepiej prezentujących się pod tym względem wciąż jeszcze dzieli Polskę przepaść²⁰. Wielkość nakładów R&D sfery biznesu w Polsce przyspieszyła wyraźnie od 2005 r. (0,95 mld USD) i nakłady te cały czas wzrastają tak, że w 2011 r. niemal się podwoiły (1,88 mld USD)²¹. Taka dynamika wzrostu BERD pozostaje w korelacji ze wzmoczoną aktywnością badawczą filii zagranicznych KTN (zob. tabela 1).

Generalnie gospodarka polska nie może poszczycić się wynikami w zakresie działalności badawczo-rozwojowej, na którą przeznaczono było w 2011 r. zaledwie ok. 0,76% PKB, co dawało 6,23 mld USD. Udział R&D w PKB wprawdzie nieznacznie wzrasta od 2002 r. (0,56%), ale dynamika jest bardzo słaba i niewystarczająca²². Stąd też cenne dla gospodarki polskiej są inwestycje R&D KTN, które podnoszą wielkość inwestycji badawczo-rozwojowych firm i wynik kraju ogółem.

Widoczny jest także postęp w zakresie efektów działalności R&D w postaci patentów. Pod tym względem Polska od lat notuje bardzo słabe wyniki. Jednak w 2010 r. wskaźnik umiędzynarodowienia aplikacji patentowych w procedurze PCT²³ dla Polski wynosił 134,3%, co oznacza, że był wyższy o 34,3% niż mediana krajów OECD, świadczy o dynamice współpracy międzynarodowej w działalności

¹⁹ T. Baczek, E. Puchała-Krzywina, M. Szył, T. Paczkowski, op.cit., s. 14.

²⁰ W krajach takich jak USA, Chiny, Japonia, Niemcy, Korea Płd. udział BERD wynosi ok. 3/4 nakładów R&D ogółem.

²¹ http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB, 10.09.2013.

²² Ibidem.

²³ PCT – *Patent Cooperation Treaty*.

innowacyjnej polskich firm i z pewnością wiąże się z funkcjonowaniem w Polsce filii R&D KTN²⁴. Na znaczenie podmiotów zagranicznych wskazuje fakt, że blisko połowa zgłoszonych przez Polskę w 2010 r. patentów międzynarodowych była efektem współpracy zagranicznej (153 z 328), głównie z firmami z UE, z podmiotami z USA (30) i z Japonii (5)²⁵. Powoli wzrasta także liczba patentów triadycznych zgłaszanych przez Polskę, chociaż jest to wciąż tylko kilkanaście rocznie.

Tabela 3. Technologiczny bilans płatniczy Polski (mln USD, ceny bieżące)

Płatności	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Otrzymane z zagranicy	247,0	320,1	331,4	554,9	794,4	1273,1	1700,4	2960,0	2270,0	3317,6	4256,1
Przekazane za granicę	1104,1	1331,4	1701,9	2027,4	2327,5	2984,8	3994,5	4790,5	3780,4	5459,2	6039,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/data/oecd-science-technology-and-r-d-statistics_strd-data-en, 30.09.2013.

Jeśli chodzi o międzynarodowy transfer technologii gospodarki polskiej, to na podstawie analizy technologicznego bilansu płatniczego²⁶ jest zauważalny znaczący postęp w latach 2001–2011 zarówno w imporcie, jak i eksporcie technologii (zob. tabela 3). Nie dziwi fakt, że wiedza i technologia przede wszystkim są importowane do kraju z zagranicy (także za pośrednictwem zlokalizowanych GIN). O ile w 2001 r. z tytułu zakupu technologii za granicą Polska zapłaciła ok. 1,1 mld USD, to w 2011 r. wartość importowanych technologii wzrosła niemal sześciokrotnie (ok. 6,0 mld USD). Część z tych transferów przypada na technologię transferowaną w ramach filii zagranicznych KTN. Warto także zaznaczyć, że ogromne zmiany dokonały się w zakresie eksportu technologii z Polski. Tutaj dynamika w latach 2001–2011 jest jeszcze wyższa, a wzrost otrzymanych płatności z zagranicy był ponad siedemnastokrotny. W tym przypadku także widoczne jest oddziaływanie filii R&D zagranicznych KTN, które opracowane w polskich filiach technologie transferują w ramach sieci do filii zagranicznych. Co ciekawe, dystans pomiędzy płatnościami przekazanymi za granicę i otrzymanymi z zagranicy cały czas się zmniejsza.

²⁴ http://stats.oecd.org/OECDStat_Metadata/ShowMetadata.ashx?Dataset, 20.09.2013.

²⁵ Ibidem.

²⁶ Technologiczny bilans płatniczy (*Technology balance of payment*) obejmuje międzynarodowe transakcje handlowe technologią niematerialną (*disembodied technology*), a mianowicie obrót patentami, licencjami, *know-how*, wynalazkami nieopatentowanymi, wzorami użytkowymi i przemysłowymi, znakami handlowymi, usługami technicznymi i przemysłowymi R&D (OECD, *Basic Science and Technology Statistics*, OECD, Paris 2000).

Poza wymiernymi efektami należy także wspomnieć o nie mniej istotnych korzyściach wynikających z interakcji podmiotów polskich z GIN korporacji zlokalizowanych w Polsce. Uruchamiany przy tej okazji transfer wiedzy odbywa się na wielu płaszczyznach, a mianowicie:

- do pracowników polskich zatrudnianych w filiach KTN,
- do firm dostarczających produkty i usługi filiom KTN,
- do firm współpracujących z filiami KTN przy realizacji projektów R&D,
- do współpracujących jednostek badawczych (uniwersytetów, instytutów).

Trzeba podkreślić, że firmy inwestujące w R&D aktywnie współpracują w procesie innowacyjnym. W Polsce, zgodnie z badaniami OECD, współpracę z dostawcami deklarowało ok. 67% firm innowacyjnych, w tym z odbiorcami – 39%, z konkurentami – 20%, natomiast na niższym poziomie kształtowała się współpraca z uniwersytetami (15%)²⁷. Współpracę w procesie innowacyjnym z firmami realizowało w latach 2006–2008 w Polsce ok. 40% firm innowacyjnych, w połowie z firmami krajowymi, a w drugiej połowie z zagranicznymi²⁸. Powstawanie takich relacji uruchamia transfer wiedzy, a kołem napędowym tworzenia relacji współpracy są korporacje i ich zagraniczne filie R&D realizujące model otwartej innowacji w GIN zlokalizowanych w Polsce.

Zakończenie

Globalne sieci innowacji KTN stanowią dla gospodarki polskiej ważne źródło inwestycji R&D, stanowiąc ok. połowy nakładów R&D sfery przedsiębiorstw. Przy wciąż zbyt skromnych środkach przeznaczanych w Polsce na działalność badawczo-rozwojową z pewnością GIN przyczyniają się wydatnie do obecnego poziomu innowacyjności kraju, choć z pewnością nie jest to źródło wystarczające. Można przypuszczać, że taki atut Polski jak kapitał ludzki będą przyciągać R&D korporacji. Należałoby jednak wypracować taki system, który pozwoli na czerpanie jak największych korzyści dla gospodarki ze zlokalizowanych GIN. Przede wszystkim konieczne wydają się działania, które uruchomią w krajowych podmiotach procesy innowacyjne.

²⁷ OECD, *Open Innovation in Global Networks*, OECD, Paris 2008, s. 57.

²⁸ OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard 2011*, OECD, Paris 2011, s. 106–107.

