

Księga jubileuszowa dedykowana Profesorowi Stanisławowi Wydymusowi

Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce



UNIwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE

MONOGRAFIA NAUKOWA

Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce

**Księga jubileuszowa dedykowana
Profesorowi Stanisławowi Wydymusowi**

Kraków 2017

Recenzent

Beata Stępień, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Redakcja naukowa

Marek Maciejewski, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Krzysztof Wach, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Okładka oraz DTP

Marek Sieja

Na okładce wykorzystano zdjęcia pochodzące z archiwum fotograficznego Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Zdjęcia zrobiono w dniu 7 listopada 2016 podczas XXII Konferencji Katedry Handlu Zagranicznego. Autorem zdjęć jest © Piotr Malec, fotomogilska.pl

Copyright by © Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2017 (do tego wydania).
Copyright by © Autorzy, 2017 (licencja CC-BY-ND).

ISBN 978-83-65262-15-8

Wydawca

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Centrum Przedsiębiorczości Strategicznej i Międzynarodowej
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
tel. +48 12 293 5381, +48 12 293 5376, faks +48 12 293 5037

Druk i oprawa:

K&K

Profesorowi Stanisławowi Wydymusowi
przyjaciele, współpracownicy, uczniowie



Prof. dr hab. Stanisław Wydymus
profesor zwyczajny

Spis treści

Działalność naukowa i dydaktyczno-organizacyjna Profesora Stanisława Wydymusa <i>(Krzysztof Wach, Stanisława Klima)</i>	9
---	---

Wykaz dorobku naukowego Profesora Stanisława Wydymusa <i>(Elżbieta Bombińska, Krystian Bigos)</i>	13
---	----

Część 1: Rozwój międzynarodowy w obliczu współczesnych wyzwań

Zróżnicowanie rozwoju społecznego i gospodarczego krajów Unii Europejskiej w świetle metod taksonomii relatywnej Stanisław Wydymus	29
--	----

Nowe państwa członkowskie UE w procesie doganiania Niemiec Elżbieta Czarny, Małgorzata Żmuda	47
--	----

Potencjalne skutki Brexitu dla eksportu z Polski do Wielkiej Brytanii Bożena Pera	61
---	----

Problem zbieżności dochodowej państw Unii Europejskiej w świetle klasycznych modeli konwergencji Agnieszka Głodowska	75
--	----

Ocena pozycji konkurencyjnej i innowacyjności nowych państw członkowskich Unii Europejskiej na przykładzie Polski, Rumunii i Bułgarii w latach 2003-2016 Julia Neldner	91
--	----

Zrównoważony rozwój w krajach Grupy Wyszehradzkiej: ujęcie teoretyczne i empiryczne Krystian Bigos	107
--	-----

Część 2: Biznes międzynarodowy i inwestycje zagraniczne

O tożsamości biznesu międzynarodowego Marian Gorynia, Barbara Jankowska	127
---	-----

Modele biznesu międzynarodowego Jan Rymarczyk	143
---	-----

Ewolucja uppsalskiego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa: w kierunku nielinearności procesu umiędzynarodowienia Krzysztof Wach	159
Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: przegląd wybranej literatury przedmiotu Andrzej Cieślik	171
Wykorzystanie analizy <i>conjoint</i> do badania determinant polskich inwestycji bezpośrednich lokowanych poza obszarem Unii Europejskiej Marcin Salamaga	191
Właściwości konkurencyjności: przemiany istoty, uwarunkowań, potencjału i oceny Jarosław Kaczmarek	201
Rola rozwoju zrównoważonego w kształtowaniu konkurencyjności przedsiębiorstw Stanisława Klima	215
Szanse i zagrożenia zagranicznej współpracy polskich startupów Jolanta Maroń, Dominika Zębala	227

Część 3: Handel zagraniczny

Relacje handlowe Polski ze Stanami Zjednoczonymi w latach 2006-2015 Iwona Pawlas	249
Perspektywy rozwoju Federacji Rosyjskiej w dobie sankcji zagranicznych po wydarzeniach ukraińskich w 2014 roku Tadeusz Sporek	267
Długoterminowe relacje handlowe Wielkiej Brytanii i RPA w kontekście członkostwa Zjednoczonego Królestwa w Unii Europejskiej Paweł Folfas, Joanna Garlińska-Bielawska	289
System celny Unii Europejskiej wobec wyzwań XXI wieku Małgorzata Czermińska	299
Konsekwencje wdrożenia Unijnego Kodeksu Celnego dla podmiotów prowadzących wymianę handlową z zagranicą Elżbieta Bombińska	313

Nowe standardy systemu AEO w kontekście postanowień Unijnego Kodeksu Celnego Monika Grottel	323
Możliwości rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do Indii w kontekście nowej bilateralnej umowy o współpracy w dziedzinie rolnictwa Agnieszka Hajdukiewicz	335
Eksport jako determinanta rozwoju Małopolski Jakub Kwaśny, Arkadiusz Mroczek, Marta Ulbrych	349

Część 4: Wyzwania dla finansów międzynarodowych

Główne waluty w funkcjach pieniądza światowego i jego główni emitenci w XXI wieku Halina Nakonieczna-Kisiel	365
Kryzys finansowy i kryzys fiskalny, ceny i kurs EUR/USD Sławomir I. Bukowski, Joanna E. Bukowska	375
Problem międzynarodowej nierównowagi płatniczej w świetle strategii rozwoju otwartego gospodarek wschodzących Kazimierz Starzyk	389
Determinanty salda obrotów bieżących państw Unii Europejskiej Marek Maciejewski	399
Giełdowe emisje obligacji korporacyjnych jako źródło zasilania finansowego przedsiębiorstw w Polsce i w wybranych krajach UE Łukasz Zięba	419

Część 5: Współczesne wyzwania w gospodarce światowej

Ropa naftowa jako strategiczny surowiec gospodarki światowej: przyczyny i skutki wahań cen w latach 1970-2017 Sylvia Pangsy-Kania	439
Dyplomacja gospodarcza Polski: organizacja, główne zadania w okresie transformacji Edward Molendowski	449

Bariery działalności badawczo-rozwojowej krajów Grupy Wyszehradzkiej Anna Odrobina	467
Statystyka a wnioskowanie logiczne w pracy naukowej – kilka uwag na temat najczęstszych błędów i pułapek w procesie badawczym Adam Michalik	481
O nauczaniu sprzedaży: dylematy kształcenia studentów Wojciech Zysk	493

Działalność naukowa i dydaktyczno-organizacyjna Profesora Stanisława Wydymusa

W roku akademickim 2017/2018 świętujemy jubileusz prof. zw. dr. hab. Stanisława Wydymusa. Pan Profesor całe swoje dorosłe życie związał z Uniwersytetem Ekonomicznym w Krakowie (UEK), gdzie w drugiej połowie lat 60. XX wieku podjął studia, a na początku kolejnej dekady pracę naukowo-badawczą.

Dostojny Jubilat urodził się 31 marca 1948 roku w Jędrzejowie (obecnie woj. świętokrzyskie), ojcem Jego był Tadeusz Wydymus, żołnierz Armii Krajowej (AK), wieloletni naczelnik Ochotniczej Straży Pożarnej i świetny krawiec. Jego dziadek Stanisław był hutnikiem, działaczem socjalistycznym we Francji przed II wojną światową, gdzie zginął w wypadku przy wielkim piecu w hucie stali w Thionville. Szkołę Podstawową ukończył w pięknej miejscowości Sobków, leżącej nad rzeką Nidą. Technikum Ekonomiczne ukończył zaś w Radomiu. Ma troje dzieci – córkę Dorotę (36 lat), syna Szymona (17 lat) i syna Tadeusza (9 lat).

Mgr Stanisław Wydymus pracę naukowo-dydaktyczną rozpoczął w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Krakowie (obecnie UEK) w roku 1971, po obronie pracy magisterskiej z wyróżnieniem na Wydziale Ekonomiki Produkcji, której promotorem był prof. dr hab. Kazimierz Zając. Młody asystent swoje pierwsze doświadczenia naukowe, jako asystent stażysta, zdobywał w Zakładzie Statystyki Instytutu Metod Rachunku Ekonomicznego na Wydziale Obrotu Towarowego, którym kierował wspomniany już promotor pracy magisterskiej prof. Zając. Z dniem 1 października 1972 roku, wraz z awansem na asystenta, został przeniesiony (z mgr. Tadeuszem Grabińskim) do nowo powstałego Zakładu Teorii Prognoz, którym kierował doc. dr hab. Aleksander Zeliaś. W Zakładzie tym pracował, pod kierunkiem kierownika Zakładu, nad rozprawą doktorską pt. „Ekonometryczne metody budowy prognoz dla przemysłu uspołecznionego Polski”.

Na podstawie przedłożonej rozprawy doktorskiej oraz po złożeniu przewidzianych przepisami egzaminów doktorskich, dnia 14 lutego 1977 roku uzyskał stopień naukowy doktora nauk ekonomicznych, nadany uchwałą Rady Wydziału Ekonomiki Obrotu Akademii Ekonomicznej w Krakowie (obecnie UEK). Dr Stanisław Wydymus na stanowisku adiunkta w Zakładzie Teorii Prognoz Instytutu Metod Rachunku Ekonomicznego pracował od 1 października 1977 do 25 paź-

dziennika 1984 roku. Wówczas to na podstawie oceny ogólnego dorobku naukowego i przedłożonej rozprawy habilitacyjnej pod tytułem „Metody wielowymiarowej analizy rozwoju społeczno-gospodarczego”, uzyskał stopień naukowy doktora habilitowanego nauk ekonomicznych w zakresie statystyki, nadany Uchwałą Rady Wydziału Ekonomiki Obrotu Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

Już na stanowisku docenta, ówczesny dr hab. Stanisław Wydymus, rozpoczął rok akademicki 1 października 1985 roku jako kierownik Zakładu Analiz Gospodarki Światowej w Instytucie Międzynarodowych Stosunków Społeczno-Ekonomicznych, kierowanym przez prof. dr hab. Bogusława Jasińskiego. W ramach reorganizacji Instytutu w roku 1988 przejął kierownictwo Zakładu Ekonomiki i Organizacji Handlu Zagranicznego (istniejącego od 1969 roku), zastępując na tym stanowisku doc. dr. Stanisława Chocieję, a funkcję tę pełnił formalnie do 1992 roku. W wyniku zmian organizacyjnych przeprowadzonych w ramach Uczelni, od 1 kwietnia 1992 roku został kierownikiem Katedry Handlu Zagranicznego, a funkcję tę pełnił do 31 sierpnia 2016 roku, rekomendując władzom UEK swojego następcę.

W okresie tym Szacowny Jubilat konsekwentnie realizował zainteresowania naukowe, czego zwieńczeniem było nadanie Mu w 1993 roku, przez ówczesnego Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Lecha Wałęsę, tytułu naukowego profesora nauk ekonomicznych, zaś kilka lat potem mianowanie na stanowisko profesora zwyczajnego.

Aktywność naukowo-badawcza oraz dydaktyczno-organizacyjna Profesora Wydymusa nie ograniczała się przy tym wyłącznie do uczelni macierzystej. W latach 1999-2007 pełnił funkcję kierownika Zamiejscowego Ośrodka Dydaktycznego w Rzeszowie (będącego jednostką naszej Alma Mater), jak i Rektora Wyższej Szkoły Zarządzania w Rzeszowie, której był współzałożycielem i organizatorem. Profesor Wydymus był i jest również wieloletnim członkiem Komisji Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk - Oddział w Krakowie. W latach 1988-1991 podjął również dodatkowe zatrudnienie jako pracownik Zamiejscowego Wydziału Szkoły Głównej Planowania i Statystyki w Rzeszowie (SGPiS), pełniąc m.in. funkcję członka Senatu SGPiS (obecnie SGH). Pracując równolegle także przez wiele lat na Uniwersytecie Rzeszowskim był organizatorem i kierownikiem Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. Profesor Wydymus podjął także zatrudnienie w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Krakowie od początku jej istnienia, współpracując ze swoim przyjacielem, Rektorem tej uczelni, prof. dr. hab. inż. Włodzimierzem Roszczynialskim, gdzie nadal pełni funkcję Przewodniczącego Rady Naukowej tej Uczelni.

Ważnym doświadczeniem w pracy naukowej Profesora Wydymusa były niewątpliwie staże naukowe. Jeszcze w ramach wymiany asystentów poznawał osiągnięcia gospodarki Holandii (Tilburg) oraz Francji (Lille), dwukrotnie przebywał w USA – w Pittsburgu i w Grand Rapids (Grand Valley State University w 1979 roku), oraz w bardziej egzotycznej scenerii odbył staż naukowy w 1980 roku w Uniwersytecie w Kairze (Egipt). Odbył także staże naukowe w Sarajewie i Moskwie.

Jego liczne prace naukowe z zakresu modelowania ekonometrycznego, taksonomii numerycznej, wielowymiarowej analizy porównawczej w układzie międzyna-

rodowym, analizy struktur gospodarczych, prognozowania procesów ekonomicznych, zawsze zawierały elementy nowatorskie, oryginalne propozycje metodologiczne, czy też nowe propozycje badań empirycznych. Profesor Wydymus jest autorem, współautorem i redaktorem naukowym ponad 30 książek, opublikował także ponad 130 artykułów naukowych, oraz wygłosił około 30 referatów na konferencjach międzynarodowych i krajowych oraz około 20 doniesień naukowych w PAN. Dostojny Jubilat pracował nad wieloma tematami badawczymi, zarówno w ramach badań statutowych, jak i w ramach badań międzyresortowych, resortowych, czy też bezpośrednio zleconych przez praktykę gospodarczą.

Profesor Stanisław Wydymus posiada liczące się osiągnięcia w kształceniu i rozwoju kadry naukowej. Wypromował 12 doktorów (jego wychowankami byli dr Stanisława Klima, dr Maria Sarama, dr Henryk Czubek, dr Ziemowit Górski, dr Piotr Kapusta, dr Barbara Koszułap, dr Robert Uberman, dr Paweł Lubecki, dr Krzysztof Kucharski, dr Janusz Rosiek, dr Agnieszka Głodowska, dr Grzegorz Czornik), recenzował kilkanaście prac doktorskich i habilitacyjnych oraz książek profesorskich, a także opiniował wiele monografii naukowych i podręczników akademickich oraz artykułów naukowych. Profesor wypromował ok. 1000 magistrów ekonomii.

W latach 1993-2016 Profesor sprawował pieczę nad 22 edycjami corocznej konferencji Katedry Handlu Zagranicznego, w latach 90. XX wieku były to w zasadzie jedyne w skali ogólnopolskiej spotkania integrujące naukowców zajmujących się ekonomią międzynarodową, zwłaszcza badaniami handlu zagranicznego.

Aktywność Profesora Wydymusa nie ograniczała się w pracy naukowo-dydaktycznej do tworzenia założeń teoretycznych. Istotą pracy była możliwość adaptacji modeli statystycznych w praktyce społeczno-gospodarczej. Znane są liczne kontakty Profesora ze środowiskiem biznesowym oraz administracją państwową, gdzie efektem współpracy były opinie, prognozy i raporty. Uwagę należy zwrócić także na działalność Profesora w sferze gospodarczej, gdzie np. w końcu lat 90. XX w. był członkiem Rady Nadzorczej Huty im. T. Sendzimira, zaś w końcu lat 80. XX w. był prezesem zarządu organizującej się spółki „Wolny Obszar Celny w Krakowie”.

Przedstawione w wielkim skrócie dokonania naukowo-badawcze i dydaktyczno-organizacyjne Pana Profesora Stanisława Wydymusa jednoznacznie potwierdzają, że jest badaczem, który przyczynił się do rozwoju zastosowania metod ilościowych w ekonomii międzynarodowej. Osiągnięcia Profesora w pracy naukowo-badawczej, dydaktycznej, jak również w kształtowaniu współpracy z otoczeniem społeczno-gospodarczym znalazły uznanie, o czym mogą świadczyć liczne nagrody i odznaczenia, jak chociażby: Medal Komisji Edukacji Narodowej, Krzyż Kawalerski Orderu Odrodzenia Polski, Złoty Krzyż Zasługi, Srebrna Odznaka "Zasłużony dla Miasta. Krakowa", złota odznaka Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz wiele innych, które dla Jubilata mają równie duże znaczenie emocjonalne.

Koncentrując się tylko na dokonaniach naukowo-dydaktycznych Profesora, pominielibyśmy istotną części jego osobowości, gdzie wielowymiarowe analizy statystyczne świetnie uzupełniają się z wielowymiarowymi zainteresowaniami. Pasją Profesora są góry. Spędził na wędrowniach wiele czasu, którego nigdy nie uznałby

za stracony. Kontemplacja ich piękna nie tylko wywoływała zachwyt, ale nawet potrzebę twórczości poetyckiej. Inną pasją jest historia starożytna, którą Profesor zgłębiał w czasie licznych podróży do Grecji, czy Egiptu. Może staż w tym kraju miał również na celu poznanie ciągłości nauki już od założeń architektonicznych Górnego i Dolnego Egiptu. Wszystkie podróże były szczegółowo przygotowane merytorycznie, o czym może świadczyć ogromna biblioteka tematyczna Profesora. Długo można również z Profesorem dyskutować o teoriach powstawania i budowy wszechświata, należy być jednak przygotowanym na wszelkie nowe doniesienia naukowe. Z chęcią ćwiczyć logiczne myślenie, Profesor chętnie usiądzie do partycji szachów. Jeszcze dziś wiele osób pamięta zorganizowaną przez Niego partię żywych szachów dla uczczenia 70. rocznicy naszej Uczelni. Nie składamy jednak życzeń noworocznych, nie chcąc narazić się Jubilatowi, podczas emitowanego w telewizji Koncertu Noworocznego z Wiednia. Lepiej też nie zakłócać oglądania starego dobrego westernu. Zawsze natomiast można było obdarować Profesora śliwkami w czekoladzie, albo zaprosić na wuzetkę.

Powodów do świętowania w tym roku mamy wiele. Zakończony dopiero rok akademicki oznaczał 45-lecie pracy naukowo-dydaktycznej Profesora. Za kilka miesięcy Profesor Wydymus będzie świętował 25-lecie uzyskania tytułu naukowego profesora oraz 70-lecie swoich urodzin. W tym roku Profesor świętuje także 25-lecie swojej Katedry, której był pierwszym Kierownikiem (od kwietnia 1992 do sierpnia 2016 roku).

Profesor Stanisław Wydymus zapisał się w naszej pamięci jako wielce zasłużony pracownik naukowy naszego Uniwersytetu. Wszyscy pracownicy naszej Katedry zawsze myślą o Nim jako o ciepłym i życzliwym Mistrzu i Koledze, a 25 lat kierowania Katedrą wyłoniło Jego wizerunek jako pomocnego i wspierającego Szefa, który nadal służy nam swoim doradztwem i mentoringiem. Z okazji jubileuszu składamy Panu Profesorowi najserdeczniejsze życzenia dalszej owocnej pracy badawczej i dydaktycznej, długich lat w zdrowiu i pomyślności w życiu osobistym.

w imieniu pracowników
Katedry Handlu Zagranicznego
Krzysztof Wach, Stanisława Klima

Wykaz dorobku naukowego Profesora Stanisława Wydymusa (wybrane pozycje)

Monografie, podręczniki akademickie, skrypty

Ekonometryczne metody budowy prognoz dla przemysłu uspołecznionego Polski, Kraków 1976. (maszynopis rozprawy doktorskiej, promotor: A. Zeliaś).

Uproszczone procedury estymacji modeli tendencji rozwojowej i wykorzystania ich do predykcji: (materiały dydaktyczne), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 1975, s. 95 (współautor: T. Grabiński).

Wpływ czynników demograficznych na kształtowanie popytu konsumpcyjnego, Opracowania i Materiały nr 121, Wydawnictwo Naukowe IHWiU, Warszawa 1978, s. 110 (współautorzy: B. Wąsik, A. Zeliaś).

Modele ekonometryczne w procesie prognozowania, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 1978, s. 297 (współautorzy: T. Grabiński, A. Zeliaś) [wyd. II, 1981, s. 302].

Metody doboru zmiennych w modelach ekonometrycznych, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1982, s. 310 (współautorzy: T. Grabiński, A. Zeliaś).

Metody prognozowania rozwoju społeczno-gospodarczego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 1982, s. 343 (współautorzy: T. Grabiński, A. Zeliaś) [wyd. II, 1983, s. 255, wyd. III, 1993, s. 291].