Literatura cytowana

- Almirall E., Casadesus-Masanell R., *Open Versus Closed Innovation: a Model of Discovery and Divergence*, „Academy of Management Review” 2010, Vol. 35, No. 1.
- Baczko T., Puchała-Krzywina E., Szyl M., Paczkowski T., *Raport o największych inwestorach w badania i rozwój w Polsce w 2012 roku*, INE PAN, Warszawa 2013.
- Barnard H., Chaminade C., *Global Innovation Networks: toward a Taxonomy*, „Circle” Lund University Paper 2011, No. 4.
- Borras S., Hakonsson S., *Global Innovation Networks: Evidence and Policy Challenge*, European Commission, Brussels 2012.
- Chesbrough H., *Open Innovation. Where We've Been and Where We're Going*, „Research Technology Management”, July–August 2012.
- Chesbrough H., *Open Innovation: The New Imperative for Creating And Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston 2003.
- Chesbrough H., *The Era of Open Innovation*, „Sloan Management Review” 2003, No. 44(3).
- Chung Chen Y., Vang J., *MNCs, Global Innovation Networks and Developing Countries: Insights from Motorola in China*, „International Journal of Business and Management Science” 2008, No. 1(1): 11–30.
- De Backer K., Lopez-Bassols V., Martinez C., *Open Innovation In A Global Perspective – What Do Existing Data Tell Us?*, OECD, Paris 2008.
- Kuemmerle W., *Building Effective R&D Capabilities Abroad*, „Harvard Business Review”, March-April 1997.
- OECD, *Basic Science and Technology Statistics*, OECD, Paris 2000.
- OECD, *The Internationalisation of Business R&D, Evidence, Impacts and Implications*, OECD, Paris 2008.
- OECD, *Open Innovation in Global Networks*, OECD, Paris 2008.
- OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard 2011*, OECD, Paris 2011.
- UNCTAD, *Foreign Direct Investment, the Transfer and Diffusion of Technology, and Sustainable Development*, United Nations, New York and Geneva 2010.
- UNCTAD, *World Investment Report*, United Nations, New York and Geneva 2005.
- http://www.paiz.gov.pl/sektory/research_and_development.
- <http://www.globalinnovationindex.org>.
- <http://stats.oecd.org>.
- <http://www.oecd-ilibrary.org>.

The Role of The Global Innovation Networks in The Polish Economy

Abstract

The paper discusses a role of the R&D investments of the multinationals in the Polish economy. Presented analyses indicate that global innovations networks play an important role and represent about half of the business expenditures on R&D in Poland. Moreover, GIN's activity is recognized in the field of patents, international technology transfer and R&D cooperation in the Polish economy.

Keywords: foreign direct investments (FDI), global innovation networks, innovative-ness, multinational enterprises, patents, research and development (R&D), technology balance of payments

Ewa Jastrzębska, Paulina Legutko-Kobus

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Polityka klimatyczna Unii Europejskiej a dobre praktyki biznesu w Polsce

Streszczenie

Celem opracowania jest wskazanie możliwych scenariuszy rozwoju i wyzwań dla Polski w kontekście realizowania polityki klimatycznej UE. Wykorzystując analizy desk i web research, przedstawiono dobre praktyki podejmowane przez biznes w Polsce, które wpływają na ochronę klimatu i przyczyniają się do wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw i edukację ekologiczną interesariuszy.

Słowa kluczowe: ekoinnowacje, pakiet klimatyczno-energetyczny, polityka klimatyczna, rozwój zrównoważony, Unia Europejska, zmiany klimatu

Wstęp

Nasilające się niekorzystne zmiany klimatyczne, powodujące coraz dotkliwsze straty społeczno-gospodarcze, powszechnie zaczynają być uznawane za realne zagrożenie globalne¹. W V Raporcie Międzyrządowego Zespołu ds. Zmian Klimatu (IPCC), opublikowanym we wrześniu 2013 r. stwierdzono, iż z 95% prawdopodo-

¹ Zob. *Sygnaty EEA 2013. Z każdym oddechem. Poprawa jakości powietrza w Europie*, Europejska Agencja Środowiska, EEA, Kopenhaga 2013; P. Legutko-Kobus, E. Jastrzębska, *Bezpieczeństwo a ochrona środowiska przyrodniczego*, w: *Bezpieczeństwo międzynarodowe*, red. K. Żukrowska, Wydawnictwo IUSatTAX, Warszawa 2011, s. 433–437; B. Dobrzańska, G. Dobrzański, D. Kielczewski, *Ochrona środowiska przyrodniczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.

bieństwem należy uznać, że obserwowane obecnie globalne ocieplenie jest spowodowane działalnością człowieka². Już w poprzednim raporcie z 2007 r. wskazano, że zmiany klimatu w XXI w. będą miały wpływ na infrastrukturę, bezpośrednie straty ekonomiczne związane z częściej występującymi powodziami i cyklonami, mobilność ludności czy lokalną marginalizację niektórych terytoriów jako miejsc zamieszkania³. Uznając więc słuszność zasady sprawiedliwości wewnątrz- i międzygeneracyjnej są potrzebne podejmowanie działań zmniejszających antropogeniczne emisje do atmosfery i adaptacja do zmian klimatu, uwzględniająca problemy rozwojowe nie tylko krajów rozwiniętych. Stąd też przedmiotem troski zarówno rządów poszczególnych państw, jak i wspólnoty międzynarodowej stają się działania w tym zakresie.

Celem opracowania jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie badawcze, jak w politykę klimatyczną UE można wpisać politykę rozwoju Polski oraz jakie znaczenie w tym kontekście mają działania lokalne podejmowane przez przedsiębiorstwa, czyli podmioty o stale rosnącej roli i znaczeniu we współczesnym świecie. Z wykorzystaniem metody analizy desk i web research w opracowaniu przedstawiono politykę klimatyczną UE i możliwe w tym kontekście scenariusze rozwoju Polski (część 1). Przeprowadzono także analizę corocznych raportów Forum Odpowiedzialnego Biznesu (FOB) z serii *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki*⁴, wybierając z nich te przykłady działań biznesowych, które mają wpływ na ochronę klimatu i edukację społeczeństwa w tym zakresie (część 2).

1. Polityka klimatyczna UE a scenariusze rozwoju Polski

Polityka UE w zakresie ochrony klimatu jest nierozdzielnie związana z implementacją koncepcji rozwoju zrównoważonego – w coraz większym stopniu integruje więc cele środowiskowe, ekonomiczne i społeczne, stając się tym samym polityką rozwoju. Istota polityki klimatycznej UE została zawarta w pakiecie klimatyczno-energetycznym, którego ideę oddaje zasada 3 x 20 (zakłada zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o 20% w porównaniu do 1990 r., ograniczenie zużycia energii o 20%, zwiększenie udziału energii produkowanej z odnawialnych źródeł energii do 20% całkowitego zużycia energii oraz zwiększenie udziału biopaliw w ogólnej konsumpcji paliw transportowych co najmniej do 10%). Cele pakietu są określone średnio dla

² *Climate Change 2013, Summary for Policymakers*, www.climatechange2013.org/images/uploads/WGIAR5-SPM_Approved27Sep2013.pdf, 27.09.2013.

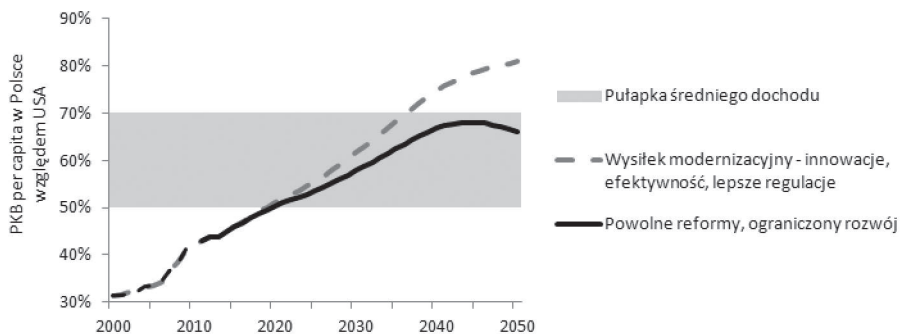
³ *Climate Change 2007, Summary for Policymakers*, www.ipcc-wg2.gov/SREX/images/uploads/SREX-SPMbrochure_FINAL.pdf, 15.09.2013.

⁴ Publikowane od 2002 r. raporty FOB są renomowaną serią przedstawiającą najlepsze dobre praktyki w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu, wybierane spośród nadsyłanych przez firmy.

UE w perspektywie 2020 r., zaś długofalowe, o wiele ambitniejsze założenia polityki klimatycznej dla UE, określono w perspektywie 2050 r. w tzw. mapie drogowej, która zakłada redukcję emisji zanieczyszczeń gazowych na poziomie 80–95%.

Założenia polskiej polityki związanej ze zmianami klimatu i adaptacją do nich odnaleźć można w wielu dokumentach strategicznych, wśród których najistotniejsze to: polityki ekologiczne, *Polityka energetyczna Polski do 2025 r.*, *Założenia Narodowego Programu Gospodarki Niskoemisyjnej* oraz *Strategiczny plan adaptacji dla sektorów i obszarów wrażliwych na zmiany klimatu do roku 2020 z perspektywą do roku 2030* (przyjęty przez Radę Ministrów 29 października 2013 r.). W Polsce są prowadzone liczne analizy i badania, jak restrukturyzować gospodarkę, aby przystosować się do zmian klimatu, spełnić wymogi unijnej polityki klimatycznej i konkurencyjności. W raporcie *2050.PL – podróż do niskoemisyjnej przyszłości*⁵ nakreślono dwie drogi (scenariusze) rozwoju (zob. wykres 1). Pierwsza droga zakłada umiarkowany wzrost, zachowujący rozwój cywilizacyjny naszego kraju na obecnym poziomie, prowadząc tym samym do pułapki średniego dochodu⁶. Druga droga, pozwalająca tej pułapki uniknąć i gwarantująca wzrost gospodarczy, to ścieżka modernizacji oparta na trzech filarach: poprawę jakości instytucji i regulacji, innowacje oraz efektywne wykorzystanie zasobów. Obranie tej drogi, jak przewidują autorzy raportu *2050.PL*, to docelowo przejście na nowoczesną, rozwiniętą, niskoemisyjną gospodarkę, której podstawą będą: ekoinnowacje, efektywność energetyczna, zielone miejsca pracy, poprawa zdrowia i przyjazne, przewidywalne otoczenie niskoemisyjnych inwestycji.

Wykres 1. Pułapka średniego dochodu i dwie możliwe ścieżki rozwoju Polski



Źródło: *2050.PL – podróż do niskoemisyjnej przyszłości*, s. 48, <http://np2050.pl/pl/raport>, 15.09.2013.

⁵ Raport opracowany przez Instytut Badań Strukturalnych i Instytut na rzecz Ekorozwoju, <http://np2050.pl/pl/raport>, 15.09.2013.

⁶ Pułapka średniego dochodu to stan rozwoju, kiedy to państwa po osiągnięciu dochodu *per capita* na poziomie 50–70% obserwowanego w USA przestają się rozwijać w tak szybkim tempie jak dotychczas i nie nadrabiają dystansu rozwojowego do USA. Państwa, które obecnie znajdują się w tej pułapce, to np. Hiszpania, Włochy, Portugalia, Grecja.

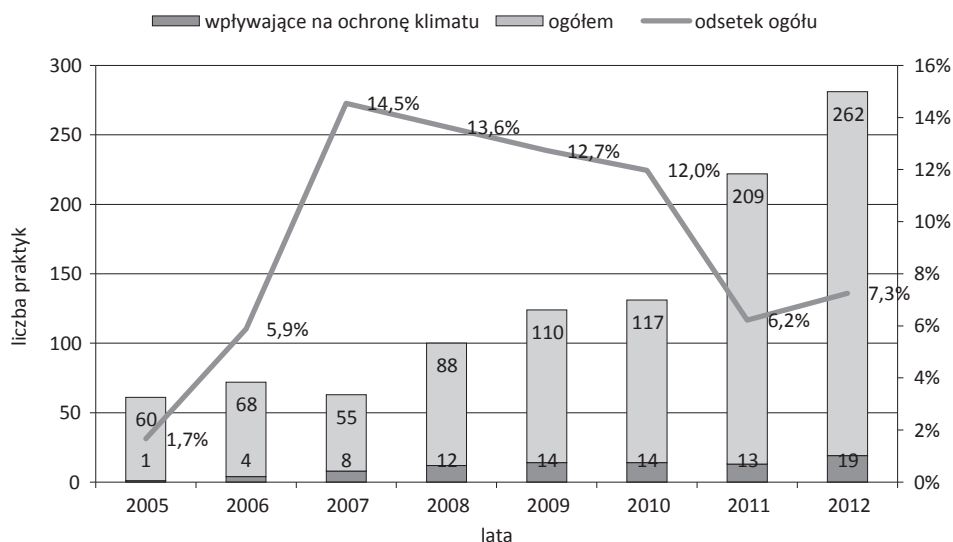
Realizacja założeń pakietu klimatyczno-energetycznego UE w Polsce jest nader często postrzegana jako zagrożenie dla wzrostu gospodarczego, pewnego rodzaju fanaberia, na którą nas nie stać jako kraj i jako region⁷. Polityka i prawo zmian klimatu są implementowane wolno, często w niespójności z uwarunkowaniami międzynarodowymi. Pomimo tego można wskazać przykłady projektów podejmowanych przez biznes, które już obecnie są nastawione na osiągnięcie ambitnych celów polityki klimatycznej i gospodarki niskoemisyjnej. Działania te z jednej strony są podyktowane rosnącymi oczekiwaniami interesariuszy, którzy często postrzegają biznes jako głównego sprawcę narastających zagrożeń globalnych (w tym klimatycznych), a z drugiej – pozytywnym wpływem takich praktyk na wzrost konkurencyjności i rozwój przedsiębiorstwa.

2. Wybrane dobre praktyki biznesu na rzecz klimatu

Analizie poddano raporty FOB z lat 2005–2012, w których wśród przedstawionych dobrych praktyk pojawiły się związane z klimatem (we wcześniejszych raportach takich przykładów nie było). Krytyczna ocena opisanych w raportach praktyk z różnych obszarów (nie tylko z obszaru środowisko, lecz także np. rynek czy ład organizacyjny) i kategorii (obok ochrony środowiska także np. ekobiuro, edukacja ekologiczna, zrównoważony transport, innowacja rozwoju zrównoważonego, efektywność) pozwoliła zidentyfikować te inicjatywy, które przyczyniły się w sposób bezpośredni do ochrony klimatu (zob. wykres 2). Wniosek, jaki się nasuwa po analizie raportów FOB, jest taki, że inicjatywy firm ulegają wpływom pewnych mód, co doskonale widać na wykresie 2 – apogeum dobrych praktyk z zakresu klimatu przypada na 2007 r., czyli rok poprzedzający Konferencję Narodów Zjednoczonych w sprawie Zmian Klimatu w Poznaniu (COP 14).

⁷ „Polska energetyka musi opierać się na węglu” – takie zdanie można było usłyszeć na kongresie największej opozycyjnej partii w Sosnowcu w czerwcu 2013 r. Na antyszczycie poprzedzającym szczyt klimatyczny ONZ w Warszawie zaplanowane zaś zostało przemówienie przedstawiciela śląskiej „Solidarności” nt.: „Oskarżony CO2?”, które ma bronić polskiego modelu energetyki, w tym miejsc pracy związanych z górnictwem.

Wykres 2. Modelowe działania wywierające pozytywny wpływ na klimat, przedstawione w raportach FOB *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki* z lat 2005–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów FOB *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki* z lat 2005–2012.

Na podstawie analizy raportów FOB można stwierdzić, że dobre praktyki biznesowe wpływające na ochronę klimatu generalnie można podzielić na kilka głównych kategorii (ekobudownictwo, efektywność, zielone biuro, zrównoważony transport), w ramach których firmy podejmują różnorodne działania.