Uproszczone procedury estymacji modeli tendencji rozwojowej i wykorzystania ich do predykcji, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 1982, s. 137 (współautor: T. Grabiński).

Globalne prognozy rozwoju społeczno-gospodarczego, red. nauk. A. Zeliaś, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1983, s. 151 (współautorzy: T. Grabiński, A. Malina, K. Szymanowicz, A. Zeliaś).

Metody wielowymiarowej analizy rozwoju społeczno-gospodarczego, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Seria Specjalna: Monografie, nr 62, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 1984. s. 287.

Metodologia oceny efektywności projektów inwestycyjnych według standardów Unii Europejskiej, Prace Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie, poz. 7, Oficyna Wydawnicza Text, Kraków 1998, s. 114 (współautor: P. Kawa).

Redakcja monografii naukowych

Handel Wschód-Zachód: materiały II konferencji naukowej, która odbyła się w Akademii Ekonomicznej w Krakowie i w Cracow Expo Center w dniach 18-21 października 1993 r., Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1993, s. 105 (współredaktor: K. Budzowski).

Handel Wschód-Zachód: materiały z konferencji naukowej, która odbyła się w Akademii Ekonomicznej w Krakowie w dniach 3-5 marca 1993 r., Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1993, s. 94 (współredaktor: K. Budzowski).

Problemy handlu międzynarodowego: materiały III Konferencji Naukowej, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1994, s. 173 (współredaktor: K. Budzowski).

Problemy handlu międzynarodowego: materiały IV Konferencji Naukowej, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1996, s. 376 (współredaktor: K. Budzowski).

Wybrane problemy handlu międzynarodowego 1997: materiały V Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Krakowie w dniach 17 i 18 listopada 1997 roku. Cz. 1, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1997, s. 229 (współredaktor: K. Budzowski).

Wybrane problemy handlu międzynarodowego 1997: materiały V Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Krakowie w dniach 17 i 18 listopada 1997 roku. Cz. 2, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1994, s. 229 (współredaktor: K. Budzowski).

Zagadnienia handlu zagranicznego 1998: materiały VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Krakowie w dniach 16 i 17 listopada 1998 roku. Cz. 1, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1998, s. 198 (współredaktor: K. Budzowski).

Zagadnienia handlu zagranicznego 1998: materiały VI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej zorganizowanej przez Katedrę Handlu Zagranicznego Akademii Ekonomicznej w Krakowie w dniach 16 i 17 listopada 1998 roku. Cz. 2, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1998, s. 198 (współredaktor: K. Budzowski).

Handel zagraniczny: metody, problemy, tendencje: materiały VII ogólnopolskiej konferencji naukowej. Cz. 1, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1999, s. 346 (współredaktor: K. Budzowski).

Handel zagraniczny: metody, problemy, tendencje: materiały VII ogólnopolskiej konferencji naukowej. Cz. 2, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1999, s. 343 (współredaktor: K. Budzowski).

Problemy handlu międzynarodowego: materiały VIII ogólnopolskiej konferencji naukowej, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 2000, s. 652 (współredaktor: K. Budzowski).

Handel międzynarodowy 2001: materiały IX ogólnopolskiej konferencji naukowej, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 2001, s. 550 (współredaktor: K. Budzowski).

Handel międzynarodowy 2002: stan i kierunki rozwoju: materiały X ogólnopolskiej konferencji naukowej, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 2002, s. 650 (współredaktor: K. Budzowski).

Problemy wymiany handlowej w integrującej się Europie: materiały XI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Kraków, Rzeszów 2004, s. 438 (współredaktorzy: K. Budzowski, K. Kaszuba).

Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy: materiały XII ogólnopolskiej konferencji naukowej, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Kraków, Rzeszów 2006, s. 389 (współredaktor: K. Kaszuba).

Czynniki i uwarunkowania rozwoju handlu międzynarodowego: materiały XIII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Rzeszów 2007, s. 341 (współredaktor: K. Kaszuba).

Konkurencyjność w handlu międzynarodowym: czynniki i uwarunkowania, Wydawnictwo Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2008, s. 372 (współredaktorzy: K. Kaszuba, M. Maciejewski).

Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej, Wydawnictwo Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2009, s. 322 (współredaktor: M. Maciejewski).

Handel i współpraca międzynarodowa w warunkach kryzysu gospodarczego, Wydawnictwo Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2011, s. 352 (współredaktor: M. Maciejewski).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012, s. 227 (współredaktorzy: E. Bombińska, B. Pera).

Handel międzynarodowy w warunkach kryzysu gospodarczego – implikacje dla Polski, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012, s. 266 (współredaktorzy: E. Bombińska, B. Pera).

Innowacyjność i wiedza we współczesnym handlu międzynarodowym, Wydawnictwo Fundacji Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2012, s. 314 (współredaktor: M. Maciejewski).

Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2013, s. 238 (współredaktor: A. Głodowska).

Tradycyjne i nowe kierunki rozwoju handlu międzynarodowego, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2014, s. 468 (współredaktor: M. Maciejewski).

Perspektywy rozwoju polskiego eksportu do krajów pozaunijnych, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2014, s. 334 (współredaktor: B. Pera).

Liberalizacja handlu a protekcjonizm: korzyści i zagrożenia dla wymiany handlowej Polski, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2015, s. 307 (współredaktor: A. Hajdukiewicz).

Liberalizacja i protekcjonizm we współczesnym handlu międzynarodowym, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2015, s. 316 (współredaktor: M. Maciejewski).

Handel międzynarodowy w rozwoju społeczno-ekonomicznym państw, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2016, s. 348 (współredaktor: M. Maciejewski).

Kraje rozwijające się w globalnej wymianie handlowej, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2016, s. 302 (współredaktor: B. Pera).

Rozdziały w monografiach

Analiza efektywności wybranych metod doboru zmiennych w jednorównaniowych modelach ekonometrycznych, w: Konferencja ekonometryczna Katowice – Kraków – Wrocław: materiały XV Konferencji Naukowej Ekonometryków, Matematyków i Statystyków zatrudnionych w Akademiami Ekonomicznych Katowic, Krakowa i Wrocławia, 3-5 maj 1979, Pokrzywna, red. Z. Hellwig, W. Ronka-Chmielowiec,

A. Smoluk, L. Warężak, *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, nr 160 (182), Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1979, s. 127-147 (współautorzy: T. Grabiński, A. Zeliaś).

Taksonometryczna koncepcja badania dynamiki globalnego rozwoju społeczno-gospodarczego, w: *Metody statystyczne ekonometryczne i programowania matematycznego. Materiały z XXI Konferencji Ekonometryków, Statystyków i Matematyków Akademii Ekonomicznych Polski Południowej i III Seminarium Ekonometrycznego im. Prof. Zbigniewa Pawłowskiego*. Karpacz, 20-27 kwietnia 1985, *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu* nr 311, WU AE, Wrocław 1985, s. 205-221.

Wielowymiarowa analiza porównawcza struktur gospodarczych, w: *Elementy statystyki międzynarodowej*, red. A. Zeliaś, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1987, s. 121-156.

Globalne modele rozwoju społeczno-gospodarczego, w: *Elementy statystyki międzynarodowej*, red. A. Zeliaś, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1987, s. 179-195.

Analiza porównawcza struktur gospodarczych, w: *Metody statystyki międzynarodowej*, red. A. Zeliaś, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1988, s. 162-199.

Globalne modele rozwoju społeczno-gospodarczego, w: *Metody statystyki międzynarodowej*, red. A. Zeliaś, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1988, s. 261-280.

Związki taksonometrii z modelowaniem ekonometrycznym, w: *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, red. A. Zeliaś, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1989, s. 168-185.

Taksonometryczne modele syntetyczne w analizie zjawisk społeczno-ekonomicznych, w: *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, red. A. Zeliaś, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1989, s. 186-200.

Taksonometryczne metody badania dynamiki rozwoju społeczno – gospodarczego, w: *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, red. A. Zeliaś, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1989, s. 201-231.

Taksonometria struktur gospodarczych, w: *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, red. A. Zeliaś, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1989, s. 232-254.

Porównanie wyników taksonomii wielokryteriowej, w: *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, red. A. Zeliaś, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1989, s. 255-266.

Założenia koncepcji wolnego obszaru celnego w Krakowie, w: Handel Wschód-Zachód: materiały II konferencji naukowej, która odbyła się w Akademii Ekonomicznej w Krakowie i w Cracow Expo Center w dniach 18-21 października 1993 r., red. K. Budzowski, S. Wydymus, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1993, s. 39-44 (współautor: K. Budzowski).

Południowo-wschodnie granice procesu integracji europejskiej, w: Problemy handlu międzynarodowego: materiały III Konferencji Naukowej, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1994, s. 37-40.

Metodologiczne aspekty oceny strategii restrukturyzacji polskiego eksportu, w: Problemy handlu międzynarodowego: materiały IV Konferencji Naukowej, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Akademia Ekonomiczna. Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 1996, s. 89-93.

Zróżnicowanie regionalne w Polsce i Hiszpanii, w: Problemy wymiany handlowej w integrującej się Europie: materiały XI Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej, red. K. Budzowski, K. Kaszuba, S. Wydymus, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Kraków – Rzeszów 2004, s. 411-417 (współautor: M. Nieszkowiecka).

Działalność badawczo-rozwojowa jako czynnik innowacyjności w Polsce na tle innych krajów UE, w: Innowacyjność sektora MŚP: Małopolska i Podkarpacie, red. K. Kaszuba, J. Targalski, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Kraków, Rzeszów 2005, s. 13-19.

Zmiany w strukturze geograficznej i towarowej polskiego handlu zagranicznego przed i po przystąpieniu do UE, w: Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy: materiały XII ogólnopolskiej konferencji naukowej, red. K. Kaszuba, S. Wydymus, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Kraków; Rzeszów 2006, s. 357-362.

Metodologiczne aspekty oceny poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego krajów, w: Kraje rozwijające się w światowym systemie gospodarczym, red. S. Miklaszewski, Centrum Doradztwa i Informacji „Difin”, Warszawa 2007, s. 24-41.

Modelowanie i prognozowanie cen koksu na rynkach światowych – studium przypadku, w: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik konkurencyjności handlu zagranicznego, red. M. Maciejewski, S. Wydymus, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2010, s. 241-262 (współautorzy: M. Papież, S. Śmiech, W. Zysk, P. Jaśko).

System współzależności wskaźników makroekonomicznych w grawitacyjno-potencjałowym modelu polskiego handlu zagranicznego, w: Handel i współpraca międzynarodowa w warunkach kryzysu gospodarczego, red. S. Wydymus, M. Maciejewski, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2011, s. 335-341.

Obciążenia fiskalno-społeczne w gospodarkach krajów UE jako potencjalny czynnik zagrożenia kryzysem gospodarczym – możliwości wykorzystania modeli logitowo-probitowych, w: *Innowacyjność i wiedza we współczesnym handlu międzynarodowym*, red. S. Wydymus, M. Maciejewski, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2012, s. 303-314.

Wiedza i innowacje w teoriach handlu międzynarodowego, w: *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, red. S. Wydymus, A. Głodowska, Difin SA, Warszawa 2013, s. 15-34 (współautor: A. Głodowska).

Kierunki zmian struktury towarowej polskiego eksportu do UE i krajów pozaunijnych a strategia działań proeksportowych w latach kryzysu gospodarczego, w: *Perspektywy rozwoju polskiego eksportu do krajów pozaunijnych*, red. S. Wydymus, B. Pera, Difin, Warszawa 2014, s. 94-113.

Dysproporcje rozwojowe w Polsce i w krajach Unii Europejskiej w okresie kryzysu gospodarczego w świetle metod taksonomii relatywnej, w: *Krajowe i międzynarodowe aspekty funkcjonowania gospodarek – perspektywa pokryzysowa*, red. P. Kawa, *Prace Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie*, poz. 91, Oficyna Wydawnicza Text, Kraków 2014, s. 85-106.

Stabilność strukturalna eksportu krajów Unii Europejskiej w świetle zintegrowanej analizy taksonomicznej wyników modelowania ekonometrycznego, w: *Liberalizacja handlu a protekcjonizm: korzyści i zagrożenia dla wymiany handlowej Polski*, red. S. Wydymus, A. Hajdukiewicz, Difin, Warszawa 2015, s. 226-246.

Publikacje w czasopismach naukowych

Ekonometryczny model funkcji produkcji i wydajności pracy w przedsiębiorstwie przemysłowym, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Krakowie*, nr 51 (1972), s. 115-142.

Średniookresowe prognozy produkcji globalnej wybranych gałęzi przemysłu lekkiego, „*Przegląd Statystyczny*”, t. 20, z. 3 (1973), s. 319-335.

Szacowanie liniowych funkcji trendu metodą najmniejszych kwadratów przy pomocy wzorów uproszczonych, „*Wiadomości Statystyczne: organ Głównego Urzędu Statystycznego*”, nr 4(167) (1975), s. 20-21 (współautor: T. Grabiński).

Wybór wektora zmiennych objaśniających do modelu prognostycznego, „*Przegląd Statystyczny*”, t. 22, z. 2 (1975), s. 217-228.

Prosta metoda budowy prognoz na podstawie indeksów dynamiki zmiennej prognozowanej, „Problemy Ekonomiczne”, nr 1/57 (1976), s. 135-142.

Próba budowy zgodnych prognoz produkcji globalnej przemysłu uspołecznionego, „Przegląd Statystyczny”, t. 23, z. 1 (1976), s. 125-143.

Wykorzystanie liniowych funkcji trendu do prognozowania zjawisk ekonomicznych, „Problemy Ekonomiczne”, nr 2/62 (1977), s. 122-133 (współautor: T. Grabiński).

Próba skwantyfikowania wpływu czynników demograficznych na kształtowanie się wydatków konsumpcyjnych, „Przegląd Statystyczny”, t. 24, z. 1 (1977), s. 91-102 (współautorzy: J. Kurkiewicz, A. Malina).

Ogólnopolskie seminarium naukowe na temat: Metody doboru zmiennych w modelach ekonometrycznych, „Przegląd Statystyczny”, t. 24, z. 4 (1977), s. 521-523 (współautor: A. Malina).

Ocena efektywności wybranych metod doboru zmiennych w modelach jednorodniowych na podstawie danych empirycznych, „Przegląd Statystyczny”, t. 25, z. 4 (1978), s. 578 (współautor: T. Grabiński).

Analiza ciągów prognoz syntetycznych wielkości charakteryzujących rozwój przemysłu w Polsce, „Przegląd Statystyczny”, t. 25, z. 1 (1978), s. 29-38.

Statystyczne metody ustalania systemu opóźnień czasowych w modelu ekonometrycznym, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 99 (1978), s. 39-61.

Z badań nad metodami predykcji brakujących informacji, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 114 (1979), s. 31-60 (współautorzy: T. Grabiński, A. Zeliaś).

Niektóre metody konstrukcji prognoz globalnych, Folia Oeconomica Cracoviensia, vol. 22 (1979), s. 63-86 (współautorzy: T. Grabiński, A. Zeliaś).

Metoda trendów prekursorskich jako podstawa prognozowania zapotrzebowania na nowe wyroby, Folia Oeconomica Cracoviensia, vol. 23 (1980), s. 53-70 (współautorzy: T. Grabiński, A. Zeliaś).

III Ogólnopolskie Seminarium Naukowe na temat Metody doboru zmiennych w modelach ekonometrycznych, „Przegląd Statystyczny”, t. 27, z. 1-2 (1980), s. 211-214 (współautor: T. Grabiński).

Analiza wybranych metod taksonomicznych do określenia zmiennych w modelach ekonometrycznych, „Przegląd Statystyczny”, t. 27, z. 1-2 (1980), s. 212 (współautor: T. Grabiński).

Analiza efektywności wybranych metod doboru zmiennych w jednorównaniowych modelach ekonometrycznych, „Przegląd Statystyczny”, t. 27, z. 3-4 (1980), s. 383-384 (współautorzy: A. Zeliaś, T. Grabiński).

Związki taksonomii numerycznej z modelowaniem ekonometrycznym. (Krótkie streszczenie), „Przegląd Statystyczny”, z. ¾ (1983), s. 331-332.

Zmienne syntetyczne w modelowaniu ekonometrycznym, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, z. 1 (1984), s. 187-200.

Taksonometryczne mierniki tempa rozwoju społeczno-gospodarczego, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 262 (1984), s. 127-145.

Wykorzystanie procedur porządkowania liniowego w predyktywnej analizie stopnia dysproporcji rozwojowych w gospodarce światowej, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 181 (1984), s. 37-61.

Wielowymiarowa analiza porównawcza systemu ilościowych współzależności w gospodarce światowej, Folia Oeconomica Cracoviensia, vol. 27 (1984), s. 97-110.

Taksonometryczna analiza dynamiki rozwoju społeczno-gospodarczego w przekroju międzynarodowym, „Ekonomista”, nr 1-2 (1985), s. 209-232.

Statystyczna analiza prawidłowości rozwoju turystyki międzynarodowej w krajach OECD, „Problemy Ekonomiczne”, nr 4/85 (1985), s. 95-112 (współautorzy: M. Guzik, J. Rejdych).

Porównawcza analiza współzależności dynamiki wzrostu makroekonomicznych zmiennych w gospodarce światowej, Folia Oeconomica Cracoviensia, vol. 28 (1985), s. 19-31.

Porównawcza analiza krajowych systemów relacji makroekonomicznych, „Przegląd Statystyczny”, t. 32, z. 1 (1985), s. 69-84.

Wykorzystanie metod taksonomii numerycznej w modelowaniu ekonometrycznym, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 206 (1985), s. 53-77.

Dynamiczna analiza zróżnicowania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w krajach rozwijających się, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 206 (1985), s. 99-113 (współautor: A. T. Ziad).

Zróźnicowanie dynamiki rozwoju społecznego na świecie, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 212 (1985), s. 45-66.

Zagadnienie periodyzacji zmian jakościowo-strukturalnych w rozwoju społeczno-gospodarczym jednorodnych grup krajów, Folia Oeconomica Cracoviensia, vol. 29 (1986), s. 31-44.

Wielowymiarowa analiza porównawcza stopnia dynamicznego zharmonizowania rozwoju społecznego i gospodarczego krajów, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, z. 4 (1986), s. 199-214.

Stan i perspektywy zróźnicowania krajów świata w zakresie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, „Problemy Ekonomiczne”, nr 2/87 (1987), s. 88-103 (współautor: J. Dąbrowska).

Porównanie wyników taksonometrii wielokryterialnej, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 243 (1987), s. 49-66.

Statystyczna analiza współzależności rozwoju gospodarki surowcowej i rozwoju gospodarczego, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 243 (1987), s. 67-81 (współautor: A. T. Ziad).

Zmiany struktury gospodarczej w krajach RWPG: (analiza porównawcza), Folia Oeconomica Cracoviensia, vol. 32 (1989), s. 61-79 (współautorzy: A. Adamczyk, J. Czekaj).

Intensywność zmian strukturalnych a dynamika wzrostu gospodarczego europejskich krajów RWPG, Folia Oeconomica Cracoviensia, vol. 33 (1990), s. 77-85 (współautorzy: A. Adamczyk, J. Czekaj).

Coraz dalej od Europy, „Życie Gospodarcze”, nr 35 (1992), s. 7 (współautor: Cz. Bywalec).

Poziom życia ludności Polski w porównaniu z krajami Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, „Ekonomista”, nr 5-6 (1992), s. 669-687 (współautor: Cz. Bywalec).

Społeczne aspekty procesów integracyjnych krajów EWG, „Gospodarka Narodowa”, nr 1 (43) (1993), s. 11-14 (współautor: Cz. Bywalec).

Społeczna racjonalność przestrzennej alokacji nakładów na ochronę środowiska naturalnego w Polsce, „Ekonomista”, nr 4 (1993), s. 487-500 (współautor: S. Klima).

Rozwój gospodarczy a poziom wynagrodzeń w krajach Unii Europejskiej - analiza taksonomiczna, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 57 (2013), s. 631-645.

Wypromowane doktoraty

Stanisława Klima, *Straty ekologiczne w rolnictwie na przykładzie województwa krakowskiego*, Kraków 1992.

Maria Sarama, *Możliwości zastosowania modeli logitowych i logarytmiczno-liniowych do prognozowania wybranych procesów ekonomicznych*, Kraków 1992.

Henryk Czubek, *Wielowymiarowa analiza ryzyka niewypłacalności dłużniczych krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, Kraków 1993.