1) Ekobudownictwo:

- stosowanie technologii pozyskiwania energii naturalnej:

W sklepie Tesco w Zdzeszowicach panele słoneczne, zajmujące 15% powierzchni dachu, generują 8 kW energii elektrycznej wykorzystywanej do oświetlenia 1/3 sklepu; 4 turbiny wiatrowe, rozmieszczone wzdłuż ściany frontowej sklepu, przetwarzają siłę wiatru w energię elektryczną, w ciągu dnia wykorzystywaną do oświetlenia pomieszczeń biurowych, a nocą – do oświetlenia parkingu przy sklepie; gruntowy wymiennik ciepła służy do podgrzewania i schładzania świeżego powietrza nawiewanego do pomieszczeń sklepu⁸.

- uzyskiwanie certyfikatów zielonego budownictwa:

⁸ Raport *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki*. 2006, FOB, Warszawa 2007, s. 32.

Każdy budynek Skanska (pre)certyfikowany jest w systemie certyfikacji LEED, który zwraca uwagę m.in. na wybór terenów wcześniej użytkowanych, stosowanie nowoczesnych rozwiązań ograniczających zużycie wody i prądu w czasie eksploatacji (np. wodoszczędne krany i toalety, fasady i okna o wysokich parametrach izolacyjności, system odzyskiwania ciepła, system wentylacji oparty na belkach chłodzących, wykorzystywanie wody szarej i deszczowej, redukcjonowanie zużycia energii dzięki zastosowaniu montażu systemu daylight, instalowanie paneli fotowoltaicznych)⁹.

2) Ekoefektywność:

- wprowadzenie zasady zeroemisyjności (*carbon neutral*), polegającej na rekompensowaniu emisji CO₂, spowodowanej działalnością organizacji, poprzez różne prośrodowiskowe przedsięwzięcia:

W Banku Ochrony Środowiska S.A. określono ślad węglowy (*carbon footprint*) na podstawie zużycia: energii elektrycznej (oświetlenie, urządzenia biurowe i bankowe itp.), ciepłej wody użytkowej i energii cieplnej na potrzeby ogrzania pomieszczeń, paliwa w samochodach służbowych, a także – w przypadku wyjazdów służbowych – paliwa lotniczego i energii (podróże koleją), oszacowano również emisję metanu pochodzącą z wytwarzanych odpadów komunalnych i biurowych, która została przeliczona na emisję CO₂. Łączna emisja spowodowana działalnością banku w 2007 r. wyniosła ok. 7,7 tys. ton. W ramach pierwszego etapu kompensacji emisji CO₂ pracownicy banku posadzili ok. 15 tys. drzew różnych gatunków, uzupełniając korytarze ekologiczne biegnące doliną Świdra¹⁰.

- wprowadzanie strategii rozwoju zrównoważonego w organizacji:

Danone podjął decyzję o włączeniu strategii zrównoważonego rozwoju do tzw. architektury strategicznej firmy, skupiając się na redukcji zużycia energii, wody i emisji CO₂. Przed postawieniem konkretnego celu w redukcji emisji CO₂ w firmie obliczono emisję CO₂ w całym procesie wytwarzania jogurtów (produkcja, opakowania i transport oraz surowce) na rynek polski i na eksport. Na lata 2008–2011 przyjęto cel redukcji emisji CO₂ o 16% na kg produktu. W 2008 r. osiągnięto zmniejszenie zużycia energii o 12% w stosunku do roku poprzedniego¹¹. W działania na rzecz redukcji emisji włączono również dostawców opakowań i surowców, prosząc ich o przedstawienie danych na temat ilości zużytej energii w trakcie produkcji oraz podpisując z nimi umowy, w których dostawca zobowiązywał się do podejmowania działań zmniejszających emisję CO₂¹².

⁹ Raport Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2011, FOB, Warszawa 2012, s. 64.

¹⁰ Raport Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2009, FOB, Warszawa 2010, s. 58.

¹¹ Raport Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2008, FOB, Warszawa 2009, s. 57.

¹² Raport Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2010, FOB, Warszawa 2011, s. 79.

3) Zielone biuro (ekobiuro), w ramach którego firmy wprowadzają rozwiązania zmniejszające negatywny wpływ na środowisko w miejscu pracy:

Etapem poprzedzającym podjęcie w tym obszarze jakichkolwiek działań powinna być edukacja pracowników, która gwarantuje skuteczność wdrażania konkretnych pomysłów. Wśród inicjatyw ekobiura, które nie zawsze muszą się wiązać z dużymi kosztami, a szybko się zwracają¹³, można wymienić: wyłączenie niepotrzebnych świateł i urządzeń z trybu *stand-by*; instalowanie czujników ruchu wyłączających światło na korytarzach i w miejscach, gdzie praca odbywa się sporadycznie, oraz czujników zmierzchowych, energooszczędnych żarówek i diod LED, a także urządzeń klimatyzacyjnych, pozwalających na odzyskiwanie energii, utrzymywanie w biurach optymalnej temperatury, zwracanie uwagi na certyfikaty energooszczędności podczas zakupów sprzętu biurowego, redukcja liczby podróży biznesowych na rzecz wideokonferencji i spotkań wirtualnych, nawiązanie współpracy z ekologiczną myjnią dla samochodów służbowych (Aegis Media, Tesco, Orbis, Bielenda Kosmetyki Naturalne, UPC Polska, Citi Handlowy, Tchibo Warszawa, Profes, TRI Poland)¹⁴.

4) Zrównoważony transport:

- oferowanie elektrycznych samochodów:

Firma e+ oferuje swoim klientom flotę ekologicznych pojazdów elektrycznych wraz z usługami dodatkowymi (np. nielimitowane tankowania, ubezpieczenie, assistance, serwis)¹⁵.

- stosowanie transportu intermodalnego:

DB Schenker Logistics oferuje swoim klientom przewóz towaru z użyciem różnych środków transportu za pomocą tej samej jednostki ładunkowej (np. kontenera, naczepy), która jest przeładowywana w zależności od potrzeb z jednego środka na drugi, przy czym większość pokonywanej trasy odbywa się transportem kolejowym. Klienci mogą szczegółowo obliczyć ograniczenie emisji CO₂ w związku z transportem ich towarów za dany okres i na określonej trasie, korzystając z kalkulatora dostępnego na stronie ecotransit.org¹⁶.

- popularyzowanie ecodrivingu:

W celu zminimalizowania emisji spalin Ricoh prowadzi wśród swoich techników szkolenia z ecodrivingu, oferując także możliwość sprawdzenia wpływu swojego stylu jazdy na zużycie paliwa i emisję CO₂ na specjalnym symulatorze. Dzięki programowi

¹³ Na przykład działania zazieleniania biura w TRI Poland przyczyniły się do obniżenia emisji CO₂ o 9% w ciągu roku (*Raport Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2012*, FOB, Warszawa 2013, s. 66).

¹⁴ Raporty FOB *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki* z lat 2006, 2008–2012.

¹⁵ *Raport Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2011*, op.cit., s. 65.

¹⁶ *Raport Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2012*, op.cit., s. 70.

udało się osiągnąć poprawę współczynnika efektywności jazdy średnio o 6% do 16% w najbardziej „efektywnym” miesiącu przy zachowaniu pozytywnego trendu zmian¹⁷.