Ziemowit Górski, *Strategia wyboru kierunków zaopatrzenia w paliwa płynne a procesy restrukturyzacji polskiego rynku paliwowego*, Kraków 1999.

Piotr Kapusta, *Wpływ transformacji systemowej na restrukturyzację wymiany handlowej Polski z Rosją*, Kraków 1999.

Barbara Koszułap, *Analiza porównawcza systemów finansowania inwestycji proekologicznych w Niemczech i w Polsce*, Kraków 2000.

Robert Uberman, *Strategie pozyskiwania i zarządzania kapitałem zagranicznym: (na przykładzie polskiego sektora paliwowo-energetycznego)*, Kraków 2002.

Paweł Lubecki, *Wzrost gospodarczy a poziom rozwoju rynków finansowych w wybranych krajach CEFTA i Unii Europejskiej*, Kraków 2002.

Krzysztof Kucharski, *Modelowanie i wariantowe prognozowanie strumieni wymiany handlowej krajów CEFTA*, Kraków 2002.

Janusz Rosiek, *Eksport do Unii Europejskiej a zmiany strukturalne w polskim przemyśle po roku 1989*, Kraków 2003.

Agnieszka Głodowska, *Zróżnicowanie rozwoju gospodarczego a warunki życia ludności w wybranych krajach Unii Europejskiej – analiza wielowymiarowa*, Kraków 2009.

Grzegorz Czornik, *Możliwości budowy i wykorzystania modeli światowego rynku koksów wielkopiecowych do prognozowania eksportu z Polski*, Kraków 2012.

Niepublikowane prace naukowo-badawcze

Metodyka planowania perspektywicznego rozwoju prasy, poligrafii oraz działalności kolportażowo-handlowej, Ośrodek Badań Prasoznawczych, Kraków 1979. (członek zespołu badawczego).

Statystyczne prognozy rozwoju społeczno-ekonomicznego krajów III świata w porównaniu z krajami wysoko uprzemysłowionymi. Etap 4, (Aneks), Kraków 1979, (członek zespołu badawczego).

Metody budowy energometrycznych prognoz globalnych na podstawie porównań międzynarodowych: opis banku danych „GOSPEL”, Kraków 1981 (członek zespołu badawczego).

Wielowymiarowa analiza poziomu życia ludności w krajach Wspólnoty Europejskiej i w Polsce, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1993 (członek zespołu badawczego).

Spółeczna racjonalność alokacji nakładów na ochronę środowiska naturalnego w Polsce i krajach EWG, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1993 (członek zespołu badawczego).

Kierunki zmian polskiej wymiany handlowej w obliczu integracji z Unią Europejską, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2002, 127 s. (kierownik tematu).

Ocena konkurencyjności i struktury polskiego eksportu do krajów UE i CEFTA. Cz. 1, Ocena konkurencyjności polskiego eksportu do krajów UE i CEFTA w latach 1995-2002, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2003, 104 s. (kierownik tematu).

Ocena konkurencyjności i struktury polskiego eksportu do krajów UE i CEFTA. Cz. 2, Dynamiczna analiza zmian struktury towarowej polskiej wymiany handlowej z krajami UE i CEFTA, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2003, 61 s. (kierownik tematu).

Korporacje transnarodowe a procesy globalizacji, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2004, 105 s. (kierownik tematu).

Polityka proeksportowa a rozwój gospodarczy Polski w warunkach integracji europejskiej, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2006, 180 s. (kierownik tematu).

Konsekwencje przyjęcia zasad wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej dla gospodarki polskiej, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2006, 196 s. (kierownik tematu).

Wewnętrzne i zewnętrzne czynniki zmian struktury polskiego eksportu po przystąpieniu do Unii Europejskiej, Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków 2007, 195 k. (kierownik tematu).

Ocena konkurencyjności eksportu Polski, Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków 2008, 244 s. (kierownik tematu).

Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej, Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków 2009, 205 s. (kierownik tematu).

Handel międzynarodowy w warunkach kryzysu gospodarczego – implikacje dla Polski, Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków 2011, 263 s. (kierownik tematu).

Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy, Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków 2012, 227 s. (kierownik tematu).

Perspektywy rozwoju polskiego eksportu do krajów pozaunijnych, Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków 2013, 309 k. (kierownik tematu).

Liberalizacja handlu a protekcjonizm: korzyści i zagrożenia dla wymiany handlowej Polski, Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków 2014, 264 k. (kierownik tematu).

Pozostałe dokumenty

Z problematyki określania wielkości opóźnień czasowych w jednorównaniowych modelach dynamicznych (Streszczenie), Sprawozdania z Posiedzeń Komisji Naukowych, Polska Akademia Nauk Oddział w Krakowie, T.18/2, Kraków 1974, s.475-477.

O pewnej metodzie optymalnego wyboru predyktant, Sprawozdania z Posiedzeń Komisji Naukowych. Polska Akademia Nauk, Oddział w Krakowie, T. 18/1, styczeń-czerwiec 1974 (1975), s. 129-131.

Statystyczna analiza dysproporcji strukturalnych w gospodarce światowej, Sprawozdania z Posiedzeń Komisji Naukowych, Polska Akademia Nauk. Oddział w Krakowie, T. 25/1, styczeń-czerwiec 1981 (1983), s. 104-105.

Analiza systemu współzależności ilościowych w gospodarce światowej, Sprawozdania z Posiedzeń Komisji Naukowych, Polska Akademia Nauk. Oddział w Krakowie, T. 27/1, styczeń-czerwiec 1983 (1986), s. 44-46.

Syntetyczne modele ekonometryczne, Sprawozdania z Posiedzeń Komisji Naukowych, Polska Akademia Nauk. Oddział w Krakowie, T. 27/1, styczeń-czerwiec 1983 (1986), s. 108-109.

Tempo rozwoju społeczno-gospodarczego krajów świata, Sprawozdania z Posiedzeń Komisji Naukowych, Polska Akademia Nauk. Oddział w Krakowie, T. 27/2, lipiec-grudzień 1983 (1986), s. 279-281.

Wybrane aspekty konkurencyjności Polski na tle innych krajów Unii Europejskiej: (konspekt wystąpienia), w: *Szkice o przyszłości Unii Europejskiej: europejska debata publiczna*, red. P. Kawa, Oficyna Wydawnicza Text, Kraków 2005, s. 68-70.

opracowali
Elżbieta Bombińska, Krystian Bigos



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE

MONOGRAFIA NAUKOWA

Część 1:

Rozwój międzynarodowy wobec współczesnych wyzwań

Sugerowane cytowanie:

Wydymus, S. (2017). Zróżnicowanie rozwoju społecznego i gospodarczego krajów Unii Europejskiej w świetle metod taksonomii relatywnej. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 29-45.

Zróżnicowanie rozwoju społecznego i gospodarczego krajów Unii Europejskiej w świetle metod taksonomii relatywnej*

Stanisław Wydymus

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: swydymus@op.pl

Streszczenie:

Celem artykułu jest diagnoza i ocena wyrównywania poziomu rozwoju gospodarczego i standardu życia ludności w krajach Unii Europejskiej w latach 2005-2016. W artykule przeprowadzono analizę porównawczą skali dysproporcji pomiędzy poziomem rozwoju gospodarczego i poziomem wynagrodzeń w Polsce na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej. Badania miały charakter dynamiczny i dotyczyły weryfikacji hipotezy o wyrównywaniu poziomu rozwoju krajów należących do tego ugrupowania. W analizie zaproponowano nowe podejście do międzynarodowych analiz porównawczych związane z pojęciem taksonomia relatywna, oceniając uzyskane rezultaty także w kontekście bieżącym.

Słowa kluczowe: konwergencja, wzrost gospodarczy, rozwój ekonomiczny, Unia Europejska, dysproporcje rozwojowe

Klasyfikacja JEL: F02

* Ten rozdział powstał w ramach projektu nr 061/WE-KHZ/02/2017/S/7061 pt. "Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie makro, mezo i mikro" sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

W ocenie zróżnicowania rozwoju społeczno-gospodarczego krajów Unii Europejskiej (UE) dominują analizy oparte o informacje dotyczące zazwyczaj odrębnie traktowanych makroekonomicznych wskaźników poziomu rozwoju lub niekiedy badania bardziej zaawansowane wykorzystujące zasady liniowej analizy wielowymiarowej, gdzie ranking krajów, określony na podstawie wielu wskaźników, dokonany jest przy wykorzystaniu różnie zdefiniowanych mierników syntetycznych (taksonomicznych), których interpretacja odległościowa ma bardzo istotne mankamenty natury merytorycznej (Grabiński, Wydymus & Zeliaś, 1989). Stąd w celu zniwelowania tych mankamentów, artykuł stosuje metody taksonomii relatywnej

wprowadzone ostatnio do badań empirycznych (Wydymus, 2013; 2014). Celem artykułu jest diagnoza i ocena wyrównywania poziomu rozwoju gospodarczego i standardu życia ludności w krajach Unii Europejskiej w latach 2005-2016.

2. RELATYWNA WIELOWYMIAROWA ANALIZA PORÓWNAWCZA

Określenie relatywnej pozycji danego kraju względem pozostałych jest bowiem wysoce problematyczne a nawet często niemożliwe. Jedynie można określić liniowy dystans dwóch porównywanych krajów bez zasadności nadania mu jednoznacznej interpretacji ekonomicznej. Występujące niekiedy w literaturze przedmiotu próby zamiany tego liniowego dystansu na ocenę relatywną nie mają zaś żadnego uzasadnienia zarówno formalnego jak i merytorycznego. W tej sytuacji zdecydowanie lepsze rezultaty mogą dać zasady metodologii *taksonomii relatywnej*, zaproponowanej we wstępnej formie w pracy S. Wydymusa (2013) i rozwinięte w późniejszych publikacjach tego samego autora (Wydymus, 2014). W metodzie tej rozpatrujemy nie poszczególne wskaźniki społeczno-gospodarcze, które zostają następnie i najczęściej standaryzowane na (0,1), z wszelkimi kłopotliwymi aspektami takiego postępowania, ale wskaźniki zrelatywizowane, zdefiniowane jako ilorazy poszczególnych przyjętych do analizy cech dla każdego kraju, w stosunku do wartości w krajach pozostałych, tworzących badaną grupę. Takie podejście umożliwia osiągnięcie zdecydowanie bardziej wiarygodnych rezultatów wszelkich analiz porównawczych, stanowiących niezbędny element diagnozy różnych strategii społeczno-ekonomicznych a także, na przykład w ocenie ich odporności na zespół czynników kryzysogennych.

Jednym zaś z głównych celów porównawczej analizy rozwoju krajów UE, a jednocześnie głównym celem opracowania, jest odpowiedź na jedno z najważniejszych pytań dotyczących realizacji podstawowego zadania integracyjnego, jakim jest wyrównywanie poziomu rozwoju gospodarczego i standardu życia ludności w tym ugrupowaniu. W normalnie rozwijającej się gospodarce, rozwój gospodarczy wyprzedza zazwyczaj rozwój społeczny, ale skala występującego w tym względzie opóźnienia, generowana różną dynamiką rozwoju obu tych sfer, powinna podlegać głębszej analizie i stanowić główny wyznacznik długofalowej polityki ekonomicznej krajów.

Pomijamy w tym miejscu rozważania na temat ważnego zagadnienia mierzenia opóźnień czasowych w rozwoju obu omawianych sfer, aczkolwiek proponowana analiza pośrednio także przedstawia ten problem. Wspomniana relatywna, wielowymiarowa analiza porównawcza powinna przede wszystkim służyć bardziej kompleksowej i obiektywnej ocenie zróżnicowania rozwoju społeczno-gospodarczego krajów UE, co – jak już zaznaczono wcześniej – stanowi zasadniczy cel przeprowadzonych w pracy badań empirycznych. Proponowana w tym względzie stosunkowo prosta odmiana metody *taksonomii relatywnej*, w wersji dynamicznej, zakłada dysponowanie dwoma ciągami trójwymiarowych macierzy informacji **G** i **H**, rozwiniętych według przyjętych do analizy wskaźników:

$$\mathbf{G} \rightarrow \{[g_{i1t}], [g_{i2t}], \dots, [g_{imt}]\} \quad (1)$$

$$\mathbf{H} \rightarrow \{[h_{i1t}], [h_{i2t}], \dots, [h_{imt}]\} \quad (2)$$

gdzie:

$i, l = 1, \dots, k$ - oznacza numerację krajów,

$j = 1, \dots, m$ - numerację wskaźników cząstkowych,

$t = 1, \dots, n$ - numerację lat.

Makroekonomiczne cząstkowe zmienne diagnostyczne „g” dotyczą standardu życia ludności, zaś zmienne „h” – poziomu rozwoju gospodarczego.

W tym miejscu należy podkreślić, iż zawsze najważniejszym etapem w tego typu badaniach, jest poprawny dobór zmiennych cząstkowych, których konceptualna suma determinuje merytoryczną koncepcję określonej kategorii makroekonomicznej, a tym samym poprawność uzyskanych rezultatów badawczych. Podstawową zmienną określającą poziom rozwoju gospodarczego jest PKB *per capita*, mimo różnych ułomności tej kategorii ekonomicznej. Niemniej jednak obok tej zmiennej zaproponować można szereg innych, mierzących osiągnięty poziom rozwoju gospodarczego i potencjału ekonomicznego poszczególnych krajów. W przypadku zaś poziomu życia wymienić można wysokość i rozkład średnich wynagrodzeń lub też wiele innych zmiennych cząstkowych, charakteryzujących ważne aspekty tej kategorii.

W pierwszym kroku taksonomicznej analizy relatywnej sformułowanej na potrzeby niniejszego rozdziału pracy, wartości poszczególnych zmiennych rozwoju społecznego „g” oraz gospodarczego „h”, są dla każdego kraju „i” w danym roku „t” relatywizowane zgodnie z następującymi wzorami, w zależności od typu prowadzonych badań i typu zmiennych diagnostycznych:

$$q_{ijt} = g_{ijt}/h_{ijt} \text{ lub } q_{ijt} = g_{ijt}/g_{ljt} \text{ oraz } q_{ijt} = h_{ijt}/h_{ljt}, \text{ gdzie } i \neq l \quad (3)$$

a następnie przedstawione w postaci poniższych ciągów macierzy:

$$\{[q_{(i)1t}], [q_{(i)2t}], \dots, [q_{(i)mt}]\} \quad (4)$$

których struktura dla każdego roku „t” jest następująca:

$$\mathbf{Q}_{it} = \begin{bmatrix} q_{(1/i)1} & q_{(1/i)2} & \dots & q_{(1/i)m} \\ q_{(2/i)1} & q_{(2/i)2} & \dots & q_{(2/i)m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ q_{(k/i)1} & q_{(k/i)2} & \dots & q_{(k/i)m} \end{bmatrix} \quad (5)$$

Powyższe macierze zrelatywizowanych wskaźników w całym badanym okresie oznaczają w dynamicznym modelu *taksonomii relatywnej*, duży zbiór informacji liczbowych a tym samym konieczność używania wielu subskryptów przy ich teoretycznym zapisie, co wynika z wielowymiarowości wszelkich zagadnień ekonomicznych, zwłaszcza w międzynarodowych badaniach porównawczych. Wielkości „q” w ciągu macierzy (5) są pozbawione miana i przyjmują różne wartości przedstawiające relację na przykład wynagrodzeń do osiągniętego poziomu PKB z następującą interpretacją: im większa wartość wskaźnika tym rozwój społeczny lepiej przedstawia się na tle osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego. Jeżeli zaś omawiane wartości są mniejsze – interpretacja jest przeciwna i niekorzystna.

Zaznaczyć należy, że w prowadzonych wielowymiarowych analizach *taksonomii relatywnej* o charakterze międzynarodowym przyjmuje się, że wszystkie przyjęte wskaźniki (cechy) mają pozytywną interpretację przy ocenie pozycji danego kraju wśród pozostałych, czyli mają interpretację stymulant. Osiągnięcie takiej sytuacji jest stosunkowo łatwe poprzez ewentualne przekształcenia ilorazowe wskaźników mających interpretację przeciwną (destymulanty).

Ciąg macierzy Q_{it} jest podstawą stosowania jednej z odmian metody taksonomii relatywnej, w której określa się relacje osiągniętego standardu życia ludności w poszczególnych krajach w stosunku do poziomu rozwoju gospodarczego, ale w porównaniu z wszystkimi pozostałymi krajami tworzącymi badaną grupę. Umożliwia to określenie skali relatywnej rozbieżności pomiędzy osiągniętym poziomem życia ludności a poziomem rozwoju gospodarczego w poszczególnych krajach. W wersji najprostszej, w której dysponujemy tylko dwoma zmiennymi diagnostycznymi czyli wartością wynagrodzeń i produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca, oblicza się cząstkowe wskaźniki dysproporcji rozwoju społecznego i rozwoju gospodarczego, uwzględniając tylko pojedyncze kolumny z poszczególnych macierzy należących do ciągu macierzy Q :

$$c_{ilt} = q_{it}/q_{lt} \quad (6)$$

tworząc z nich ciąg macierzy C o następującej strukturze:

$$C_t = \begin{bmatrix} 1 & c_{(1/2)j} & \dots & c_{(1/k)j} \\ c_{(2/1)j} & 1 & \dots & c_{(2/k)j} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ c_{(k/1)j} & c_{(k/2)j} & \dots & 1 \end{bmatrix} \quad (7)$$

Mierniki cząstkowe „ $c_{i/l}$ ” oceniające skalę dysproporcji osiągniętego poziomu życia do rozwoju gospodarczego każdego kraju w relacji do krajów pozostałych tworzących badaną grupę, przyjmują wartości oscylujące wokół jedności. Mniejsze od 1 wartości mierników „ c ” oznaczają sytuację niekorzystną dla danego kraju, bowiem poziom życia ludności jest wtedy relatywnie niższy w stosunku do osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego w porównaniu do poszczególnych krajów badanej grupy. Wartości zaś powyżej 1 oznaczają sytuację przeciwną, czyli relatywną przewagę danego kraju nad pozostałymi. Arbitralnie można przyjąć, iż sytuacja względnie normalna występuje gdy cząstkowe wskaźniki dysproporcji przyjmują wartości ze *złotego* przedziału [0.8-1.2]. Przekroczenie tego przedziału nie znajduje racjonalnego uzasadnienia merytorycznego i wymaga pogłębionej analizy przyczyn takiego stanu. Ze względu na przyjęcie do badań tylko dwóch zmiennych diagnostycznych, czyli prowadząc analizę dwuwymiarową, nie przedstawiono dalszych zasad metodologii taksonomii relatywnej, odsyłając czytelnika do pracy [4].

3. ŹRÓDŁA DANYCH I WYNIKI OBLICZEŃ STATYSTYCZNYCH

W prowadzonych wstępnych badaniach, realizując postawione cele, ograniczono się, jak już wspomniano, tylko do dwóch wskaźników a mianowicie: PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej (PPS) w dolarach amerykańskich (elementy macierzy informacji **G**) we wszystkich 27 krajach UE (w badaniach nie uwzględniono Chorwacji) w latach 2005, 2008, 2011, 2016 oraz średnie miesięczne wynagrodzenie w dolarach w tych samych latach (elementy macierzy **H**).

Informacje zostały uzyskane z *Euromonitor International*, jak i z innych publikacji *Eurostatu*, powszechnie dostępnych, a na użytek poniższych badań przechowywanych w komputerowym banku informacji Katedry Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Na marginesie należy wspomnieć, że w różnych latach mogą występować informacje z różnymi jednostkami miary (np. euro lub dolary amerykańskie), co w analizie relatywnej nie ma znaczenia. Również, nie mają znaczenia różne sposoby pomiaru kategorii ekonomicznych, byle tylko dotyczyły wszystkich analizowanych krajów.

Wykorzystując informacje statystyczne dotyczące PKB *per capita* i średnich miesięcznych wynagrodzeń, można dać prostą odpowiedź na ważne pytanie, czy w badanym okresie 2005-2016 następował proces wyrównywania się poziomu rozwoju gospodarczego i poziomu wynagrodzeń w krajach Unii Europejskiej. W tym celu obliczono dla każdego roku współczynniki zmienności V_t oraz współczynniki asymetrii A_t , przedstawiając wyniki w tabeli 1.

Tabela 1. Wartości współczynników zmienności V_t oraz asymetrii rozkładu A_t

Współczynnik	2005	2008	2011	2016
PKB <i>per capita</i>				
V_t	46,0%	45,3%	49,5%	64,2%
A_t	1,580	2,363	2,072	1,578
Wynagrodzenia				
V_t	64,4%	58,9%	59,7%	54,1%
A_t	0,165	0,240	0,218	0,278

Źródło: obliczenia własne z wykorzystaniem programu Statgraph.