Jak starano się wskazać na wybranych przykładach, poszukiwanie rozwiązań służących przeciwdziałaniu zmianom klimatycznym i adaptacji do nich często przyczynia się do opracowania i wdrażania innowacji, przynosząc nie tylko zmniejszenie negatywnego wpływu na środowisko, lecz także wymierne oszczędności przedsiębiorstwom, służąc równocześnie edukacji ekologicznej pracowników i otoczenia firmy¹⁸. Równocześnie należy podkreślić, iż polityka klimatyczna wpisuje się w politykę rozwoju Polski, a działania przedsiębiorstw z tego zakresu służą realizacji celów rozwojowych zapisanych w takich dokumentach jak *Strategia innowacyjności i efektywności gospodarki*¹⁹ (np. cel 2. Stymulowanie innowacyjności poprzez wzrost efektywności wiedzy i pracy – w tym działania związane z technologiami alternatywnych i odnawialnych źródeł energii) czy *Strategia rozwoju kraju 2020*²⁰ (obszar strategiczny II, cel 6. Bezpieczeństwo energetyczne i środowisko).

Zakończenie

Na arenie międzynarodowej UE uznawana jest za samotnego lidera w zakresie ochrony klimatu i adaptacji do jego zmian. Ponieważ jednak przeciwdziałanie zmianom klimatycznym wymaga zdecydowanych i kompleksowych działań w skali całego świata, konieczne jest dokonanie zmian technologicznych i wdrażanie eko-innowacji, szczególnie w takich dziedzinach gospodarki, jak: energetyka, transport, budownictwo czy rolnictwo. Można wskazać pozytywne sygnały, że działania UE w tym zakresie nie będą już osamotnione, o czym świadczyć może np. zainteresowanie USA poprawą efektywności energetycznej poprzez eliminowanie *dirty transport* czy wystąpienie prezydenta B. Obamy w lipcu 2013 r. na Uniwersytecie Georgetown w Waszyngtonie, w którym zapowiedział wprowadzenie bardziej restrykcyjnych standardów dla emisji CO₂. Historyczne znaczenie może mieć także przyjęty 12 września 2013 r.

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ Przykładowo Henkel Polska wprowadził nową, bardziej skoncentrowaną formułę proszku do prania Persil Expert, która umożliwia zmniejszenie o 20% ilości proszku stosowanego na jedno pranie, dzięki czemu emisja CO₂ w Europie Środkowej i Wschodniej będzie mniejsza o 409 ton rocznie (*Raport Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2011*, op.cit., s. 69–70).

¹⁹ Dokument przyjęty Uchwałą Rady Ministrów w dniu 15 stycznia 2013 r., www.mg.gov.pl/files/upload/17492/SIEG_PL_wersja%20ksi%C4%85%C5%BCkowa.pdf, 15.03.2014.

²⁰ Dokument przyjęty Uchwałą Rady Ministrów w dniu 25 września 2012 r., www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_rozwoju/SRK_2020/Documents/Strategia_Rozwoju_Kraju_2020.pdf, 15.03.2014.

plan działania na rzecz poprawy jakości powietrza w Pekinie, Szanghaju i prowincji Guangdong, zakładający redukcję zużycia węgla o 73 mln ton do 2017 r. (czyli o 10% w porównaniu z 2012 r.). Jest to tym istotniejsze, że w 2011 r. prowincje te zużywały więcej węgla niż cała UE²¹.

Polska powinna podążać w stronę gospodarki niskoemisyjnej i podejmować działania związane z adaptacją do zmian klimatu. Dowodzą tego chociażby szacunkowe wyliczenia Ministerstwa Środowiska, według których straty na skutek niepodjęcia działań adaptacyjnych w latach 2001–2010 wynosiły 54 mld zł (0,5% PKB), zaś w latach 2011–2020 wyniosą 86 mld (0,49% PKB), podczas gdy łączny koszt działań adaptacyjnych wyliczono na 81 mld zł²². Unia zaleca, żeby działania na rzecz ochrony klimatu i adaptacji do zmian klimatu były prowadzone w sposób zintegrowany. Polityka rozwoju, zarówno państwa, regionów, jak i lokalna, wykorzystując aktywność wszystkich aktorów rozwoju (w tym biznesu), powinna prowadzić więc do realizacji celów klimatycznych.

Należy podkreślić, iż niezależnie od trudności w osiągnięciu kompromisu politycznego w kwestii ochrony klimatu można wskazać wiele lokalnych inicjatyw służących przeciwdziałaniu zmianom klimatycznym (początkowo były to przede wszystkim przykłady działań wyłącznie biznesowych, jednak stopniowo zaczynają pojawiać się partnerstwa międzysektorowe, dwu-, a nawet trójsektorowe). Lokalne, oddolne działania zgodne z hasłem rozwoju zrównoważonego „myśl globalnie, działaj lokalnie” powinny dać impuls dla szerszego rozumienia i akceptacji społecznej dla polityki klimatycznej.

Literatura cytowana

2050.PL – podróż do niskoemisyjnej przyszłości, <http://np2050.pl/pl/raport>.

Climate Change 2007, Summary for Policymakers, www.ipcc-wg2.gov/SREX/images/uploads/SREX-SPMbrochure_FINAL.pdf.

Climate Change 2013, Summary for Policymakers, www.climatechange2013.org/images/uploads/WGIAR5-SPM_Approved27Sep2013.pdf.

Dobrzańska B., Dobrzański G., Kiełczewski D., *Ochrona środowiska przyrodniczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.

²¹ www.chronmyklimat.pl/energetyka/polityka-energetyczna/16191-chinskie-wladze-zawstydzaja-polski-rzad, wrzesień 2013.

²² www.mos.gov.pl/artykul/5232_spotkanie_konsultacyjne_spa_2020/20436_spotkanie_konsultacyjne_spa_2020.html, wrzesień 2013.

Legutko-Kobus P., Jastrzębska E., *Bezpieczeństwo a ochrona środowiska przyrodniczego*, w: *Bezpieczeństwo międzynarodowe*, red. K. Żukrowska, Wydawnictwo IUSatTAX, Warszawa 2011.

Raport *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2006*, FOB, Warszawa 2007.

Raport *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2007*, FOB, Warszawa 2008.

Raport *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2008*, FOB, Warszawa 2009.

Raport *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2009*, FOB, Warszawa 2010.

Raport *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2010*, FOB, Warszawa 2011.

Raport *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2011*, FOB, Warszawa 2012.

Raport *Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki. 2012*, FOB, Warszawa 2013.

Sygnaly EEA 2013, Z każdym oddechem. Poprawa jakości powietrza w Europie, Europejska Agencja Środowiska, EEA, Kopenhaga, 2013.

Climate Policy of The European Union and Best Practices of Business in Poland

Abstract

The purpose of this article is to indicate possible future scenarios of development and challenges for Poland in the context of implementing the EU climate policy. Using the desk analysis and web research it presents good practices undertaken by the business in Poland, which affect climate protection and education of the public in this regard.

Keywords: climate and energy package, climate change, climate policy, eco innovations, European Union, sustainable development

Katarzyna Czech

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Znaczenie zielonej gospodarki dla realizacji celów zrównoważonego rozwoju – wnioski dla Polski

Streszczenie

Sytuacja w gospodarce globalnej ostatnich lat doprowadziła do redefinicji pojęcia rozwoju gospodarczego, w ramach którego coraz powszechniej zwraca się uwagę na konieczność zachowania równowagi między ładem gospodarczym, społecznym i ekologicznym. Celem opracowania jest próba oceny wybranych działań na poziomie międzynarodowym i regionalnym na rzecz zielonej gospodarki. Zielona gospodarka jako sprzyjająca poprawie dobrobytu ludzi i wzrostowi sprawiedliwości społecznej, a jednocześnie znacznie zmniejszająca zagrożenia dla środowiska naturalnego i niedobór zasobów stanowi bowiem ważny filar rozwoju o zrównoważonym charakterze.