Wyniki zawarte w tabeli 1 jednoznacznie wskazują, że na przestrzeni badanych lat dysproporcje rozwoju gospodarczego pomiędzy krajami UE nie tylko nie uległy zmniejszeniu lecz nawet się powiększyły. O tym świadczą wysokie współczynniki zmienności oraz dodatnie i bardzo wysokie współczynniki asymetrii rozkładu PKB *per capita*, oznaczające szybszy rozwój grupy krajów najwyżej rozwiniętych w badanym ugrupowaniu. Współczynniki zaś zmienności wynagrodzeń w Unii Europejskiej są także na wysokim poziomie, co świadczy o głębokim zróźnicowaniu w przekroju wszystkich krajów tego ugrupowania, ale jednocześnie zanotować można ich zauważalną tendencję spadkową. Niestety, w ba-

danych latach rosną dodatnie wartości współczynników asymetrii, co oznacza, podobnie jak w przypadku rozwoju gospodarczego, aczkolwiek w zdecydowanie mniejszym stopniu, oddalanie się grupy krajów najwyżej rozwiniętych.

Analiza powyższego jednowymiarowego typu, nie jest jednak celem prowadzonych badań. Aby dokładniej przedstawić relacje poziomu wynagrodzeń w stosunku do osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego w krajach Unii Europejskiej obliczono elementy macierzy C dla Polski i innych krajów UE w przekroju czterech badanych lat 2005, 2008, 2011 i 2016, przedstawiając tylko (ze względu na ograniczone ramy pracy) pełne wyniki dla roku 2016, oraz tylko te, które dotyczą Polski w latach pozostałych (Tabela 2).

Tabela 2. Częstkowe mierniki dysproporcji PKB i wynagrodzeń „ C_{i1} ” dla Polski w latach 2005, 2008 i 2011

Kraj	2005	2008	2011
Austria	0,582	0,631	0,520
Belgia	0,510	0,535	0,443
Bułgaria	2,706	2,382	1,778
Cypr	0,610	0,711	0,562
Dania	0,419	0,461	0,362
Estonia	1,479	1,257	0,962
Finlandia	0,550	0,621	0,463
Francja	0,551	0,595	0,474
Grecja	0,730	0,803	0,612
Hiszpania	0,706	0,756	0,557
Holandia	0,547	0,619	0,483
Irlandia	0,508	0,501	0,401
Litwa	1,653	1,484	1,415
Luksemburg	0,839	1,016	0,794
Łotwa	1,697	1,285	1,081
Malta	0,812	0,905	0,742
Niemcy	0,567	0,651	0,539
Portugalia	0,826	0,891	0,727
Czechy	1,439	1,262	0,995
Rumunia	1,643	1,509	1,314
Słowacja	1,116	1,314	0,999
Słowenia	0,770	0,805	0,577
Szwecja	0,579	0,653	0,490
Węgry	1,045	1,075	0,988
Wielka Brytania	0,471	0,546	0,455
Włochy	0,627	0,691	0,543

Źródło: obliczenia własne z wykorzystaniem programu Statgraph.

Analizując powyższą tabelę i uwzględniając rezultaty badań zawarte w pracy (Wydimus, 2014) można stwierdzić, iż wartości cząstkowych mierników „ C_{i1} ” w roku 2005, czyli w pierwszym roku po największym rozszerzeniu UE, wskazują

na ogromne dysproporcje rozwoju gospodarczego i poziomu wynagrodzeń. Mierniki te wahają się bowiem od 0,155 (Bułgaria) do 5,745 (Wielka Brytania). Na najniższym biegunie oznaczającym niedoszacowanie wynagrodzeń znajduje się (spośród badanych krajów) Bułgaria, Litwa i Słowacja, zaś na biegunie najwyższym, oznaczającym relatywną przewagę poziomu wynagrodzeń, jest Wielka Brytania, Irlandia i Francja. Polska w roku 2005 miała relatywną przewagę poziomu wynagrodzeń w stosunku do Bułgarii, Estonii, Litwy, Łotwy, Czech, Rumunii, Słowacji i Węgier. W stosunku do pozostałych krajów płace w naszym kraju były niższe w relacji do osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego. Największa niekorzystna dysproporcja wystąpiła w przypadku Wlk. Brytanii, Danii, Belgii, Irlandii i Francji. W cytowanej wcześniej pracy (Wydymus, 2014) przedstawione są relatywne cząstkowe mierniki dysproporcji rozwoju gospodarczego i poziomu wynagrodzeń w roku 2008, czyli w roku rozpoczęcia światowego kryzysu gospodarczego. Wartości wskaźników zawartych w tabelach zamieszczonych w cytowanej pracy wskazują, iż w roku 2008 nie nastąpiły zasadnicze zmiany w zakresie dysproporcji rozwoju gospodarczego i poziomu wynagrodzeń w krajach Unii Europejskiej. Odnotować jednak należy poprawę sytuacji w większości krajów słabiej rozwiniętych, które przystąpiły do UE w 2004 roku. Wyraźnej poprawie uległa sytuacja na Łotwie, w Czechach i na Słowacji. W Polsce polepszeniu uległa relatywna dysproporcja rozwoju gospodarczego i ceny pracy w stosunku do większości krajów wyżej rozwiniętych. Pogorszeniu – o ile można to w ten sposób oceniać – uległa sytuacja w relacji do takich krajów jak Bułgaria, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Węgry oraz Czechy. W następnych tabelach pracy (Wydymus, 2014) przedstawiona jest sytuacja w zakresie dysproporcji obu badanych wskaźników w roku 2011, czyli w roku największego nasilenia kryzysu gospodarczego. Analiza cząstkowych mierników dysproporcji rozwoju gospodarczego i płac w Unii Europejskiej w roku największego nasilenia kryzysu wskazuje na zasadnicze zmiany jakie nastąpiły w tym okresie. Poprawiła się sytuacja w większości krajów, które w 2004 roku przystąpiły do UE. Sytuacja w Polsce uległa zaś drastycznemu pogorszeniu. Wynagrodzenia w naszym kraju relatywnie spadły w stosunku do osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego w przypadku wszystkich krajów UE. Największy spadek nastąpił w stosunku do takich krajów jak Słowenia (o 28,3%), Hiszpania (o 26,4%), Bułgaria (o 25,4%), Finlandia (o 25,5%) a także Irlandia (o 20,0%), Grecja (o 23,8%), Portugalia (o 18,4%) czy też Cypr (o 21,0%) – a więc kraje, które uważa się za najbardziej doświadczone kryzysem gospodarczym. Ogromny dystans istniejący między relacją poziomu rozwoju gospodarczego a relacją wynagrodzeń jest dla naszego kraju tym bardziej niezrozumiały, bowiem zgodnie z najnowszymi informacjami OECD, Polacy przepracowali w roku 2011 średnio 1939 godzin w skali roku, zaś średnia unijna wyniosła tylko 1776 godzin. Pozostawiając Czytelnikowi dokładną analizę indywidualnych mierników skali dysproporcji osiągniętego rozwoju gospodarczego i poziomu wynagrodzeń dotyczących Polski w latach 2005, 2008 i 2011, które zostały zawarte w tabeli 2, dokonano obliczenia cząstkowych mierników dysproporcji PKB i wynagrodzeń c_{it} w roku 2016, przedstawiając rezultaty obliczeniowe w poniższej tabeli 3.

Tabela 3. Częstkowe mierniki dysproporcji PKB i wynagrodzeń w UE „Ci” w roku 2016

a)

Kraj	Austria	Belgia	Bułgaria	Cypr	Dania	Estonia	Finlandia	Francja	Grecja
Austria	1	0,967	0,924	0,796	0,866	0,879	0,871	0,855	0,941
Belgia	1,035	1	0,956	0,824	0,898	0,910	0,902	0,886	0,974
Bułgaria	1,083	1,048	1	0,862	0,939	0,952	0,944	0,926	1,019
Cypr	1,256	1,216	1,161	1	1,089	1,105	1,095	1,075	1,182
Dania	1,152	1,115	1,065	0,917	1	1,014	1,005	0,986	1,085
Estonia	1,137	1,101	1,051	0,905	0,986	1	0,991	0,973	1,070
Finlandia	1,147	1,110	1,060	0,913	0,995	1,009	1	0,982	1,080
Francja	1,169	1,132	1,081	0,931	1,014	1,029	1,019	1	1,101
Grecja	1,062	1,028	0,982	0,846	0,921	0,934	0,926	0,909	1
Hiszpania	1,258	1,217	1,162	1,001	1,091	1,106	1,097	1,076	1,184
Holandia	0,928	0,898	0,858	0,739	0,805	0,816	0,809	0,794	0,873
Irlandia	0,704	0,681	0,650	0,560	0,610	0,619	0,613	0,602	0,662
Litwa	0,829	0,803	0,766	0,660	0,719	0,730	0,723	0,710	0,781
Luksemburg	0,638	0,619	0,591	0,509	0,554	0,562	0,557	0,547	0,601
Łotwa	1,027	0,994	0,947	0,817	0,890	0,903	0,895	0,878	0,966
Malta	0,869	0,841	0,803	0,692	0,753	0,764	0,757	0,743	0,817
Niemcy	1,096	1,061	1,013	0,873	0,951	0,964	0,956	0,937	1,032
Polska	1,098	1,063	1,015	0,874	0,952	0,966	0,957	0,939	1,033
Portugalia	1,006	0,974	0,930	0,801	0,873	0,885	0,877	0,861	0,947
Czechy	0,818	0,791	0,755	0,651	0,709	0,719	0,713	0,699	0,769
Rumunia	1,035	1,002	0,957	0,824	0,898	0,910	0,902	0,886	0,974
Słowacja	0,829	0,803	0,766	0,660	0,719	0,730	0,723	0,710	0,781
Słowenia	1,008	0,976	0,931	0,802	0,874	0,887	0,879	0,862	0,949
Szwecja	1,023	0,990	0,946	0,815	0,887	0,900	0,892	0,875	0,963
Węgry	0,865	0,837	0,799	0,689	0,750	0,761	0,754	0,740	0,814
Wielka Brytania	1,144	1,107	1,057	0,911	0,992	1,006	0,997	0,978	1,077
Włochy	1,334	1,291	1,233	1,062	1,157	1,174	1,163	1,141	1,256

b)

Kraj	Hiszpania	Holandia	Irlandia	Litwa	Luksemburg	Łotwa	Malta	Niemcy	Polska
Austria	0,795	1,076	1,420	1,206	1,563	0,974	1,152	0,912	0,911
Belgia	0,823	1,115	1,470	1,249	1,619	1,009	1,193	0,944	0,943
Bułgaria	0,861	1,166	1,538	1,307	1,693	1,055	1,248	0,988	0,987
Cypr	0,998	1,353	1,784	1,516	1,964	1,224	1,448	1,146	1,145
Dania	0,916	1,241	1,637	1,391	1,802	1,123	1,328	1,051	1,050

Kraj	Hiszpania	Holandia	Irlandia	Litwa	Luksemburg	Łotwa	Malta	Niemcy	Polska
Estonia	0,904	1,225	1,615	1,372	1,778	1,108	1,310	1,037	1,036
Finlandia	0,912	1,236	1,630	1,385	1,794	1,118	1,322	1,047	1,046
Francja	0,930	1,259	1,661	1,411	1,829	1,140	1,348	1,067	1,066
Grecja	0,844	1,144	1,509	1,282	1,661	1,035	1,224	0,969	0,968
Hiszpania	1	1,354	1,787	1,518	1,967	1,226	1,450	1,147	1,147
Holandia	0,738	1	1,318	1,120	1,451	0,905	1,070	0,847	0,845
Irlandia	0,559	0,758	1	0,849	1,100	0,686	0,811	0,642	0,641
Litwa	0,659	0,893	1,178	1	1,297	0,808	0,956	0,757	0,756
Luksemburg	0,508	0,688	0,908	0,771	1	0,623	0,737	0,583	0,582
Łotwa	0,816	1,106	1,458	1,239	1,605	1	1,183	0,937	0,936
Malta	0,690	0,953	1,234	1,048	1,358	0,847	1	0,792	0,791
Niemcy	0,872	1,181	1,557	1,323	1,714	1,069	1,263	1	0,999
Polska	0,873	1,182	1,560	1,325	1,717	1,070	1,265	1,002	1
Portugalia	0,800	1,084	1,429	1,214	1,574	0,981	1,160	0,918	0,917
Czechy	0,650	0,880	1,161	0,987	1,278	0,797	0,942	0,746	0,745
Rumunia	0,823	1,115	1,470	1,249	1,619	1,009	1,193	0,944	0,943
Słowacja	0,659	0,893	1,178	1,001	1,297	0,808	0,956	0,757	0,756
Słowenia	0,901	1,085	1,432	1,216	1,576	0,982	1,162	0,919	0,918
Szwecja	0,813	1,102	1,453	1,235	1,600	0,997	1,179	0,933	0,932
Węgry	0,688	0,932	1,229	1,044	1,353	0,843	0,997	0,789	0,788
Wielka Brytania	0,909	1,232	1,625	1,381	1,789	1,115	1,318	1,044	1,043
Włochy	1,061	1,437	1,895	1,610	2,087	1,301	1,538	1,217	1,216

c)

Kraj	Portugalia	Czechy	Rumunia	Słowacja	Słowenia	Szwecja	Węgry	Wielka Brytania	Włochy
Austria	0,999	1,223	0,965	1,204	0,991	0,976	1,155	0,874	0,749
Belgia	1,028	1,267	0,999	1,247	1,026	1,011	1,197	0,905	0,776
Bułgaria	1,075	1,325	1,046	1,305	1,073	1,058	1,252	0,947	0,812
Cypr	1,248	1,538	1,213	1,512	1,245	1,227	1,452	1,098	0,941
Dania	1,145	1,411	1,113	1,389	1,142	1,126	1,332	1,008	0,864
Estonia	1,129	1,392	1,098	1,370	1,127	1,111	1,315	0,994	0,852
Finlandia	1,140	1,404	1,108	1,382	1,137	1,121	1,326	1,003	0,860
Francja	1,162	1,432	1,129	1,409	1,159	1,142	1,352	1,022	0,876
Grecja	1,055	1,300	1,026	1,280	1,053	1,038	1,228	0,929	0,796
Hiszpania	1,249	1,540	1,215	1,516	1,247	1,229	1,454	1,100	0,943
Holandia	0,922	1,137	0,896	1,118	0,920	0,906	1,073	0,811	0,696
Irlandia	0,699	0,861	0,680	0,848	0,698	0,687	0,813	0,615	0,527
Litwa	0,824	1,015	0,801	0,999	0,822	0,810	0,959	0,725	0,622

Kraj	Portugalia	Czechy	Rumunia	Słowacja	Słowenia	Szwecja	Węgry	Wielka Brytania	Włochy
Luksemburg	0,635	0,782	0,617	0,770	0,634	0,624	0,739	0,559	0,479
Łotwa	1,020	1,257	0,991	1,237	1,018	1,003	1,187	0,898	0,769
Malta	0,862	1,063	0,839	1,047	0,861	0,848	1,005	0,759	0,651
Niemcy	1,089	1,342	1,059	1,321	1,087	1,071	1,267	0,958	0,822
Polska	1,091	1,344	1,060	1,323	1,089	1,072	1,269	0,960	0,823
Portugalia	1	1,232	0,972	1,212	0,998	0,983	1,163	0,880	0,754
Czechy	0,812	1	0,790	0,985	0,810	0,799	0,945	0,715	0,613
Rumunia	1,028	1,267	1	1,247	1,026	1,011	1,197	0,905	0,776
Słowacja	0,824	1,015	0,801	1	0,822	0,810	0,959	0,725	0,622
Słowenia	1,001	1,234	0,973	1,214	1	0,985	1,165	0,881	0,755
Szwecja	1,016	1,253	0,988	1,233	1,014	1	1,183	0,895	0,767
Węgry	0,859	1,059	0,836	1,042	0,858	0,845	1	0,756	0,648
Wielka Brytania	1,136	1,400	1,105	1,378	1,174	1,117	1,322	1	0,857
Włochy	1,325	1,633	1,289	1,608	1,324	1,303	1,542	1,167	1

Zródło: obliczenia własne z wykorzystaniem programu Statgraph.

Wykorzystując pełne informacje dotyczące cząstkowych wskaźników dysproporcji wynagrodzeń i wielkości PKB zawartych w tabeli 3, obliczono syntetyczne mierniki dysproporcji W_{it} zgodnie ze wzorem:

$$W_{it} = \frac{1}{m(k-1)} \sum_{j=1}^m \sum_{i,l=1}^k c_{(i/l)jt}, \text{ gdzie } i \neq l \quad (8)$$

który w przypadku prowadzonych badań przyjął zdecydowanie bardziej uproszczoną postać, ze względu na fakt, iż $m=1$. Wartości syntetycznych mierników badanych dysproporcji W_{it} dla wszystkich krajów Unii Europejskiej w latach 2005, 2008, 2011 i 2016, zawiera tabela 4.

W tym miejscu warto przypomnieć, iż mierniki syntetyczne W_{it} oscylują wokół jedności. Mniejsze od 1 wartości oznaczają sytuację niekorzystną dla danego kraju, bowiem wynagrodzenia są wtedy relatywnie niższe w stosunku do osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego średnio w całej badanej grupie krajów. Wartości zaś powyżej 1 oznaczają sytuację przeciwną, czyli relatywną przewagę wynagrodzeń danego kraju nad średnim poziomem rozwoju gospodarczego we wszystkich pozostałych krajach tworzących badane ugrupowanie. Analiza mierników syntetycznych przedstawionych w tabeli 4 wskazuje na ogromne zróżnicowanie relacji osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego i płac w krajach Unii Europejskiej. Zróżnicowanie wartości syntetycznego miernika „ W_{it} ” w poszczególnych latach analizy, mierzone współczynnikiem zmienności jest następujące: $V_{2005} = 41,6\%$, $V_{2008} = 36,1\%$, $V_{2011} = 37,2\%$ zaś w roku 2016 $V_{2016} = 17,0\%$. Pomijając tymczasem radykalną zmianę jaką przyniósł rok 2016, można w tym miejscu stwierdzić, że na przestrzeni lat 2005-2008 nastąpił pewien spadek skali dysproporcji w całej grupie krajów UE, lecz niestety w czasie kryzysu skala badanych

dysproporcji istotnie wzrosła. W roku 2011 największego nasilenia kryzysu, relatywne pogorszenie sytuacji nastąpiło w takich krajach jak Austria, Belgia, Łotwa, Niemcy, Rumunia, Węgry, Wielka Brytania i Polska. Relatywny wzrost płac w stosunku do osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego nastąpił zaś w takich wysoko rozwiniętych krajach jak Szwecja, Finlandia, Dania, Francja a także w krajach, które są w strefie największego zagrożenia kryzysem jak Cypr, Grecja, Irlandia, Hiszpania, Słowenia, Włochy. Sytuacja ta wydaje się być jednak całkowicie niezrozumiała i zarazem dyskusyjną. W krajach największego zagrożenia kryzysem relacja płac do poziomu rozwoju gospodarczego relatywnie wzrosła, co narzuca nowy punkt widzenia w ocenie skutków kryzysu gospodarczego. Z informacji zawartych w tabeli 4 wynika, iż w ujęciu relatywnym w stosunku do wszystkich krajów UE, to Polska najbardziej ucierpiała w okresie 2008-2011, czyli w okresie

Tabela 4. Wartości syntetycznych mierników dysproporcji wynagrodzeń i rozwoju gospodarczego W_{it}

kraj \ lata	2005	2008	2011	2016
Austria	1,650	1,521	1,499	1,009
Belgia	1,888	1,790	1,760	1,047
Bułgaria	0,355	0,403	0,439	1,096
Cypr	1,575	1,350	1,387	1,278
Dania	2,292	2,082	2,154	1,169
Estonia	0,650	0,764	0,811	1,153
Finlandia	1,748	1,546	1,683	1,164
Francja	1,742	1,613	1,650	1,187
Grecja	1,317	1,196	1,275	1,075
Hiszpania	1,361	1,270	1,400	1,280
Holandia	1,758	1,551	1,608	0,934
Irlandia	1,891	1,919	1,945	0,699
Litwa	0,581	0,647	0,647	0,831
Luksemburg	1,146	0,946	0,982	0,631
Łotwa	0,566	0,747	0,722	1,038
Malta	1,184	1,061	1,052	0,872
Niemcy	1,694	1,475	1,448	1,111
Polska	0,961	0,960	0,780	1,112
Portugalia	1,163	1,077	1,073	1,017
Czechy	0,668	0,760	0,784	0,819
Rumunia	0,585	0,636	0,593	1,047
Słowacja	0,594	0,731	0,780	0,831
Słowenia	1,248	1,192	1,352	1,018
Szwecja	1,659	1,470	1,592	1,034
Węgry	0,919	0,893	0,789	0,868
Wielka Brytania	2,040	1,758	1,715	1,161
Włochy	1,533	1,389	1,435	1,360

Źródło: obliczenia własne z wykorzystaniem programu Statgraph.

największego natężenia kryzysu. Spadek syntetycznego miernika dysproporcji „ W ” w Polsce w roku 2011 w stosunku do roku 2008 wyniósł aż 18,8% i jest zdecydowanie największy wśród wszystkich krajów Unii Europejskiej. Powstaje zatem problem, jak mierzyć i oceniać skutki kryzysu. Uwzględnianie tylko makroekonomicznych wskaźników rozwoju gospodarczego bez analizy różnych mierników poziomu życia ludności, jest zdecydowanie jednostronne i nazbyt proste. Kraje, które miały wyraźne problemy z potęgującym się w latach 2008-2011 kryzysem gospodarczym, takie jak Cypr, Grecja, Hiszpania, Irlandia, Słowenia czy też Włochy, zanotowały w tym czasie relatywny wzrost wynagrodzeń w stosunku do osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego, mierzonym najważniejszym (mimo różnych zastrzeżeń) wskaźnikiem makrowydajności społecznej, jakim jest PKB *per capita*. To zrozumiałe, że lata kryzysu są specyficzne w relatywnej analizie ekonomicznej, ale tylko w pewnym stopniu można tłumaczyć taką sytuację spadkiem PKB w krajach najbardziej objętych kryzysem, co objawia się oczywiście wzrostem mierników „ W_{it} ”. Tłumaczenie to zarazem jednak pogłębia jeszcze bardziej swoisty paradoks relatywnego wzrostu poziomu życia w takich krajach, które najbardziej ucierpiały pod względem spadku PKB. W krajach zaś stabilnych gospodarczo, takich jak Austria, Belgia, Niemcy czy też Wielka Brytania, nastąpił w badanym okresie relatywny spadek płac w stosunku do poziomu rozwoju gospodarczego. Niewielki wzrost miernika syntetycznego charakteryzuje zaś takie stabilne gospodarczo kraje jak Dania, Finlandia, Francja, Luksemburg, Holandia oraz Szwecja.

4. WNIOSKI BADAWCZE I KONKLUZJE KOŃCOWE

Pomijając generalny wniosek o ogromnych dysproporcjach rozwoju gospodarczego i poziomu wynagrodzeń jakie występują pomiędzy wysoko i słabiej rozwiniętymi krajami UE, można wskazać na dwa kraje, które na tle wszystkich pozostałych wyraźnie się odróżniają. Jednym z nich jest Bułgaria, która mimo najbardziej drastycznie zaniżonego nominalnego poziomu wynagrodzeń ustawicznie poprawia swoją pozycję, zaś drugim jest Polska, która najbardziej straciła na relacji płac i osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego w czasie trwania kryzysu gospodarczego. Wartość syntetycznego miernika W_{it} w latach kryzysu gospodarczego najbardziej spadła w Polsce (aż o 21,2% w średniej relacji do krajów UE-15 i o 18,4% w przypadku UE-12, czyli krajów, które wraz z Polską weszły w 2004 roku do UE). Często prowadzona ocena skutków kryzysu w oparciu o jednowymiarowe wskaźniki makroekonomiczne dotyczące rozwoju gospodarczego, wydaje się być zatem zbyt mało wiarygodna. Płace w Polsce były w analizowanym okresie zdecydowanie relatywnie zaniżone w stosunku do skali zróżnicowania PKB jako również przybliżonej miary efektywności i makrowydajności kapitału ludzkiego. Uderzająca jest zwłaszcza relatywna dysproporcja wynagrodzeń w naszym kraju w stosunku do krajów, które miały największe problemy gospodarcze w okresie kryzysu – Grecja, Cypr, Włochy, Irlandia, Hiszpania. Jakikolwiek próby wyjaśnienia tej sytuacji, związane z efektywnością pracy, koniecznością utrzymania ni-

skich kosztów pracy ze względu na konkurencyjność naszego eksportu czy też koniecznością zwiększania kosztowej atrakcyjności naszego kraju dla inwestorów zagranicznych, nie miały i nie mają istotnego merytorycznego uzasadnienia. Skala omawianych dysproporcji w stosunku do zdecydowanej większości krajów UE była zbyt duża aby tego typu argumenty mogły być przekonujące. Pewne zastrzeżenia a zarazem poprawki, jakie można wprowadzić do przedstawionej analizy dysproporcji rozwojowych ze względu na siłę nabywczą dochodów krajowych, muszą zostać przynajmniej w części skompensowane faktem, że mieszkańcy naszego kraju często spędzają wczasy w innych krajach UE lub też do nich licznie podróżują i tam wydają w Polsce zarobione pieniądze. Relacje cenowe w krajach Wspólnoty, coraz bardziej się jednak zmniejszające, tylko w części mogą tłumaczyć skalę istniejących dysproporcji płacowych. W niniejszym opracowaniu analizowane są relatywne dysproporcje rozwoju gospodarczego i poziomu życia ludności w krajach UE, a zatem różnice cenowe powinny być rozpatrywane symetrycznie w ugrupowaniu krajów, w których istnieją i potęgują się wzajemne przepływy ludności. Skala analizowanych relatywnych dysproporcji PKB i wynagrodzeń była zatem nie do przyjęcia, a fakt że dysproporcje te wzrosły w latach kryzysu gospodarczego, źle świadczy o realizacji głównego celu integracyjnego jakim jest wyrównywanie poziomu życia w całej Wspólnocie. Wielkość omawianych dysproporcji była by zapewne większa, gdyby w analizie przyjęto nie wartości średnich wynagrodzeń ale wartości ich mediany. Duża asymetria prawostronna rozkładu wynagrodzeń w naszym kraju, wyrażona stosunkowo dużą i jedną z największych w Europie dodatnią różnicą średnich płac i ich mediany, zdecydowanie pogłębiłaby i zaostriżyła wyprowadzone wnioski. Według danych Eurostatu z 2006 roku relacja średnich płac w Polsce do ich mediany wyniosła 1,28 co w porównaniu do innych krajów UE oznacza jedną z największych dysproporcji rozkładu. Przykładowo w bardziej rozwiniętych krajach tak zdefiniowany wskaźnik asymetrycznej dysproporcji płac był następujący: Belgia – 1,11, Dania – 1,07, Finlandia – 1,13, Francja – 1,17, Niemcy – 1,06, Szwecja – 1,09. Ogromna skala dysproporcji wynagrodzeń i osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego w Unii Europejskiej nasuwa szereg uwag co do poprawności oceny skutków kryzysu gospodarczego. Wydaje się, że ówczesny kryzys był w dużym stopniu objawem zdecydowanie zbyt dużego odejścia od reguł gospodarki towarowo-pieniężnej. W warunkach dominującego wówczas ale także po części nadal, neoliberalizmu globalnego, z nadmierną wiarą w „niewidzialną rękę” rynku, mieliśmy do czynienia z coraz częściej wtedy używanym pojęciem „casino-kapitalizmu”, gdzie pieniądź staje się nazbyt często celem działań spekulacyjnych, a nie środkiem realizacji zasadniczych celów gospodarki towarowo-pieniężnej. Nakazem zatem chwili pozostawała zwłaszcza wcześniej a także nadal, konieczność szerszego i skutecznego współdziałania na rzecz przywrócenia elementarnych funkcji pieniądza w unijnej gospodarce towarowo-pieniężnej a tym samym przypomnienie przecież zasadniczego paradygmatu ekonomii, że źródłem bogactwa społeczeństw jest praca, a nie spekulacja obrotem pieniądza. Tego typu konkluzja jest zasadniczo związana z wynikami zrealizowanych w tym opracowaniu badań, dotyczących okresu minionego kryzysu gospodarczego.

Wracając w tym miejscu do interpretacji wyników badań dotyczących roku 2016, należy stwierdzić iż nastąpiła w tym względzie radykalna zmiana. Zróżnicowanie dysproporcji wynagrodzeń w stosunku do PKB zdecydowanie zmniejszyło się w krajach Unii Europejskiej. Współczynnik zmienności syntetycznych wskaźników „ W_{it} ” zmniejszył się do 17% czyli ponad dwukrotnie w stosunku do roku 2011 i prawie trzykrotnie w stosunku do roku 2005. W zakresie poszczególnych krajów nastąpiło radykalne przetasowanie na korzyść krajów słabiej rozwiniętych gospodarczo. Sytuacja Polski poprawiła się w sposób zasadniczy. Odnotowaliśmy ogromny postęp w zakresie polityki społecznej. Gdyby w wynagrodzeniach uwzględnić ostatnie decyzje dotyczące zwiększenia płacy minimalnej a także wypłaty związane ze sferą socjalną, wówczas nasza pozycja na tle innych krajów UE byłaby jeszcze lepsza. W tym miejscu należy jeszcze raz podkreślić, że prowadzona analiza ma charakter relatywny zaś skala dysproporcji absolutnych stawia jeszcze duże wyzwania naszej gospodarce. Pozostawiając na uboczu rozważania na tematy polityczne, należy jednoznacznie stwierdzić, iż Polska zanotowała w roku 2016 niebywały sukces w zakresie relacji wynagrodzeń do PKB. Największy sukces odnotowała jednak w roku 2016 Bułgaria i Rumunia. Na pozycje sensownych dysproporcji, w granicach 0,9-1,2, zeszyły tak bogate kraje jak: Belgia, Francja, Dania, Finlandia, Holandia, Szwecja, Wlk. Brytania a także Niemcy. Relatywnie słabo poprawiły swoją pozycję takie kraje jak Węgry, Słowacja czy też Czechy. Należy w tym miejscu stwierdzić, że przeprowadzone badania, zgodnie z proponowanymi regułami *taksonomii relatywnej*, w prostym dwuwymiarowym układzie, mają jednak w dużym stopniu charakter wstępny i rozpoznawczy. Bardziej pogłębione i kompleksowe badania powinny dotyczyć większej liczby poprawnie dobranych makroekonomicznych wskaźników dotyczących z jednej strony rozwoju gospodarczego, zaś z drugiej – poziomu życia. Tego typu relatywna wielowymiarowa analiza dysproporcji rozwojowych w Unii Europejskiej powinna wyeliminować proste oceny jednowymiarowe (jednowskaźnikowe) o charakterze liniowym, które dają rezultaty jednostronne i mające małą wartość poznawczą w konfrontacji ze złożoną rzeczywistością społeczno-gospodarczą. Najważniejsze pytanie jakie się rysuje po przeprowadzonej diagnozie, dotyczy podstawowych przyczyn tak dużej skali dysproporcji rozwojowych występujących w naszym kraju zwłaszcza na tle innych krajów UE w latach 2005-2011. Radykalna poprawa sytuacji naszego kraju w roku 2016 nie zwalnia jednak od dyskusji na temat przyczyn fatalnego stanu dysproporcji w roku 2011. Poniżej zawarte i w dużej części powtórzone rozważania w tym względzie, przeprowadzono już w 2013 roku i przedstawiono w pracy (Wydimus, 2014). Przytaczając ich sedno, należy stwierdzić, iż znajomość przyczyn tak dużych dysproporcji dla naszego kraju w tamtym okresie daje bowiem szansę odpowiedzi na pytanie, jakie powinny być podejmowane długofalowe działania, jakich szukać rozwiązań i budować trwałą strategię rozwoju zrównoważonego. Trzeba przy tym pamiętać, że poszukiwanie przyczyn oznacza także wkroczenie w obszar polityki, która najczęściej zmniejsza poziom racjonalności i skraca horyzont decyzyjny w gospodarce. Długi okres jaki mija od zmian ustrojowych obnaża popełnione błędy

i wyraźnie wskazuje na brak długoterminowej strategii rozwoju naszego kraju. Polska wpadła w pułapkę niekorzystnej struktury gospodarczej, w której nazbyt duże znaczenie mają branże oparte na taniej sile roboczej zaś branże efektywnościowe, związane z nowoczesnymi technologiami i innowacyjnością pozostawały wcześniej daleko w tyle i nadal niestety w dużym stopniu pozostają. To zaś oznaczało we wcześniejszych latach transformacji gospodarczej niskie zarobki i oparcie w dużym stopniu rozwoju na eksporcie, uzyskującym przewagę konkurencyjną generowaną przede wszystkim niskimi kosztami pracy. Problem ten należy rozpatrywać przez pryzmat struktury własnościowej w naszej gospodarce, z jednak relatywnie nadmiernie dużym udziałem kapitału zagranicznego (zwłaszcza w branżach o krótkim okresie zwrotu kapitału) i kompletnym brakiem strategii przekształceń własnościowych w przeszłości. W tym kontekście lansowana np. przez UE idea rozwoju sektora małych i średnich firm, bez zachowania właściwych proporcji, wydaje się być dla nas drogą błędną. Tylko duże firmy, z rodzimym kapitałem, mają szansę realizować wszechstronne korzyści skali a tym samym generować środki na rozwój, na nowe technologie, badania rozwojowe, innowacyjność a także na zwiększenie wynagrodzeń i dochodów budżetu państwa. Tego typu działania są obecnie intensywnie podejmowane. W tym zakresie dysproporcje rozwojowe w ujęciu nominalnym są nadal jednak dla naszego kraju zbyt duże. Brak trwałej i długoterminowej strategii w latach poprzednich, który doprowadził do aż tak bardzo niekorzystnej struktury gospodarczej, wynikał głównie z nadmiernej wiary w mechanizmy rynkowe i bezkrytycznej akceptacji zasad liberalizmu, co w bardzo dużym stopniu kreowała i umacniała polityka Unii Europejskiej. Jeszcze niestety do niedawna staliśmy się krajem prawie quasi-kolonialnym, z tanią siłą roboczą, exodusem młodych ludzi i pomocą unijną, której znaczenie tak bardzo było i nadal jest propagandowo eksploatowane przez ośrodki opiniotwórcze. Wystarczy jednak przeprowadzić głębszą i relatywną analizę naszych korzyści na tle różnorodnych korzyści naszych partnerów gospodarczych, stosując chociażby zasady teorii gier, aby przywrócić właściwe proporcje jakie w tym względzie występują i bardziej zobiektywizować nadmiernie optymistyczną ocenę skali i struktury pomocy unijnej. Polityka Unii Europejskiej ogranicza bowiem interwencjonizm państwowy, co jest słuszne i korzystne ale tylko w przypadku gdy kraje są na zbliżonym poziomie rozwoju. W sytuacji dużych dysproporcji rozwojowych główne korzyści z takiej polityki odnoszą kraje bogate. Interwencjonizm państwowy to aktywne wykorzystywanie środków i narzędzi realizacji strategii gospodarczej, nawet wbrew niekorzystnym dla nas wytycznym Komisji Europejskiej. Bardzo dobre przykłady pozytywnych skutków interwencjonizmu dotyczą wielu krajów, spośród których przede wszystkim wymienić można przykładowo Japonię, Koreę Południową, Tajwan, Izrael, a także Chiny, nie pomijając wielu krajów UE z wcześniejszego okresu ich rozwoju. Mądry interwencjonizm państwowy, nie mający nic wspólnego z prostym zarządzaniem gospodarką i błędnymi regułami gospodarki centralnie sterowanej, mógł a teraz zapewne będzie w naszym kraju przynosić lepsze efekty, głównie w zakresie tworzenia bardziej racjonalnej struktury gospodarczej a także w zakresie szybszego wzrostu wynagro-

dzeń i zmniejszenia ich dysproporcji. Czy obecnie są realne możliwości wprowadzenia zasadniczych zmian w naszej gospodarce, które mogą zmierzać w kierunku wyrównywania poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego oraz szybszego wzrostu poziomu życia ludności przy wzroście wynagrodzeń i zmniejszającej się ich obecnie ale nadal zbyt głębokiej asymetrii? Paradoksalnie to właśnie kryzys gospodarczy w Europie w latach 2008-2011 zrodził szanse na istotne zmiany, bowiem z opóźnieniem, ale zmusił ośrodki decyzyjne naszego kraju do szybkiego a przy tym rozważnego działania, które obecnie ma i musi mieć długookresowy charakter, zogniskowany wokół, w dużej mierze apolitycznej, strategii rozwoju. Jeśli taka strategia by się nie umocniła, jeśli dochody ludności nie będą szybciej rosnąć, jeśli nie zostaną zahamowane ogromne nierówności społeczne, wówczas skala niezadowolenia społecznego może się szybko potęgować, wzmacniana przez wzrost wykształcenia i aspiracje młodego pokolenia. Nadal niestety duża, aczkolwiek zmniejszająca się, nieufność wobec państwa i jego instytucji, jest zaś funkcją upływu czasu. To zaś winno być sygnałem do wzmocnienia działań o długofalowym charakterze w celu dokonania głębokich zmian w strukturze gospodarczej bez względu na ich możliwe koszty polityczne, które w naszym kraju nazbyt często skracają rządzącym horyzont decyzyjny. Czy możliwe jest wypracowanie obiektywnej i racjonalnej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego, której główne założenia nie będą zależne od tego, kto sprawuje władzę? Używając języka statystyki matematycznej, można stwierdzić, że występujące w tym względzie stopnie swobody są malejącą funkcją czasu, pozostawiając niestety naszemu krajowi coraz węższy margines możliwych działań naprawczych. Margines ten zmniejsza się na skutek nadal jednak niskiej korelacji poziomu rozwoju gospodarczego i standardu życia ludności oraz niestety równie niskiej korelacji relatywnych dochodów ludności z wielkością i nadmiernym udziałem kapitału zagranicznego w strukturze gospodarczej naszego kraju. Działania mające na celu repolonizację w ważnych sferach gospodarczych, mają w tym względzie ogromne znaczenie. Pomijając niuanse natury politycznej, można w świetle przeprowadzonych badań jednoznacznie stwierdzić, że Polska wreszcie realizuje dobrą prospołeczną (a *de facto* prawdziwie lewicową) politykę rozwoju społeczno-gospodarczego. Czy polityka w dostatecznym stopniu uwzględni takie problemy jak deficyt budżetowy, zadłużenie państwa, poziom inflacji, stabilność kursów walutowych, potęgujące się problemy demograficzne warunkujące sferę emerytalno-rentowną itp., zależeć będzie od przeczności i determinacji rządzących. A czas zweryfikuje zasadność wszelkich decyzji.

LITERATURA

- Grabiński, T., Wydymus, S., & Zeliaś, A. (1989). *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*. Warszawa: PWN.
- Wydymus, S. (2012). Obciążenia fiskalno-społeczne w gospodarkach krajów UE jako potencjalny czynnik zagrożenia kryzysem gospodarczym. W: S. Wydymus & M. Maciejewski (red.), *Innowacyjność i wiedza we współczesnym handlu międzynarodowym*. Kraków: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

- Wydimus, S. (2013). Rozwój gospodarczy a poziom wynagrodzeń w krajach UE – analiza taksonomiczna. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 756, seria: *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 57, 631-645.
- Wydimus, S. (2014). Dysproporcje rozwojowe w Polsce i w krajach Unii Europejskiej w okresie kryzysu gospodarczego (s. 85-106). W: P. Kawa (red.), *Krajowe i międzynarodowe aspekty funkcjonowania gospodarek – perspektywa pokryzysowa*. Kraków: Oficyna Wydawnicza Text (seria: Prace Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie, nr 91).

Diversification of the social and economic development of countries of the European Union in the light of relative taxonomy methods

Abstract: The aim of the article is to diagnose and evaluate the equalization of the level of economic development and standard of living of the population in the European Union countries in the years 2005-2016. The paper is a comparative analysis of various disproportions between income and economic level of Poland and other EU countries. Analysis had dynamic character and were conducted by using of new methodological proposals connected with taxonomic multivariate methods. Results were discussed in the context of actual conditions in the EU economy.