Słowa kluczowe: zasoby naturalne, zielona gospodarka, zrównoważony rozwój

Wstęp

Problematyka rozwoju gospodarczego respektującego wymogi środowiska naturalnego nabrała nowego znaczenia w warunkach trwającego od kilku lat kryzysu oraz dyskusji nad problemem ograniczoności zasobów. W tej sytuacji szczególnie pożądane wydaje się zachowanie równowagi między ładem gospodarczym, społecznym i ekologicznym w procesie przezwycięzania negatywnych skutków kryzysu. Coraz

większego znaczenia nabiera więc osiągnięcie rozwoju o zrównoważonym charakterze. Zielona gospodarka, zwana również ekologiczną¹, stanowi propozycję modelu rozwoju zapewniającego trwały rozwój w skali poszczególnych regionów i krajów, a także na poziomie międzynarodowym. Szczególnego znaczenia nabiera ona w okresie dyskusji nad problemami nadmiernego zużycia energii i coraz gwałtowniejszymi zmianami klimatu oraz wobec publikacji kolejnego raportu FAO zwracającego uwagę na wciąż znaczący problem głodu i niedożywienia na świecie².

Celem opracowania jest próba oceny wybranych działań podejmowanych w ramach Unii Europejskiej i na poziomie ogólnoświatowym na rzecz zielonej gospodarki jako sprzyjających osiągnięciu celów zrównoważonego rozwoju z uwzględnieniem wybranych wskaźników pozwalających na jego monitorowanie i porównania w skali międzynarodowej.

Zasadniczą tezą jest twierdzenie, że zielona gospodarka sprzyja osiągnięciu celów zrównoważonego rozwoju wytyczonych m.in. w strategii Europa 2020 oraz zgodnych ze strategią zielonego wzrostu postulowaną przez OECD i powinna być realizowana na szerszą skalę i z większą intensywnością w związku z podjęciem przez Polskę zobowiązań międzynarodowych w tym zakresie.

W opracowaniu wykorzystano metodę analizy opisowej i porównawczej.

1. Zielona gospodarka jako jeden z wymiarów zrównoważonego rozwoju

Zrównoważony rozwój (ZR) jako koncepcja rozwoju koncentruje się na takim sposobie eksploatacji zasobów naturalnych, realizacji inwestycji oraz tworzenia techniki i technologii, który będzie pomnażał gospodarcze, przyrodnicze i społeczne podstawy zaspokojenia potrzeb obecnego i przyszłych pokoleń ludzi³. Można spotkać się z opiniami, że gdyby idea ZR była realizowana do końca XXI w. w skali całego świata, zapewniłaby zahamowanie degradacji życia człowieka, utrzymanie różnorodności biologicznej, podniesienie i wyrównanie poziomu życia człowieka na całym globie oraz zapewnienie sprawiedliwości społecznej i międzypokoleniowej⁴.

¹ *Green economy* ang., *économie verte* fr., *grüne Wirtschaft* niem., natomiast w polskiej literaturze obok pojęcia zielona gospodarka używane jest pojęcie rozwój ekologiczny.

² Por. np. *La faim recule dans le monde, mais 842 millions de personnes souffrent encore de faim chronique*, <http://www.fao.org/news/story/fr/item/199641/icode/>, 1.10.2013.

³ K. Dubel, *Przyrodnicze uwarunkowania rozwoju zrównoważonego na przykładzie regionu*. Materiały Interdyscyplinarnej Konferencji Naukowej nt. „Mechanizmy i uwarunkowania ekorozwoju”, Białystok 1996, s. 7–14.

⁴ S. Kozłowski, *Przyszłość ekorozwoju*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2005, s. 515.

Zakres pojęcia jest jednak bardzo szeroki, a realizacja wysuwanych w jego ramach postulatów i zaleceń – daleka od zadowalających, o czym świadczą kolejne porozumienia międzynarodowe i podejmowane w ich ramach zobowiązania⁵. W tej sytuacji interesujące i uzasadnione wydaje się swoiste zawężenie problematyki i nadanie jej bardziej czytelnego, z punktu widzenia obywateli, wymiaru realizowanego w ramach koncepcji zielonej gospodarki (ZG).

Według Programu Środowiskowego Narodów Zjednoczonych (UNEP), zielona gospodarka jest definiowana jako gospodarka sprzyjająca poprawie dobrobytu ludzi i wzrostowi sprawiedliwości społecznej, a jednocześnie znacznie zmniejszająca zagrożenia dla środowiska naturalnego i niedobór zasobów⁶.

Koncepcja ZG stanowi więc obecnie jeden z istotnych filarów związanych z realizacją szeroko rozumianego rozwoju zrównoważonego i obejmuje takie sektory, jak: energię odnawialną, zielone budownictwo, gospodarkę wodną, gospodarowanie odpadami i zarządzanie gruntami⁷.

Zainteresowanie środowiskiem naturalnym i jego zasobami nabrało w ostatnich latach szczególnego znaczenia, z jednej strony ze względu na kryzys i ograniczoną dostępność do kosztownych zasobów, z drugiej natomiast z powodu wyczerpalności zasobów nieodnawialnych i postępującej degradacji zasobów o odnawialnym charakterze, której konsekwencją jest nienadążanie środowiska do zachowania równowagi. Nie bez znaczenia jest też postępujący proces ubóstwa w wielu regionach globalnej gospodarki.

2. Wybrane metody pomiaru zielonej gospodarki

Stopień realizacji celów związanych z ZG jest kontrolowany na poziomie międzynarodowym za pomocą różnorodnych wskaźników. Jednym z najpopularniejszych jest tzw. ślad ekologiczny. Jest to jeden z parametrów wykorzystywanych przy pomiarach Happy Planet Index. Ślad ekologiczny to miara ilości ziemi niezbędna w celu pokrycia całego zapotrzebowania na zasoby danej osoby oraz ilość pokrytej roślinnością ziemi, która jest niezbędna do absorpcji dwutlenku węgla wyprodukowanego przez nią, a także potrzebnego do wytworzenia produktów przez nią skonsumowanych.

⁵ Między innymi Deklaracja Sztokholmska, Deklaracja z Rio, Agenda 21, Milenijne Cele Rozwoju.

⁶ *W stronę zielonej gospodarki, w stronę zrównoważonego rozwoju i zlikwidowania ubóstwa, synteza na użytek decydentów*, Raport UNEP, 21.02.2011, s. 1.

⁷ <http://www.mnn.com/green-tech/research-innovations/blogs/how-do-you-define-the-green-economy>.

Jednostką tej miary jest hektar globalny. Już w 2007 r. ludzkość zużywała równowartość 1,5 powierzchni Ziemi, co oznaczało, że dla odnowienia zasobów zużytych przez ludzkość w ciągu roku potrzeba było półtora roku. Warto również odnotować, że na 10 krajów przypada ok. 50% globalnego śladu ekologicznego, a USA i Chiny wykorzystują ponad 20% potencjału biologicznego Ziemi⁸.

Kompleksową próbą oceny stopnia realizacji ZG jest tworzony od 2010 r. Global Green Index publikowany przez Dual Citizen. W ramach indeksu monitorowane są wskaźniki w czterech kategoriach⁹:

- 1) przywództwo i stopień zaangażowania w promowanie ekologii na arenie lokalnej i międzynarodowej,
- 2) krajowa polityka i skuteczność uregulowań dla promowania energii odnawialnej i zielonego wzrostu na rynku krajowym,
- 3) inwestycje w czyste technologie i odpowiedni klimat dla ich realizacji w kraju,
- 4) agroturystyka i poziom zaangażowania w promowanie zrównoważonej turystyki.

Indeks tworzony jest dla 27 gospodarek narodowych obejmujących 90% globalnej zielonej gospodarki i dla wybranych stref zurbanizowanych¹⁰.

Indeks wykorzystuje miary jakościowe i ilościowe, stanowiąc interesującą próbę uniknięcia jednostronnej oceny badanego zjawiska. Indeks obliczany jest bowiem na podstawie ankiet przesyłanych z całego świata, w 2012 roku z 73 krajów (*perception*) i oceny dokonanej na podstawie wybranych miar ilościowych (*performance*).