Keywords: convergence, economic growth, economic development, European Union, economic disproportions

JEL codes: F02

Sugerowane cytowanie:

Czarny, E., & Żmuda, M. (2017). Nowe państwa członkowskie UE w procesie doganiania Niemiec. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 47-59.

Nowe państwa członkowskie UE w procesie doganiania Niemiec

Elżbieta Czarny

Szkoła Główna Handlowa
Kolegium Gospodarki Światowej,
Instytut Ekonomii Międzynarodowej
Al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa
e-mail: eczary@gmail.com

Małgorzata Żmuda

Cologne Business School
International Business Department
Hardefuststraße 1, D-50677 Kolonia
e-mail: m.zmuda@cbs.de

Streszczenie:

W tym opracowaniu analizujemy proces doganiania państw najwyżej rozwiniętych (tu: Niemcy) przez gospodarki nowych państw członkowskich UE (New Member States, NMS): Polskę, Bułgarię, Czechy, Rumunię, Słowację i Węgry. Przedmiotem analizy czynimy więc, najwyżej – naszym zdaniem – w grupie NMS rozwinięte państwa, stanowiące trzon Grupy Wyszehradzkiej (V4), które wstąpiły do UE w 2004 r. oraz słabiej rozwinięte: Bułgarię i Rumunię, których akcesja nastąpiła w 2007 r. Chcemy sprawdzić, jak początkowe stany gospodarek oraz kilkuletnia różnica momentu akcesji wpłynęły na konwergencję ich specjalizacji eksportowej w kierunku wzorca gospodarki Niemiec. Porównanie dotyczy lat 2000-2014. Analizę poprzedzają rozważania nad pojęciem konkurencyjności jako zdolności gospodarki do osiągnięcia celów rozwojowych.

Słowa kluczowe: konkurencyjność gospodarki narodowej; gospodarki doganiające; nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej; zmiany strukturalne

Klasyfikacja JEL: F23, F43, F150, O140

1. WSTĘP

W tym opracowaniu¹ analizujemy proces doganiania państw najwyżej rozwiniętych (tu: Niemcy) przez gospodarki nowych państw członkowskich Unii Europejskiej (new member states, NMS): Polskę, Bułgarię, Czechy, Rumunię, Słowację i Węgry. Przed-

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki (numer rejestracyjny projektu: 2015/17/B/HS4/02075).

miotem analizy czynimy więc, najwyżej – naszym zdaniem – w grupie NMS rozwinięte państwa stanowiące trzon Grupy Wyszehradzkiej (V4), które wstąpiły do UE w 2004 r. oraz słabiej rozwinięte Bułgarię i Rumunię, których akcesja nastąpiła w 2007 r. Chcemy sprawdzić, jak początkowe stany gospodarek oraz kilkuletnia różnica momentu akcesji wpłynęły na ich rozwój oraz konwergencję ich gospodarek i gospodarki Niemiec. Porównanie dotyczy lat 2000-2014. Analizę poprzedzają rozważania nad pojęciem konkurencyjności jako zdolności gospodarki do osiągania celów rozwojowych. Przyjmujemy, że konkurencyjność gospodarki doganiającej wiąże się z jej zdolnością do domknięcia luki rozwojowej, co znajduje odzwierciedlenie w ewolucji struktury eksportu w kierunku specjalizacji opartej na wiedzy i innowacji.

2. KONKURENCYJNOŚĆ – PODSTAWY TERMINOLOGII²

Konkurencyjność gospodarki jest pojęciem wielowymiarowym. Bywa różnie rozumiana i interpretowana, w zależności od celów, jakim ma służyć jej pomiar (Aiginger, Bärenthaler-Sieber, & Vogel, 2013, s. 11; Cho & Moon, 2008; Martin, 2005). Rozpatruje się trzy poziomy agregacji: mikro (firma/produkt), mezo (branża/klastery) oraz makro (cała gospodarka). Wyróżnia się ponadto ujęcie statyczne (pozycja konkurencyjna w danym momencie) oraz dynamiczne (zdolność konkurencyjna w badanym okresie) – szerzej (Żmuda & Molendowski, 2016, s. 328).

Konkurencyjność jest pojęciem względnym. Zarówno pozycję, jak i zdolność konkurencyjną analizuje się bowiem na tle innych podmiotów metodą porównywania obiektów. W tym kontekście konkurencyjność można rozumieć jako zdolność do osiągania określonych celów rozwojowych. Nie jest więc ona celem, lecz sposobem osiągnięcia celu. Wobec tego, podmioty, które wykazują lepsze wyniki w zdefiniowanym w badaniu obszarze, można uznać za bardziej konkurencyjne.

Jeśli chodzi o konkurencyjność gospodarek narodowych, badaną na poziomie makroekonomicznym, to zazwyczaj zestawia się badany kraj z jego partnerami handlowymi lub państwami o podobnym/odmiennym poziomie rozwoju, czyli (produktywności (Auzina-Emsina, 2014; Krugman, 1996) lub innowacyjności (Atkinson & Ezell, 2012; Dosi & Soete, 1991; Fagerberg, 1988; Fagerberg, Srholec, & Knell, 2007; Pelagidis & Mitsopoulos, 2014)). Zgodnie z postulatami ekonomii ewolucyjnej, konkurencyjność gospodarki może być rozumiana jako zdolność do dostosowania struktury eksportu do zmian w światowym handlu i podążanie w kierunku specjalizacji opartej na wiedzy i innowacji (Castellacci, 2008; Wysokińska, 2012). W ten sposób podkreśla się związki między narodową zdolnością do innowacji i produktywnością oraz ewolucją struktury handlu, wskazując na jakościowy charakter długookresowej konkurencyjności.

Ponieważ wyniki analiz pokazują duże różnice w poziomach produktywności branż i regionów (Gugler, Keller, & Tinguely, 2015), w ostatnich latach wzrasta zainteresowanie konkurencyjnością na poziomie mezoekonomicznym. W tym nurcie porównuje się wybrane sektory/klastry z różnych państw lub

² W tej części artykułu częściowo wykorzystano rozważania na temat taksonomii konkurencyjności autorstwa M. Żmudy (2017).

branże z jednej gospodarki narodowej (Johnston & Chinn, 1996). Uważa się przy tym, że klaster jako geograficznie skoncentrowana grupa firm pochodzących z danego sektora, ułatwia przepływ innowacji (Delgado, Porter, & Stern, 2014), stwarza podstawę poprawy pozycji całej gospodarki narodowej w światowym łańcuchu wartości (Fundeanu & Badele, 2014), stając się stymulatorem wzrostu makrokonkurencyjności (Huggins & Izushi, 2015).

Poprawa produktywności i zmiany struktury handlu w ujęciu makroekonomicznym wynikają z tego, co się dzieje w firmach (Vlachvei, Notta, Karantininis, & Tsounis, 2016). Dlatego konkurencyjność w wersji mikroekonomicznej postrzega się jako sumę sukcesów przedsiębiorstw działających w jednym państwie (Chesnais, 1986). W takim ujęciu, względny ekonomiczny sukces kraju znajduje odzwierciedlenie w udziale firm krajowych w całkowitej sprzedaży danego produktu. Sukces może zostać oceniony w wymiarze krajowym (poprzez udział w rynku krajowym lub skalę penetracji importowej) lub globalnym (poprzez wielkość eksportu firm krajowych, które są konkurencyjne w skali międzynarodowej – szerzej (Papadakis, 1996).

Chociaż można badać różne aspekty konkurencyjności, jednak celem nadrzędnym analizy jest szukanie możliwości zapewnienia wzrostu standardu życia mieszkańców kraju lub utrzymania go na niezmiennie wysokim poziomie (Weresa, 2015, s. 352). W ostatnich dekadach podejmowano próby modelowania konkurencyjności (wyrażonej za pośrednictwem poziomu i zmian PKB per capita) za pomocą różnych źródeł jej pochodzenia. Dawniej, w ujęciu tradycyjnym, o międzynarodowym sukcesie gospodarki decydowało posiadanie zasobów, takich jak: siła robocza, kapitał rzeczowy oraz zasoby naturalne. Warto podkreślić, że i dziś konkurencyjność cenowa jest funkcją taności i dostępności siły roboczej oraz surowców (Huggins & Izushi, 2015). Aby jednak osiągnąć konkurencyjność długookresową, nie wystarczy utrzymać konkurencyjność kosztową bez wzrostu produktywności i innowacyjności. Właśnie dlatego punkt ciężkości analiz oraz strategii budowania konkurencyjności przeniesiono na te czynniki, które można kreować. Chodzi zwłaszcza o: kapitał ludzki (Erickson & Rothberg, 2000; Herciu & Ogrea, 2015; McDaniel, 2003), technologiczne zaawansowanie lokalnych przedsiębiorstw (Ciocanel & Pavelescu, 2015; Cohen & Zysman, 1988; Verner, 2011), jakość instytucji (Huemer, Scheubel, & Walch, 2013) oraz wolność ekonomiczną (Bujancă & Ulman, 2015). W dobie intensyfikacji międzynarodowej wymiany czynników produkcji, źródeł konkurencyjności gospodarki narodowej można też szukać za granicą. Dzięki przepływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), umożliwiającym dostęp do podstawowych i zaawansowanych czynników produkcji, oraz udziałowi w handlu międzynarodowym (dostęp do nowych rynków zbytu), kraje znajdujące się na niższym etapie rozwoju mają szansę poprawy pozycji w międzynarodowym podziale pracy.

Podsumowując, stwierdzamy, że o międzynarodowej konkurencyjności kraju decyduje jego zdolność do osiągania celów rozwojowych w warunkach gospodarki globalnej. Znajduje to odzwierciedlenie w zdolności do eksportu dóbr i usług oraz do przyciągania zagranicznych czynników produkcji. Wykorzystamy te ustalenia do zbadania konkurencyjności grup towarowych o różnej

intensywności zastosowania czynników produkcji i różnym zaawansowaniu technologicznym z wybranych państw członkowskich UE.

3. METODYKA BADANIA

Badamy konkurencyjność na poziomie lokującym się między makro- i mezoekonomicznym. Wykorzystujemy dane z bazy UN Trade statistics, pogrupowane według Standard International Trade Classification (SITC), Rev. 3. Grupy towarowe (w tekście nazywane również branżami) dzielimy ze względu na intensywność wykorzystania czynników produkcji, tak, jak to robi Wysokińska (1997, s. 18), w której cytowanym opracowaniu można znaleźć listę produktów zaliczanych do poszczególnych kategorii, odwołując się do SITC, Rev. 3 – zob. tabela 1.

Zgodnie z klasyfikacją Wysokińskiej (1997), grupy towarowe dzielimy na podstawie ich czynnikochłonności na surowco-, praco- i kapitałochłonne. Swój istotnym czynnikiem produkcji jest też technologia, zaś sektorami eksponującymi jej stosowanie są branże zaawansowane technologicznie i wytwarzające dobra łatwe oraz trudne do naśladowania (imitacji).

W dalszej części opracowania traktujemy produkty surowco- i praco-chłonne jako najmniej zaawansowane technologicznie (piszemy o nich także jako o “mniej zaawansowanych technologicznie”). Trzy pozostałe grupy uznajemy za zaawansowane technologicznie, przy czym jako najbardziej zaawansowane traktujemy produkty trudne do imitacji.

Konkurencyjność mierzymy za pomocą metody *RCA* Balassy, w której określamy ją poprzez porównanie z wybranymi partnerami. Ta metoda pozwala stwierdzić, czy i na ile udział eksportu grupy towarowej *j* z kraju *i* w całym eksporcie z tego kraju różni się od udziału grupy towarowej *j* w całkowitym eksporcie światowym. Aby obliczyć *RCA* posługujemy się wzorem (Balassa, 1965):

$$RCA = \frac{E_{ij}/E_{it}}{E_{nj}/E_{nt}}$$

gdzie:

E - eksport;

i - kraj;

n - grupa analizowanych krajów;

j - grupa towarowa;

t - grupa analizowanych towarów.

Gdy wartość wskaźnika *RCA* przewyższa 1, wówczas mówimy o istnieniu przewagi komparatywnej kraju *i* w eksporcie dóbr z grupy towarowej *j*.

Stosując *RCA* jako miernik przewagi zakładamy, że specjalizacja w eksporcie dóbr pochodzących z grup towarowych charakteryzujących się wysoką intensywnością technologiczną jest wyznacznikiem konkurencyjności gospodarki narodowej (Bieńkowski i in., 2008, s. 21). Pośrednio – poprzez analizę przewag komparatywnych, a więc i specjalizacji eksportowej – takie badanie konkurencyjności wskazuje silne i słabe strony badanych gospodarek.

Tabela 1. Klasyfikacja technologicznego zaawansowania produkcji eksportowej

Grupy wyrobów według stopnia intensywności wykorzystania czynników wytwórczych	Kategorie produktów	Sekcje i działy SITC (Rev. 3)
Surowcochłonne	żywność, zwierzęta żywe; surowce niejadalne oprócz włókienniczych paliwa i smary bez prądu elektrycznego oleje i tłuszcze jadalne nawozy chemiczne	0 2-26 3-35 4 56
Pracochłonne	surowce włókiennicze wyroby przemysłowe według surowca bez wyrobów gumowych, żelaza, stali oraz metali niezależnych różne wyroby przemysłowe bez instrumentów precyzyjnych oraz aparatów i sprzętu optycznego	26 6-62-67-68 8-87-88
Kapitałochłonne	napoje i tytoń prąd elektryczny pigmenty, barwniki i środki barwiące olejki eteryczne i substancje zapachowe wyroby gumowe stal i żelazo metale nieżelazne pojazdy drogowe	1 35 53 55 62 67 68 78
Zaawansowane technologicznie łatwe do imitacji	chemikalia organiczne i nieorganiczne wyroby lecznicze i farmaceutyczne tworzywa sztuczne inne wyroby chemiczne bez materiałów wybuchowych maszyny biurowe i komputery sprzęt i urządzenia telekomunikacyjne	51,52 54 58 59-593 75 76
Zaawansowane technologicznie trudne do imitacji	materiały wybuchowe tworzywa sztuczne (formy podstawowe) maszyny i urządzenia oraz sprzęt transportowy bez maszyn biurowych i komputerów, sprzętu telekomunikacyjnego i pojazdów drogowych instrumenty precyzyjne i fotograficzne	593 57 7-75-76-78 87 88

Zródło: (Wysokińska 1997, s. 18).

Zdajemy sobie sprawę, że wadą *RCA* jest jego względna statyczność. Istniejące warunki decydują bowiem także w długim okresie o mocnych i słabych stronach danej gospodarki, czyli w naszej analizie o przewagach i niedostatkach poszczególnych sektorów. Przewagi są bowiem dość trwałe, a wynikające z nich specjalizacje mogą powodować, że gospodarki zastygają w stanie niezadowalającym.

Zastrzeżenia wobec wskaźnika *RCA* nie przeszkadzają nam w wykorzystaniu go w ujęciu dynamicznym do pokazania zmian w eksporcie. Oczekujemy, że w miarę upływu czasu eksport wszystkich badanych państw będzie ewoluował w kierunku specjalizacji opartej na wiedzy i innowacji. Właśnie dlatego obejmujemy analizą okres 15-letni (2000-2014), w którym mogły się ujawnić zmiany długookresowe. Spodziewamy się poprawy struktury przewag komparatywnych wszystkich badanych NMS, w szczególności ich uzyskiwania w eksporcie produktów o coraz większym zaawansowaniu technologicznym. Sądzimy zarazem, że w badanych państwach zmiany nie będą jednakowe.

Żeby pokazać średniookresowe zmiany *RCA*, analizę długookresową poprzedzamy badaniem przewag w latach 2000-2004, czyniąc w tej części analizy ostatnim rokiem badania rok akcesji państw V4 do UE. Naszym zdaniem, niezależnie od tego, czy badane państwa weszły do UE w 2004 r. (V4), czy też pozostawały poza Unią do 2007 r. (Bułgaria i Rumunia), trwały w nich procesy dostosowawcze mające na celu przekształcanie gospodarek i czynienie ich zdolnymi do udziału w ugrupowaniu integracyjnym o wysokim poziomie rozwoju. Nie spodziewając się więc radykalnych zmian kierunków przewag komparatywnych NMS w średnim okresie, uważamy, że powinien być obserwowalny względnie niższy poziom rozwoju Bułgarii i Rumunii w początkowym okresie badania.

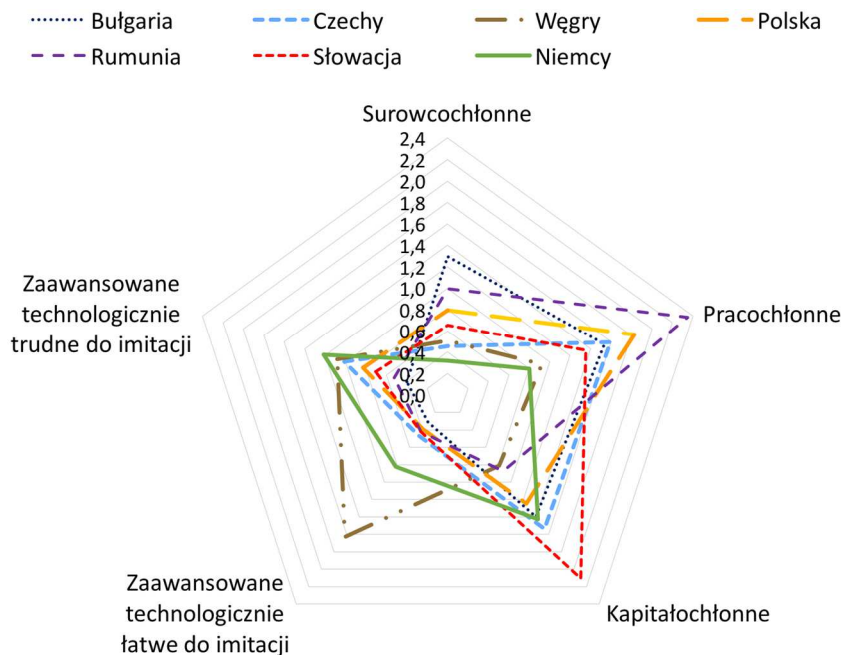
Punktem odniesienia czynimy Niemcy. Mają one stabilną i wysoko rozwiniętą gospodarkę, która jest ekonomicznym liderem UE. Oczekujemy więc, że ich przewagi komparatywne będą w całym okresie badania skoncentrowane na produktach zaawansowanych technologicznie. Dodatkowym powodem przyznania Niemcom tytułu swoistego wzorca konkurencyjności jest to, że przez lata były one największym światowym eksporterem, a i dziś, kiedy rywalizują o prymat z Chinami, ich pozycja niewiele się pogorszyła.

4. ZMIANY PRZEWAG KOMPARATYWNYCH PAŃSTW V4, BUŁGARII, RUMUNII I NIEMIEC W LATACH 2000-2004

W 2000 r., czyli w pierwszym roku badania, Niemcy miały odmienną strukturę przewag komparatywnych niż pozostałe analizowane państwa. Wówczas, jak zresztą również w pozostałych badanych latach (2004, 2014), najwyższy wskaźnik *RCA* Niemiec dotyczył dóbr kapitałochłonnych. W 2000 r. wynosił on 1,43 (zob. wykres 1). Drugą grupą dóbr z niemieckimi przewagami komparatywnymi były produkty zaawansowane technologicznie i trudne do imitacji ($RCA = 1,22$). A zatem, ich przewagi skupione były w eksporcie dwóch z trzech grup towarowych o wysokim zaawansowaniu technologicznym.

Z kolei wszystkie badane NMS, poza Węgrami, miały w 2000 r. przewagi komparatywne w eksporcie dóbr pracochłonnych, które uznajemy za względnie mniej zaawansowane technologicznie. Największą przewagę notowała wówczas Rumunia (wskaźnik $RCA = 2,35$), zaś najmniejszą: Słowacja (1,35). Wskaźnik *RCA* polskich produktów pracochłonnych wynosił 1,83 i był drugim najwyższym

w próbie. Bułgaria, jako jedyna spośród badanych NMS, miała przewagę komparatywną w eksporcie dóbr surowcochłonnych.

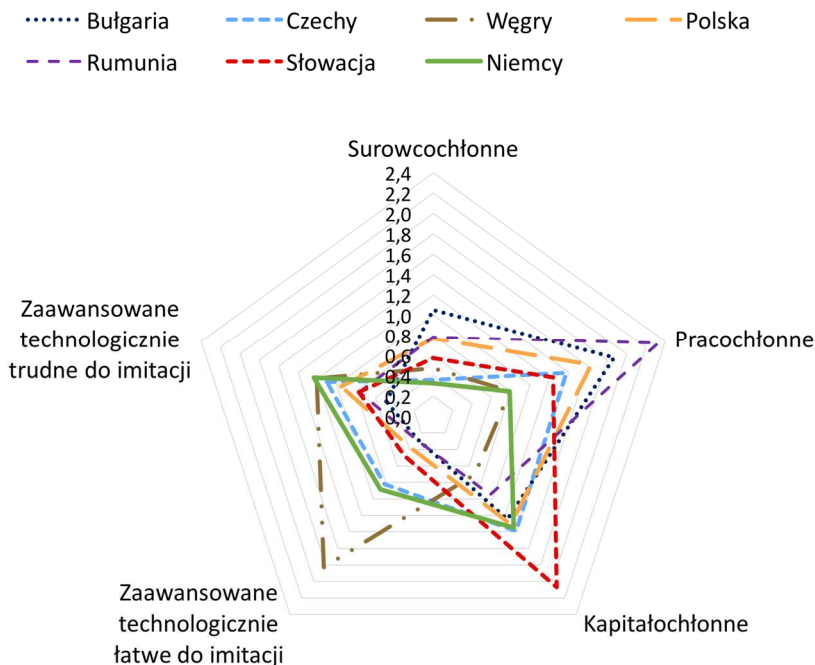


Rysunek 1. RCA państw V4, Bułgarii, Rumunii oraz Niemiec w 2000 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN COMTRADE, data dostępu styczeń 2017.

W odniesieniu do branż zaawansowanych technologicznie, Słowacja, Czechy, Bułgaria i Polska miały przewagi w eksporcie dóbr kapitałochłonnych – odpowiednie wskaźniki RCA były równe: 2,11; 1,54; 1,39; 1,25). W eksporcie dóbr kapitałochłonnych Słowacja i Czechy notowały wskaźniki RCA większe niż Niemcy, co oznacza większą niż niemiecką przewagę komparatywną w eksporcie tych produktów. Z kolei Węgry miały przewagę w sprzedaży za granicą dóbr zaawansowanych technologicznie łatwych do imitacji ($RCA = 1,63$). Zarazem i Węgry i Czechy już wtedy miały przewagę w eksporcie dóbr trudnych do imitacji, przy czym w przypadku Czech była ona śladowa, gdyż wskaźnik RCA wynosił 1,01.

Już w 2000 r. było więc widoczne największe wśród badanych NMS zaawansowanie technologiczne eksportu z Czech i Węgier. Czechy wykazywały przy tym większą niż Węgry różnorodność przewag notując je zarówno w pracochłonnych, jak i w kapitałochłonnych produktach oraz w najbardziej zaawansowanych technologicznie produktach trudnych do imitacji. Natomiast Węgry jako jedyne z badanych NMS nie miały przewagi w eksporcie żadnego z mniej zaawansowanych technologicznie dóbr, a także w sprzedaży dóbr kapitałochłonnych. Ich przewagi były skoncentrowane w obu grupach produktów o największym zaawansowaniu technologicznym (łatwe i trudne do kopiowania).



Rysunek 2. RCA państw V4, Bułgarii, Rumunii oraz Niemiec w 2004 r.

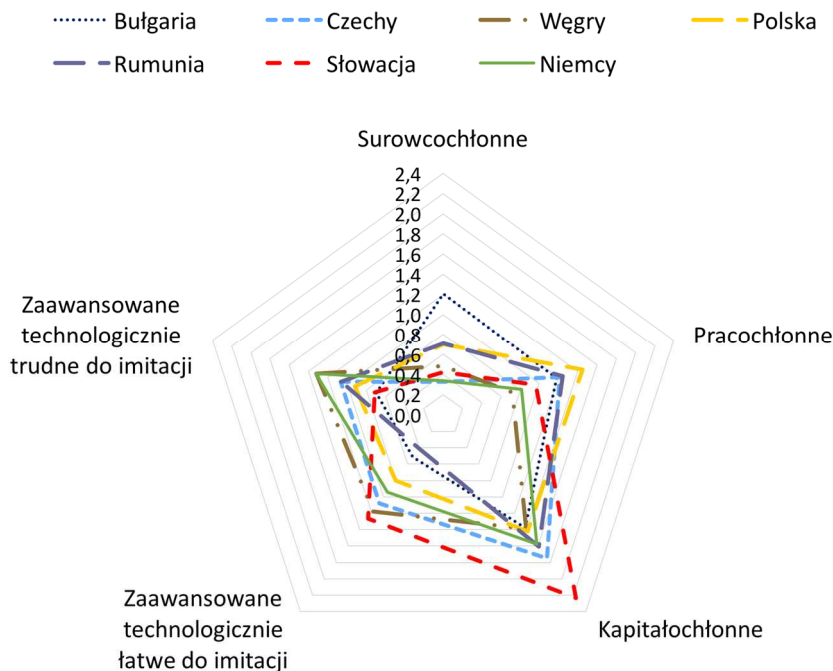
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN COMTRADE, data dostępu styczeń 2017.

W 2004 r. żaden z badanych NMS, w żadnej grupie towarowej nie zyskał nowych przewag w porównaniu z 2000 r. (por. wykresy 1 i 2). Zmieniły się natomiast wielkości wskaźników *RCA*. I tak, zanotowano ogólny spadek przewag komparatywnych w eksporcie produktów o względnie niskim zaawansowaniu technologicznym (w przypadku Bułgarii chodzi o dobra surowcochłonne, natomiast w Czechach, Polsce, Rumunii i Słowacji o dobra pracochołonne). Pomimo obniżenia wskaźnika *RCA* Czech w eksporcie dóbr kapitałochłonnych, pozostał on większy niż niemiecki. Równocześnie Węgry i Czechy zwiększyły przewagi w eksporcie dóbr najbardziej zaawansowanych technologicznie (trudnych do kopiowania), przy czym wskaźnik *RCA* Węgier prawie osiągnął poziom niemieckiego wskaźnika (odpowiednio: 1,21 i 1,24). Polska zbliżyła się do przewagi w eksporcie dóbr najbardziej zaawansowanych technologicznie ($RCA = 0,95$), zaś Rumunia do przewagi w eksporcie dóbr kapitałochłonnych.

5. ZMIANY PRZEWAG KOMPARATYWNYCH PAŃSTW V4, BUŁGARII, RUMUNII I NIEMIEC W LATACH 2000-2014

Ostatni rok badania (2014) potwierdza długookresową specjalizację eksportową Niemiec, które w porównaniu z 2000 r. zwiększyły przewagi kompara-

tywne, utrzymując je w zaawansowanych technologicznie grupach towarowych (produktach kapitałochłonnych oraz trudnych do imitacji).



Rysunek 3. RCA państw V4, Bułgarii, Rumunii oraz Niemiec w 2014 r.

Źródło: opracowanie własne.

Jeśli idzie o państwa z grupy NMS, to Węgry utrzymały pozycję niekwestionowanego lidera innowacyjności. Ich przewaga komparatywna w eksporcie najbardziej zaawansowanych technologicznie dóbr trudnych do kopiowania nie tylko wzrosła, lecz i osiągnęła poziom taki sam, jak miały Niemcy ($RCA = 1,3$). Po raz pierwszy uzyskały też one przewagę komparatywną w eksporcie dóbr kapitałochłonnych, kompletując przewagi w sprzedaży za granicą dóbr ze wszystkich trzech branż zaawansowanych technologicznie. Podobną, jak Węgry, paletę specjalności mają Czechy, jednak wykazują one niższe wskaźniki RCA w eksporcie dóbr najbardziej zaawansowanych technologicznie zarówno łatwych, jak i trudnych do imitacji, utrzymując zarazem bardzo dobrą pozycję w eksporcie dóbr kapitałochłonnych oraz (malejące w czasie) przewagi w eksporcie dóbr pracochłonnych.

W przypadku Czech i Słowacji najlepiej widoczny jest proces doganiania najwyższej rozwiniętych Niemiec. Czechy są najbardziej wszechstronnym eksporterem spośród badanych NMS. Mają one bowiem przewagi komparatywne w eksporcie różnorodnych towarów, zarówno pracochłonnych, jak i kapitałochłonnych oraz obu grup dóbr o najwyższym zaawansowaniu technologicznym. Z kolei Słowacja, chociaż nie osiągnęła jeszcze przewagi w eksporcie dóbr trudnych do kopiowania, ma już za sobą dostosowania do udziału w europejskiej unii monetarnej (European Monetary Union,

EMU), co jeszcze czeka wszystkie pozostałe NMS z badanej próby. Dostosowanie do udziału w EMU nie przeszkodziło Słowacji utrzymać przewagę w eksporcie dóbr kapitałochłonnych oraz zaawansowanych technologicznie i łatwych do imitacji.

Z kolei Polska praktycznie zatrzymała się w rozwoju. Jej zastój widać najwyraźniej na tle, po pierwsze, Słowacji, która w ciągu badanego okresu zwiększyła przewagę w eksporcie dóbr kapitałochłonnych (choć już w 2000 r. była liderem wśród analizowanych NMS) i zyskała ją w eksporcie towarów łatwych do kopiowania. Drugim – nawet bardziej spektakularnym – punktem odniesienia jest Rumunia, która na początku badanego okresu wyraźnie była za Polską mając przewagi wyłącznie w eksporcie dóbr pracochłonnych, a w 2014 r. osiągnęła je w sprzedaży za granicę dóbr kapitałochłonnych i najbardziej zaawansowanych technologicznie dóbr trudnych do kopiowania.

6. PODSUMOWANIE

Z naszej analizy wynika, że przed akcesją do UE badane NMS mogły być uznane za gospodarki doganiające, znacznie słabiej rozwinięte niż Niemcy. Świadczy o tym wielkość i struktura ich przewag komparatywnych w 2000 r. Większość miała przewagi w eksporcie dóbr względnie słabo zaawansowanych technologicznie, zwłaszcza pracochłonnych. Właśnie zasobność w pracę (a w przypadku Bułgarii również w surowce) była wówczas mocną stroną gospodarek badanych NMS, inaczej niż Niemiec, w przypadku których właśnie brak surowców i droga siła robocza były (i pozostają) słabymi stronami gospodarki, mocnymi zaś jest zasobność w kapitał ludzki i rzeczowy oraz innowacyjność, których NMS w 2000 r. brakowało.

Jednak wśród NMS można było już wtedy wskazać liderów i państwa odstające pod względem poziomu rozwoju. Do pierwszej grupy bezsprzecznie należały Węgry i Czechy z przewagami w eksporcie dóbr kapitałochłonnych (tylko Czechy), zaawansowanych technologicznie i łatwych do imitacji (tylko Węgry) oraz trudnych do imitacji (oba państwa).

W latach 2000-2014 wszystkie badane NMS ewoluowały w kierunku gospodarek opartych na wiedzy, a więc zbliżały się do wzorca, jaki stanowią Niemcy. Jednak nie wszystkie robiły to z taką samą intensywnością i w odniesieniu do tych samych grup towarowych. Nie zmieniła się przy tym ich pozycja konkurencyjna w eksporcie dóbr słabiej zaawansowanych technologicznie (czyli surowco- i pracochłonnych): nikt z posiadających te przewagi ich nie stracił.

W 2004 r. większość badanych państw z grupy NMS zmniejszyła przewagi komparatywne w eksporcie dóbr względnie mniej zaawansowanych technologicznie, nie zyskując ich jednak w eksporcie dóbr bardziej zaawansowanych. Wydaje się, że to dowodzi trwających ówczesnie przekształceń gospodarczych wynikających m. in. z dostosowań akcesyjnych, a także ujawniania się zmian dopiero w długim okresie.

Rumunia, która była państwem najbardziej zacofanym w porównaniu z Niemcami na początku badanego okresu dokonała największego skoku w kierunku gospodarki opartej na wiedzy, co potwierdza tezę o konwergencji. Takiej zmiany nie da się, niestety potwierdzić ani w przypadku Bułgarii, ani nawet Polski. Interesująca jest

Słowacja, która pomimo wejścia do EMU i dokonania związanych z tym dostosowań, dobrze sobie radzi w eksporcie dóbr zaawansowanych technologicznie.

LITERATURA

- Aiginger, K., Bärenthaler-Sieber, S., & Vogel, J. (2013). Competitiveness under new perspectives. WWWforEurope Working Paper.
- Atkinson, R. D., & Ezell, S. J. (2012). Innovation Economics: The Race for Global Advantage. Yale University Press.
- Auzina-Emsina, A. (2014). Labour Productivity, Economic Growth and Global Competitiveness in Post-crisis Period. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 156, 317-321. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.11.195>
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and “Revealed” Comparative Advantage. *The Manchester School*, 33(2), 99-123. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Bieńkowski, W., Weresa, M., Czajkowski, Z., Gomułka, M., Brocka-Palacz, B., Latoszek, E., Misala, J. (Red.). (2008). Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań (T. 284). Szkoła Główna Handlowa.
- Bujancă, G.-V., & Ulman, S.-R. (2015). The Impact of the Economic Freedom on National Competitiveness in the Main Economic Power Centres in the World. *Procedia Economics and Finance*, 20, 94-103. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00052-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00052-0)
- Castellacci, F. (2008). Innovation and the competitiveness of industries: Comparing the mainstream and the evolutionary approaches. *Technological Forecasting and Social Change*, 75(7), 984-1006. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2007.09.002>
- Chesnais, F. (1986). Science, technology and competitiveness. *STI Review*, 1.
- Cho, D.-S., & Moon, H.-C. (2008). From Adam Smith to Michael Porter: evolution of competitiveness theory (Reprinted). New Jersey: World Scientific.
- Ciocanel, A. B., & Pavelescu, F. M. (2015). Innovation and Competitiveness in European Context. *Procedia Economics and Finance*, 32, 728-737. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01455-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01455-0)
- Cohen, S. S., & Zysman, J. (1988). Manufacturing Innovation and American Industrial Competitiveness. *Science*, 239(4844), 1110-1115.
- Delgado, M., Porter, M. E., & Stern, S. (2014). Clusters, convergence, and economic performance. *Research Policy*, 43(10), 1785-1799.
- Dosi, G., & Soete, L. (1991). Technological Innovation and International Competitiveness. W *Technology and National Competitiveness* (ss. 91-118). McGill-Queen’s University Press.
- Dosi, G., & Soete, L. (b.d.). Technological Innovation and International Competition. W *Technology and National Competition*. McGill-Queen’s University Press.
- Erickson, S. G., & Rothberg, H. (2000). Intellectual capital and competitiveness: Guidelines for policy. *Competitiveness Review*, 10(2), 192-198.
- Fagerberg, J. (1988). International Competitiveness. *The Economic Journal*, 98(391), 355-374. <https://doi.org/10.2307/2233372>

- Fagerberg, J., Srholec, M., & Knell, M. (2007). The Competitiveness of Nations: Why Some Countries Prosper While Others Fall Behind. *World Development*, 35(10), 1595-1620. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.01.004>
- Fundeanu, D. D., & Badele, C. S. (2014). The Impact of Regional Innovative Clusters on Competitiveness. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 124, 405-414. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.02.502>
- Gugler, P., Keller, M., & Tinguely, X. (2015). The role of clusters in the global innovation strategy of MNEs: Theoretical foundations and evidence from the Basel pharmaceutical cluster. *Competitiveness Review*, 25(3), 324-340. <https://doi.org/10.1108/CR-09-2014-0033>
- Herciu, M., & Ogorean, C. (2015). Wealth, Competitiveness, and Intellectual Capital – Sources for Economic Development. *Procedia Economics and Finance*, 27, 556-566. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01033-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01033-3)
- Huemer, S., Scheubel, B., & Walch, F. (2013). Measuring institutional competitiveness in Europe. *CESifo Economic Studies*, 59(3), 576-608.
- Huggins, R., & Izushi, H. (2015). The Competitive Advantage of Nations: origins and journey. *Competitiveness Review*, 25(5), 458-470. <https://doi.org/10.1108/CR-06-2015-0044>
- Johnston, L. D., & Chinn, M. D. (1996). How well is the United States competing? A comment on Papadakis. *Journal of Policy Analysis and Management*, 15(1), 68-81. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1520-6688\(199624\)15:1<68::AID-PAM4>3.0.CO;2-H](https://doi.org/10.1002/(SICI)1520-6688(199624)15:1<68::AID-PAM4>3.0.CO;2-H)
- Krugman, P. (1996). Making sense of the competitiveness debate. *Oxford review of economic policy*, 12(3), 17-25.
- Martin, R. (2005). A Study on the Factors of Regional Competitiveness. Final Report for the European Commission.
- McDaniel, T. H. (2003). Leveraging human resources and improving productivity: Hungary, Slovenia and Bulgaria. *SEER: Journal for Labour and Social Affairs in Eastern Europe*, 6(1/2), 143-151.
- Papadakis, M. (1996). Confounding Productivity and Competitiveness: A Rejoinder to the Comment, „How Well Is the United States Competing?” *Journal of Policy Analysis and Management*, 15(1), 82-88.
- Pelagidis, T., & Mitsopoulos, M. (Red.). (2014). *Unlocking Growth: Innovation as a Driver of Competitiveness and Prosperity. W Greece* (ss. 85-126). Brookings Institution Press.
- Verner, T. (2011). National competitiveness and expenditure on education, research and development. *Journal of Competitiveness*, 3(2).
- Vlachvei, A., Notta, O., Karantininis, K., & Tsounis, N. (2016). *Factors Affecting Firm Competitiveness and Performance in the Modern Business World*. IGI Global.
- Weresa, M. (Red.). (2015). *Poland: Competitiveness Report 2015. Innovation and Poland's Performance in 2007-2014*. Warszawa: Warsaw School of Economics Publishing.
- Wysokińska, Z. (1997). *Aspekty technologiczne konkurencyjności międzynarodowej Unii Europejskiej oraz Polski*. *Studia Europejskie* (2).
- Wysokińska, Z. (2012). *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu towarami technologicznie intensywnymi (high-tech)*. *Studia Europejskie*, 1, 127-146.
- Żmuda M., (2017). *Towards A Taxonomy of International Competitiveness*, *Journal of Management and Business Administration*. Central Europe, artykuł w procesie recenzji.

Żmuda, M., & Molendowski, E. (2016). W poszukiwaniu istoty konkurencyjności gospodarki narodowej: studium interdyscyplinarne. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 81(3), 323-333.

New Member States in the process of catching-up with the German economy

Abstract: In this paper, we analyse the process of catching-up with the most advanced EU countries (here: Germany) by the economies of the New Member States (NMS): Poland, Bulgaria, the Czech Republic, Romania, Slovakia and Hungary. New EU member states have been divided into two sub-groups: more developed countries, forming the core of the Visegrad Group (V4), which joined the EU in 2004 and less developed, Bulgaria and Romania, whose accession took place in 2007. Our goal is to evaluate how the initial positioning of the analyzed economies and different length of their EU membership have affected their development towards knowledge-based economies and enabled their convergence towards the German economy. The progress benchmarking analysis covers the years: 2000-2014. The analysis opens with a discussion on the modern understanding of the notion of national competitiveness as the ability to reach developmental goals. In our interpretation, competitiveness of a catching-up economy is reflected in its ability to close the existing developmental gap to the more developed peers, evaluated through evolution of the exports structure.

Keywords: international competitiveness; structural change; catching-up economies; New Member States

JEL codes: F23, F43, F150, O140

Sugerowane cytowanie:

Pera, B. (2017). Potencjalne skutki Brexitu dla eksportu z Polski do Wielkiej Brytanii. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 61-74.

Potencjalne skutki Brexitu dla eksportu z Polski do Wielkiej Brytanii*

Bożena Pera

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: perab@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Kryzys Unii Europejskiej (EU), problemy gospodarcze Wielkiej Brytanii (GB) i uruchomienie procedury wychodzenia kraju z ugrupowania integracyjnego, na skutek wyniku przeprowadzonego referendum w czerwcu 2016 r., wywołały dyskusję na temat wpływu Brexitu na różne dziedziny życia gospodarczego, relacje polityczne i społeczne. Celem rozdziału jest próba określenia potencjalnych skutków opuszczenia Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię dla polskiego eksportu towarów i usług do Zjednoczonego Królestwa. W rozdziale dokonano przeglądu badań ujmujących zjawisko Brexitu i jego wpływ na wymianę handlową Wielkiej Brytanii oraz Unii Europejskiej. Zaprezentowano także alternatywne możliwości uregulowania relacji pomiędzy tymi podmiotami po wyjściu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Podjęto również próbę określenia potencjalnych skutków opuszczenia Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię przede wszystkim dla eksportu towarów i usług z Polski do Zjednoczonego Królestwa. Problemy poruszone w rozdziale wymagały kwerendy literatury przedmiotu i poddania zebranych materiałów analizie. W ostatniej części rozdziału przeprowadzono analizę zebranego materiału statystycznego i wykorzystano w tym celu podstawowe wskaźniki statystyczne, w tym również miarę odległości, pozwalające na porównanie danych uzyskanych z bazy EUROSTAT i ITC Trade Map.