W latach 2010–2012 na pierwszych miejscach w zestawieniach ogólnych zarówno z punktu widzenia postrzegania, jak i faktycznej realizacji były Niemcy i Dania, kraje uznawane powszechnie za liderów ZG w skali globalnej. Należy odnotować, że aż osiem krajów zajmowało w 2012 r. miejsce wśród najlepiej ocenionych w rankingu, zarówno według miernika jakościowego, jak i ilościowego. Wyjątkiem są Chiny i USA, uznane jako realizujące zasady zielonej gospodarki na wysokim poziomie tylko na podstawie ankiet zebranych w ramach wskaźnika jakościowego (*perception*). Natomiast Włochy i Hiszpania nie uzyskały najwyższego uznania w zakresie działań na rzecz ZG na podstawie ich postrzegania, natomiast według miar ilościowych Włochy znalazły się na 3., a Hiszpania na 7. miejscu w 2012 r., co potwierdzają dane zawarte w tabeli 1.

Odmienne kształtowały się natomiast rankingi w poszczególnych kategoriach w 2012 r. W kategorii przywództwa z punktu widzenia postrzegania najwyższe

⁸ *Ecological Footprint Atlas 2010*, Global Footprint Networks, Oakland, California, USA, October 2010, s. 18.

⁹ *The Global Green Economy Index 2012*, <http://www.dualcitizeninc.com/ggei2012.pdf>, 20.08.2013.

¹⁰ Polska nie została uwzględniona.

pozycje zajęły Niemcy, Szwecja i Norwegia, a według faktycznej realizacji – Republika Południowej Afryki, Australia i Nowa Zelandia. W kategorii polityka krajowa liderami rankingu *perception* zostały Niemcy, Dania i Szwecja, a z punktu widzenia realizacji – Brazylia, Islandia, Norwegia. W kategorii inwestycji w czyste technologie liderami w zakresie *perception* były Niemcy, Chiny, USA, a w zakresie realizacji – Dania, Niemcy i Włochy.

Tabela 1. Liderzy rankingu Global Green Index 2012

	Subiektywne postrzeganie – <i>perception</i>	Faktyczna realizacja – <i>performance</i>
1.	Niemcy	Dania
2.	Dania	Niemcy
3.	Szwecja	Włochy
4.	USA	Szwecja
5.	Chiny	Wielka Brytania
6.	Norwegia	Nowa Zelandia
7.	Nowa Zelandia	Hiszpania
8.	Brazylia	Norwegia
9.	Wielka Brytania	Brazylia
10.	Australia	Australia

Źródło: *The Global Green Economy Index 2012*, <http://www.dualcitizeninc.com/ggei2012.pdf>, 20.08.2013, s. 4.

Na uwagę zasługuje najwyższa pozycja Nowej Zelandii w obydwu rankingach (*perception* i *performance*) w kategorii zielona turystyka konsekwentnie od 2010 r. Obok niej w rankingu *perception* najwyższe pozycje w 2012 r. zajęły Australia i Norwegia, a ze względu na poziom realizacji – Wielka Brytania i Republika Południowej Afryki.

Omawiany wskaźnik zarówno w wymiarze ogólnym, jak i według poszczególnych kategorii jest narzędziem pozwalającym na obserwację postępu w zakresie ZG na poziomie państw i wybranych stref zurbanizowanych oraz upowszechnianie informacji na jego temat w sposób przystępny nawet dla ludzi, którzy nie są ekspertami, co jest jedną z istotnych cech dobrego wskaźnika¹¹.

¹¹ M. Hurt, *Guide to Sustainable Community Indicators*, 1999, s. 26, www.sustainablemeasures.com, 10.09.2013.

3. Wybrane porozumienia międzynarodowe i regionalne w zakresie zielonej gospodarki

Znaczenie przypisywane tworzeniu zielonej gospodarki w skali globalnej potwierdził szczyt Ziemi, który odbył się w Rio de Janeiro w 2012 r. Rozmowy toczone w jego ramach koncentrowały się bowiem na dwóch głównych tematach, z których jeden dotyczył właśnie budowy zielonej gospodarki dla osiągnięcia zrównoważonego rozwoju i ograniczenia ubóstwa, jak również wspierania krajów rozwijających się w realizacji zielonej ścieżki rozwoju¹².

Znaczenie problematyki zielonej gospodarki omawianej podczas szczytu znalazło potwierdzenie w przyjętym na jego zakończenie Raporcie *Przyszłość jaką chcemy mieć*, którego trzecia część (art. 56–74) odnosi się właśnie do zielonej gospodarki w kontekście zrównoważonego rozwoju i eliminacji ubóstwa¹³. Potwierdzono w niej, że każdy kraj w zależności od swoich wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań może stosować specyficzne narzędzia dla osiągnięcia ZR w jego trzech wymiarach oraz wspomniane wcześniej znaczenie zielonej gospodarki dla osiągnięcia trwałego rozwoju. Podkreślono, że zielona gospodarka powinna przyczynić się do eliminacji ubóstwa i trwałego wzrostu gospodarczego, a także integracji społecznej i dobrobytu ludzkości. Uznano, że zielona gospodarka może stworzyć korzystne warunki dla tworzenia nowych miejsc pracy i godnej pracy dla wszystkich. Dla zachowania ciągłości działań w zakresie zrównoważonego rozwoju w art. 57 podkreślono, że działania na rzecz ZG powinny być zgodne m.in. z Deklaracją z Rio i Agendą 21. Jednocześnie zwrócono uwagę, że polityka wspierania ZG musi być zgodna z prawem międzynarodowym. Doceniono konieczność poszanowania suwerenności każdego państwa w zakresie jego zasobów naturalnych z uwzględnieniem jego narodowych priorytetów. Podkreślono także konieczność aktywnej roli władz dla skutecznej realizacji koncepcji i konieczność zaangażowania w jej realizację różnorodnych grup społecznych i zawodowych, a także konieczność aktywnych działań promujących.

Chociaż sama deklaracja była i jest traktowana często jedynie jako zbiór zapewnień oraz mimo że wytykano jej brak konkretnych zobowiązań, stanowi ona bez

¹² Drugi temat koncentrował się na poprawie międzynarodowego systemu koordynacji w zakresie zrównoważonego rozwoju. Zob. np. *Rezultaty szczytu w Rio*, <http://www.uniaeuropejska.org/rezultaty-szczytu-w-rio>, 10.09.2013.

¹³ Opracowano na podstawie *L'avenir que nous voulons*, Rio+ 20 Conference des Nations Unis sur le développement durable, NU, Rio de Janeiro, juin 2012, s. 1–59.

wątpienia kolejne istotne ukierunkowanie dla podejmowania działań w kierunku ZG na szczeblu narodowym, także polskiej gospodarki. Z drugiej natomiast strony po raz kolejny potwierdzono rangę przypisywaną działaniom związanym z tworzeniem ekologicznej gospodarki na szczeblu globalnym.

Europa efektywnie korzystająca z zasobów to inicjatywa przewodnia strategii Europa 2020, wpisująca się w proces zrównoważonego rozwoju, którego realizacja stanowi jeden z jej priorytetów¹⁴. Sformułowano ją jako sprzyjającą wychodzeniu z kryzysu i potraktowano jako ułatwiającą dostosowanie się do wyzwań globalnych, takich jak starzenie się społeczeństw czy też konieczność zracjonalizowania wykorzystania zasobów. W strategii Europa 2020 Komisja Europejska (KE) wytyczyła pięć celów ilościowych dotyczących: zatrudnienia, badań i rozwoju, zmian klimatu i energii, edukacji oraz ubóstwa i wykluczenia społecznego. Wśród wskaźników sprzyjających osiągnięciu celów związanych z zieloną gospodarką jest zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o 20% w porównaniu z poziomami z 1990 r., zwiększenie do 20% udziału energii odnawialnej w ogólnym zużyciu energii oraz dążenie do zwiększenia efektywności energetycznej o 20%. Cele te znane są opinii publicznej i promowane jako formuła 20/20/20¹⁵.

Jednocześnie należy przypomnieć, że poszczególne kraje członkowskie określiły w Krajowych Planach Reform (KPR) racjonalne wartości poszczególnych wskaźników, możliwe do wypełnienia we wskazanym okresie i zaakceptowane przez KE. W tabeli 2 zestawiono aktualne wielkości wskaźników osiągniętych w ramach celu klimatyczno-energetycznego wraz z wartościami określonymi w KPR. Z danych tych wynika, że cele narodowe w większości przypadków odbiegają od celu dla UE jako całości.

¹⁴ *Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*. KOM(2010)2020 wersja ostateczna, s. 6.

¹⁵ Zob. np. *Wskaźniki strategii Europa 2020*, Raport GUS, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_Wskazniki_Europa2020.pdf, 14.09.2013.

Tabela 2. Kształtowanie się wskaźników Europa 2020 dotyczących środowiska

Kraj	Emisja gazów cieplarnianych 1990 = 100%			Udział energii odnawialnej w konsumpcji energii ogółem w %			Zużycie energii w mln t	
	Cel wg KPR	2010	2011	Cel wg KPR	2010	2011	2009	2010
Austria	-16	110,16	107,57	34	30,9	34,0	30 682,4	32 752,8
Belgia	-15	92,97	85,12	13	4,1	13,0	50 855,3	53 910,2
Bułgaria	20	55,20	60,45	16	13,7	13,8	16 984,6	17 388,0
Chorwacja	b.d.	90,21	89,12	20	14,6	15,7	8 124,4	7 979,0
Cypr	-5	150,58	147,47	13	5,4	5,4	2 729,5	2 633,5
Czechy	9	70,43	68,42	13	9,2	9,4	39 783,4	42 003,3
Dania	-20	90,34	83,39	30	22,0	23,1	19 460,0	19 056,1
Estonia	11	49,45	51,81	25	24,6	25,9	5 247,1	6 064,4
Finlandia	-16	106,65	96,56	38	31,4	31,8	32 755,6	35 398,8
Francja	-14	93,86	88,90	23	12,8	11,5	247 883,2	25 680,1
Grecja	-4	111,52	109,61	18	9,8	11,6	29 788,3	27 732,6
Hiszpania	-10	125,35	126,43	20	13,8	15,1	123 194,2	123 194,4
Irlandia	-20	113,32	105,82	16	6,2	6,7	14 756,8	14 835,2
Litwa	15	43,26	44,31	23	19,8	20,3	7 801,3	6 150,1
Luksemburg	-20	101,88	100,22	11	1,9	2,9	4 353,1	4 640,6
Łotwa	17	46,70	44,67	40	32,5	33,1	4 252,7	4 465,3
Malta	5	149,66	151,27	10	0,2	0,4	889,9	901,6
Niderlandy	-16	101,37	94,67	14	3,7	4,3	66 958,2	71 444,8
Niemcy	-14	76,70	74,48	18	10,7	12,3	298 794,6	306 356,3
Polska	14	88,09	87,56	15	9,3	10,4	90 711,8	96 928,8
Portugalia	1	118,55	116,49	31	24,4	24,9	23 398,9	22 632,6
Rumunia	19	47,76	50,46	24	23,4	21,4	33 630,5	33 984,8
Słowacja	13	64,03	63,19	14	9,7	9,4	15 412,9	16 880,5
Słowenia	4	105,75	105,88	14	19,6	18,8	6 879,9	7 056,6
Szwecja	-17	91,26	86,03	49	47,9	46,8	44 077,1	49 346,6
Węgry	10	68,99	67,19	14	8,6	9,1	23 465,4	24 001,7
W. Brytania	-16	79,92	74,81	15	3,3	3,8	199 944,6	204 544,3
Włochy	-13	97,45	95,30	17	9,8	11,5	161 493,9	165 954,6

Źródło: opracowano na podstawie danych: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/targets_pl.pdf i danych Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators, 15.09.2013.

Zakończenie

Działania związane z budowaniem zielonej, czyli ekologicznej gospodarki wydają się być kolejną próbą zwrócenia uwagi na znaczenie zrównoważonego rozwoju jako drogi rozwoju dla gospodarki globalnej i jej podmiotów. Konsekwentna realizacja tej koncepcji powinna bowiem sprzyjać ograniczeniu istotnych problemów współczesnej gospodarki, co jest szczególnie ważne w okresie trwającego od kilku lat kryzysu.

Nie można jednak pominąć problematyki kosztów związanych z realizacją celów w zakresie ZG, które często zbyt dotkliwie obciążają narodowe budżety. Taka sytuacja ma miejsce w Polsce, gdzie wyznaczone w KPR cele w ramach realizacji strategii Europa 2020 traktowane są często jako zbyt wygórowane i nadmiernie kosztowne w odniesieniu do sytuacji naszej gospodarki.

Na uwagę zasługuje natomiast wielopoziomowość działań promujących koncepcję zielonej gospodarki. Istnienie międzynarodowych i regionalnych porozumień w tym zakresie wydaje się być istotnym wsparciem dla realizacji zielonej gospodarki na poziomie narodowym. Z jednej strony wyznaczają one reguły będące efektem międzynarodowej dyskusji, z drugiej zachęcają do podejmowania narodowych inicjatyw uwzględniających specyficzne wewnętrzne uwarunkowania.

Ze względu na członkostwo Polski w organizacjach międzynarodowych propozycje sformułowane w ich ramach powinny przyczynić się do wzrostu aktywności na rzecz budowy proekologicznej gospodarki w Polsce. Skuteczności działań na rzecz ZG sprzyjają racjonalnie określone potrzeby polskiej gospodarki i wykorzystanie wszystkich możliwości istniejących w tym zakresie. W tym kontekście niezwykle istotne są warunki wynegocjowane w trakcie podpisywania porozumień dotyczących realizacji zielonej gospodarki wykraczających poza narodowe ramy.

Literatura cytowana

Dubel K., *Przyrodnicze uwarunkowania rozwoju zrównoważonego na przykładzie regionu*. Materiały Interdyscyplinarnej Konferencji Naukowej nt. „Mechanizmy i uwarunkowania ekorozwoju”, Białystok 1996.

Ecological Footprint Atlas 2010, Global Footprint Networks, Oakland, California, USA, October 2010.

Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, KOM(2010)2020 wersja ostateczna.

<http://www.mnn.com/green-tech/research-innovations/blogs/how-do-you-define-the-green-economy>.

Hurt M., *Guide to Sustainable Community Indicators*, 1999, www.sustainables.com.

Kozłowski S., *Przyszłość ekorozwoju*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2005.

L'avenir que nous voulons, Rio+ 20 Conference des Nations Unis sur le developpment durable, NU, Rio de Janeiro, juin 2012.

La faim recule dans le monde, mais 842 millions de personnes souffrent encore de faim chronique, <http://www.fao.org/news/story/fr/item/199641/icode/>.

The Global Green Economy Index 2012, <http://www.dualcitizeninc.com/ggei2012.pdf>.

W stronę zielonej gospodarki, w stronę zrównoważonego rozwoju i zlikwidowania ubóstwa, synteza na użytek decydentów, Raport UNEP, 21.02. 2011.

Wskaźniki strategii Europa 2020, Raport GUS, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_Wskazniki_Europa2020.pdf.

Importance of the Green Economy for the Realization of the Purposes of Sustainable Development – Applications for Poland

Abstract

The situation in the global economy in recent years has led to a redefinition of the concept of economic development, in which the attention is increasingly drawn to the necessity to maintain a balance between economic, social and environmental governance.

The aim of this paper is to assess selected activities for the green economy at international and regional level. Green economy, as conducive to the improvement of peoples' welfare and increase of social equity while significantly reducing environmental risks and a lack of resources, constitutes an important pillar for a sustainable development.

Keywords: green economy, natural resources, sustainable development