Słowa kluczowe: Brexit; eksport; towary; usługi; handel zagraniczny; Polska; Zjednoczone Królestwo; Wielka Brytania

Klasyfikacja JEL: F02, F10, F15

* Ten rozdział powstał w ramach projektu nr 061/WE-KHZ/02/2017/S/7061 pt. „Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie makro, mezo i mikro” sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

Od ponad 40 lat Wielka Brytania¹ jest członkiem Unii Europejskiej, mającym od lat 90. XX w. specjalny status, gwarantujący jej pozostanie na etapie wspólnego rynku

¹ W rozdziale określenie kraju Wielka Brytania i Zjednoczone Królestwo są traktowane zamiennie.

i nie uczestniczenie w procesie dalszego pogłębienia integracji gospodarczej. Niezadowolone społeczeństwo brytyjskiego z sytuacji w Unii Europejskiej doprowadziło do referendum i w efekcie jego wyniku zastała uruchomiona procedura opuszczenia ugrupowania przez ten kraj. Od czerwca 2017 r. są prowadzone negocjacje pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią, których przedmiotem jest określenie warunków opuszczenia ugrupowania. W dalszej kolejności ich celem ma być uregulowanie współpracy w nowym wymiarze, według postanowień i zasad nowego porozumienia.

Celem rozdziału jest przedstawienie eksportu z Polski do Wielkiej Brytanii w kontekście potencjalnych zmian wynikających z opuszczenia Unii Europejskiej przez ten ostatni kraj².

2. BREXIT A WYMIANA HANDLOWA – PRZEGLĄD BADAŃ

Brexit i jego implikacje dla Unii Europejskiej oraz Wielkiej Brytanii, jako stosunkowo nowe zjawisko, są dość często przedmiotem analiz prowadzonych przez wielu badaczy po stronie Unii Europejskiej i Zjednoczonego Królestwa. Odnoszą się one do różnych aspektów gospodarki i wskazują na przewidywane skutki w perspektywie krótko- i długookresowej. W literaturze przedmiotu skutki opuszczenia Unii Europejskiej przez Wielką Brytanią są ujmowane w wymiarze ekonomicznym, finansowym, społecznym, politycznym i prawnym (Piris, 2016; Pawlas 2017; Pera 2017a), porównywane do alternatywnego rozwiązania, jakim jest pozostanie nadal członkiem ugrupowania (Kierzenkowski, Pain, Rusticelli, Zwart, 2016).

Są one także powiązane z wymianą handlową i warunkami dostępu do rynku po opuszczeniu Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię. W przypadku tych ostatnich Nicolaidis i Roy (2017) wskazują na znaczne obniżenie się atrakcyjności rynku Wielkiej Brytanii po opuszczeniu Unii Europejskiej w kontekście partnera negocjującego nowe bilateralne umowy handlowe, jak również realizującego własną politykę handlową. Wprowadzają one także symulacje w zakresie zmian warunków dostępu do unijnego rynku, porównując istniejące swobody w ramach jednolitego rynku z liberalizacją wymiany wprowadzoną umową o wolnym handlu. Z przeprowadzonych badań wynika, że Wielka Brytania może utracić na unijnym rynku nawet do 45% wielkości wymiany handlowej towarami i do 60% wielkości handlu usługami (Nicolaidis i Roy, 2017; Zysk 2017). Ponadto badania odnoszące się do wymiany handlowej zostały przeprowadzone przez Dhingra, Ottaviano, Sampson, Reenen, (2016). Handel towarami rolno-spożywczymi jest przedmiotem badań prowadzonych przez Matthews, (2016). W szerszym ujęciu wymiana handlowa obejmuje również przepływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Dhingra, Ottaviano, Sampson, Reenen 2016; Bombińska 2017). Uwzględniono także skutki napływu imigrantów do Wielkiej Brytanii, które zostały ocenione przez Dhingra, Ottaviano, Sampson, Wadsworth (2016).

² Artykuł stanowi rozwinięcie zagadnień związanych potencjalnymi skutkami Brexitu dla wymiany handlowej Unii Europejskiej, w tym wybranych krajów Europy Środkowej i Wschodniej z Wielką Brytanią (Pera, 2017a; Pera, 2017b).

Dotychczas wśród prowadzonych badań o wiele rzadziej pojawiają się projekty podejmujące próby oceny skutków Brexitu dla krajów Unii Europejskiej. Wyjątek mogą stanowić badania dotyczące wpływu Brexitu na gospodarkę Irlandii. Zakres możliwych ekonomicznych implikacji Brexitu dla Irlandii uwzględniające wymianę handlową towarami i usługami, przepływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, sektor energetyczny i migracje (Barrett, Bergin, FitzGerald, Lambert, McCoy, Morgenroth, Siedschlag, Studnicka, 2015). Natomiast Matthews (2015) ukazuje wpływ Brexitu na wymianę handlową towarami rolno-spożywczymi pomiędzy Wielką Brytanią i Irlandią.

Integracja w wymiarze politycznym, ekonomicznym i społecznym jest procesem, który z różną dynamiką, od ponad 50 lat rozwijał się na kontynencie europejskim. Do 2016 r. Unia Europejska jedynie rozszerzała się o nowe państwa członkowskie. Mające po raz pierwszy miejsce opuszczenie tego ugrupowania przez państwo członkowskie i jego potencjalne skutki wynikające nie tylko dla wymiany handlowej Wielkiej Brytanii, lecz również państw Unii Europejskiej, jest więc nowym przedmiotem badań. Zjednoczone Królestwo jest ważnym partnerem handlowym wielu państw członkowskich Unii Europejskiej i dlatego zmiana wzajemnych warunków dostępu do ich rynków najprawdopodobniej będzie się wiązać z rozluźnieniem relacji pomiędzy Wielką Brytanią a państwami należącymi do ugrupowania.

3. WARUNKI DOSTĘPU DO RYNKU UNII EUROPEJSKIEJ I WIELKIEJ BRYTANII PO OPUSZCZENIU UGRUPOWANIA

W trakcie rozpoczętych w połowie 2017 r. negocjacji wychodzenia kraju z ugrupowania, strony, jak dotąd nie określiły nowych warunków uregulowania relacji handlowych pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią. Rozpatrywane więc jest kilka możliwych rozwiązań, pozwalających na różny zakres wzajemnie przyznanych preferencji handlowych (rys. 1).

Z punktu widzenia Wielkiej Brytanii, przyjęcie każdej innej opcji uregulowania relacji z Unią Europejską, poza pełnym członkostwem w ugrupowaniu będzie skutkowało wprowadzeniem ograniczeń przede wszystkim w przepływie towarów i usług (rys. 1.). Unia Europejska przede wszystkim chroni dostęp do wspólnego rynku dla zagranicznych produktów rolnych i rybołówstwa. W umowach gwarantujących nawet najszerszy zakres przyznanych swobód np. w przypadku Norwegii, lecz także pozostałych państw powiązanych preferencyjnymi porozumieniami handlowymi można znaleźć uregulowania ograniczające dostęp do unijnego rynku, dla tych grup towarów. Bezcłowy dostęp jest zagwarantowany dla towarów nierolnych. W przypadku towarów rolnych często są wprowadzane ograniczenia w formie kwot importowych, które pozostają utrzymane w przypadku niektórych z nich po zakończeniu liberalizacji wzajemnego handlu. Oczekująca na wejście w życie umowa o wolnym handlu zawarta pomiędzy Unią Europejską a Kanadą zakłada zniesienie ceł dla 98% unijnych towarów eksportowanych do tego kraju.

Uregulowanie relacji pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią nadal pozostaje kwestią otwartą. Opuszczenie Unii Europejskiej będzie skutkowało wpro-

wadzeniem kontroli celnej towarów na granicach z Unią Europejską (Springford, Tulford, Whyte, 2014). Zjednoczone Królestwo, jak do tej pory nie wykazuje zainteresowania przystąpieniem do Europejskiego Obszaru Ekonomicznego (EEA) – modelem norweskim, ze względu na konieczność wpłat na rzecz zasilenia utworzonego funduszu EEA i funduszy norweskich, chociaż ten model byłby korzystny i spowodowałby najmniejsze zakłócenia po opuszczeniu Unii Europejskiej. Pozwoliłby on na utrzymanie stawek zerowych na większość towarów, będących przedmiotem wzajemnego obrotu. Przeciw przyjęciu tego modelu przemawiają przede wszystkim wpłaty na rzecz funduszy. Drugim rozwiązaniem mogłoby być uregulowanie stosunków handlowych na warunkach zbliżonych do Szwajcarii, czyli zawarciem tzw. umów sektorowych, w tym przypadku jednak Unia Europejska uważa to rozwiązanie za niekorzystne dla siebie (Howarth & L. Quaglia, 2017). Wspólna taryfa celna, będąca elementem unii celnej, jak i ścisłe powiązanie polityki handlowej państwa z Unią Europejską, sprawiają, że Wielka Brytania nie jest zainteresowana rozwiązaniami przyjętymi z Turcją (Lea 2016). Rozważana jest również propozycja przystąpienia Wielkiej Brytanii do EFTA i tymczasowego uregulowania stosunków pomiędzy Zjednoczonym Królestwem a Unią Europejską wg modelu norweskiego. Porozumienie to obowiązywałoby do chwili wynegocjowania warunków nowej umowy. Wybór tej opcji w największym stopniu umożliwiłby utrzymanie dotychczasowych relacji handlowych z Unią Europejską. Mógłby on w znacznym zakresie ograniczyć negatywne skutki gospodarcze wynikające z Brexitu.

RODZAJ POROZUMIENIA	KRAJ	POZIOM DOSTĘPU DO UNIJNEGO RYNKU I DODATKOWE OBOWIĄZKI									
		SWOBODY WSPÓLNEGO RYNKU				WYMAGANIA		TWP	REX		
		T	U	O	K	UF	P				
UREGULOWANIE DOSTĘPU	AC	UK									
	EEA	NO									
	CU	TR									
	FTA	CH									
		SI									
		CA									
	WTO	MFN									

AC – układ o akcesji; EEA – Europejski Obszar Gospodarczy; CU – Unia celna; FTA – strefa wolnego handlu; WTO – Światowa Organizacja Handlu; T – towary, U – usługi; O – osoby; K – Kapitał; UF – obowiązek współfinansowania; P – przyjęcie prawa UE i wpływ na jego kształt; TWP – wpływ na unijne reguły i regulacje; REX – wpływ na relacje z innymi krajami; UK – Wielka Brytania, NO – Norwegia, TR – Turcja, CH – Szwajcaria; SI – Singapur, CA – Kanada, MFN – Klauzula Największego Uprzywilejowania

Rysunek 1. Modele uregulowania relacji pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią po Brexicie uwzględniające zakres przyznanych preferencji

Źródło: Munro & White 2017; Karagol 2008.

Należy również mieć na uwadze, że znaczna część stawek celnych na towary nierolne została zliberalizowana i problemem pozostają cła na towary rolne.

Uwzględniając jednak specyfikę gospodarki Zjednoczonego Królestwa i mając na względzie warunki dostępu unijnych towarów do rynku brytyjskiego, wydaje się, że taryfa celna będzie zawierać regulacje utrudniające dopuszczenie do obrotu produktów rolnych, sprzętu transportowego i wyrobów nisko przetworzonych.

Opuszczenie Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię oznacza, że kraj ten będzie na nowo ustalał warunki wymiany handlowej, oparte o warunki preferencyjne i wykraczające poza standardowe zasady WTO. W przypadku Unii Europejskiej z punktu widzenia Wielkiej Brytanii, istotnym elementem przyszłego porozumienia, regulującego warunki dostępu do unijnego rynku, obok towarów będą usługi. Jak dotąd żadna z umów zawartych z krajami trzecimi nie zagwarantowała tak szerokiego zakresu liberalizacji, jaki Zjednoczone Królestwo ma, będąc członkiem Unii Europejskiej (Springford, Tilford, McCann, Whyte, Odendahl 2016). W badanej grupie umów najszerszy zakres preferencji mają kraje EFTA, z wyjątkiem Szwajcarii. W przypadku Wielkiej Brytanii utrzymanie swobody przepływu osób może stać się ceną za rozszerzony dostęp do unijnego rynku usług. W przyszłym porozumieniu pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią do kwestii priorytetowych, obok utrzymania zliberalizowanej wymiany usługami, należeć będzie także zagwarantowanie maksimum swobody działania biznesmenom z Wielkiej Brytanii na jednolitym rynku i odwrotnie. Dotychczasowe członkostwo w Unii Europejskiej na pewno ułatwiałoby Wielkiej Brytanii dalsze respektowanie i wywiązywanie się z regulacji jednolitego rynku, zgodnie z którymi dotychczas działała.

Mając na względzie powody niezadowolenia Wielkiej Brytanii z członkostwa w Unii Europejskiej, które wpłynęły na wynik referendum, jest dość prawdopodobne, że przyszłe relacje będą oparte o tworzenie pogłębionej strefy wolnego handlu. Porozumienie to najprawdopodobniej będzie zawierało uregulowanie kwestii związanych z zapewnieniem przepływu towarów, usług, kapitału i osób, ale jak wynika z analizy wybranych modeli dostępu do UE, zakres wynegocjowanych preferencji będzie jednak ograniczony w porównaniu do regulacji jednolitego rynku. Brak tego rodzaju porozumienia w chwili opuszczenia Unii Europejskiej przez Wielką Brytanią będzie skutkował tymczasowym uregulowaniem relacji handlowych według zasad WTO na warunkach Klauzuli Największego Uprzywilejowania.

Przedstawione opcje uregulowania relacji pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią mają swoje mocne i słabe strony. Wybrane rozwiązanie będzie zależało od woli obu stron a skutki Brexitu mogą okazać się znaczące nie tylko dla ugrupowania, lecz również poszczególnych państw członkowskich i będą się ujawniać w pierwszej kolejności w przestrzeni politycznej, a następnie rozszerzać się zarówno na sferę społeczną, jak również gospodarczą.

4. EKSPORT Z POLSKI DO WIELKIEJ BRYTANII W LATACH 2009-2016

Problem Brexitu i jego wpływ na różne sektory gospodarki jest tematem badań od 2012 r. Podejmując próbę analizy potencjalnego wpływu Brexitu na wymianę handlową Polski z Wielką Brytanią przeprowadzono analizę, wykorzystując najważniejsze wskaźniki wskazujące na siłę powiązań handlowych oraz strukturę eksportu towarów i usług.

Punktem wyjścia do rozważań jest analiza znaczenia Wielkiej Brytanii i Polski we wzajemnym eksporcie, przeprowadzona w poniższej tabeli.

Tabela 1. Znaczenie Polski i Wielkiej Brytanii w eksporcie w latach 2009-2016 (w %)

Wyszczególnienie	Udział Polski w eksporcie Wielkiej Brytanii					Udział Wielkiej Brytanii w eksporcie Polski				
	2009	2011	2014	2015	2016	2009	2011	2014	2015	2016
	T o w a r y									
Udział w eksporcie	1,20	1,33	1,24	1,20	1,39	8,03	8,24	8,23	8,49	8,29
	U s ł u g i									
Udział w eksporcie	0,63	0,67	0,73	0,88	0,94	7,60	6,26	6,38	6,99	7,26

Zródło: opracowanie na podstawie EUROSTAT, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> i ITC.

Wielka Brytania jest ważnym partnerem handlowym Polski. W badanym okresie jej udział w polskim eksporcie był około dwukrotnie wyższy w porównaniu do importu (ITC, 2017). Znaczenie Polski, jako partnera handlowego Wielkiej Brytanii było o wiele mniejsze i w latach 2009-2016 udział w eksporcie towarów wynosił niewiele powyżej 1% sprzedaży ogółem na rynki zagraniczne. Podobną asymetrię można odnotować w przypadku porównania udziału w eksporcie usług, chociaż znaczenie Polski, jako dostawcy usług na rynek Wielkiej Brytanii wykazywało tendencję rosnącą (tab. 1.).

Tabela 2. Dynamika polskiego eksportu towarów i usług na rynek Wielkiej Brytanii w latach 2009-2016 (2008=100)

Wyszczególnienie	2009	2011	2014	2015	2016
	T o w a r y				
Dynamika eksportu	71	125	115	101	105
	U s ł u g i				
Dynamika eksportu	98	105	127	129	146

Zródło: opracowanie własne na podstawie ITC Trade Map.

Z wyjątkiem 2009 r., w badanym okresie odnotowano wzrost eksportu towarów i usług w ujęciu nominalnym. W porównaniu do ostatniego roku przed globalnym kryzysem gospodarczym większe zmiany zachodziły w przypadku eksportu usług w porównaniu do eksportu towarów (tab. 2).

W dalszej części rozdziału przeprowadzono analizę struktury towarowej eksportu Polski, porównując ją z importem Wielkiej Brytanii. Badanie struktury handlu zagranicznego przeprowadzono na poziomie działów HS. Do obliczenia podobieństwa struktur wykorzystano *metrykę Canberra*. Wskaźnik ten jest obliczany według wzoru:

$$d_{il} = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \frac{|q_{ij} - q_{lj}|}{|q_{ij} + q_{lj}|} \quad (1)$$

gdzie:

d_{il} - wskaźnik podobieństwa struktury eksportu j-tej grupy towarowej z i-tego kraju;

- q - wskaźnik struktury;
- i, l - kraje;
- j - grupa towarowa;
- m - liczba grup towarowych.

Wskaźnik ten przyjmuje wartości od 0 do 1. Im wartość wskaźnika jest bliższa 0, tym porównywane struktury są bardziej do siebie podobne (Balicki 2009).

W tabeli 3 porównano podobieństwo struktury eksportu Polski ze strukturą importu Wielkiej Brytanii.

Struktura eksportu Polski, porównywana na poziomie sekcji CN, nie charakteryzowała się występowaniem znacznego podobieństwa w porównaniu do struktury importu Wielkiej Brytanii. Jedynie w przypadku nielicznych grup towarowych odnotowano podobieństwo pomiędzy nimi. Największe podobieństwo odnotowano w przypadku towarów, zaliczanych do grupy maszyn i urządzeń mechanicznych oraz elektrycznych. Relatywnie wysokie wskaźniki podobieństwa odnotowano również dla grup towarów, takich jak: tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego oraz roślinnego, tworzywa sztuczne oraz wyroby przemysłu papierniczego. Przeprowadzona analiza wykazała, że eksport Polski jest w niewielkim zakresie dopasowany do struktury importu Zjednoczonego Królestwa (tab. 3), co potwierdza również niski udział w imporcie tego kraju (ITC 2017). Dezagregacja danych do poziomu działów wskazuje na znacznie większe występowanie podobieństwa struktury polskiego eksportu do brytyjskiego importu, gdyż jest ono odnotowywane w co trzeciej grupie towarowej (tab. 3). Dla 14 grup towarowych otrzymane wielkości wskaźników kształtowały się na poziomie nieprzekraczającym 0,1, co świadczy o występowaniu bardzo wysokiego podobieństwa na poziomie działów. Mając na względzie klasyfikację tych wyrobów wg proporcji czynników produkcji (Umiński 2002), największe podobieństwo odnotowano w grupie towarów surowcochłonnych dla 5 działów: produkty mleczarskie i pochodzenia zwierzęcego, warzywa, produkty przemysłu młynarskiego, cukry i wyroby cukiernicze, różne przetwory spożywcze. Kolejne 4 grupy: wyroby przemysłu papierniczego, konfekcjonowane artykuły włókiennicze, parasole, laski szpicruty i ich części oraz różne wyroby przemysłowe, zaliczane były do grupy towarów pracochłonnych. Jedynie 2 grupy: wyroby z aluminium i statki, łodzie oraz konstrukcje pływające stanowiły grupę towarów kapitałochłonnych. Do pozostałej kategorii towarów technologicznie intensywnych zostały zakwalifikowane – tworzywa sztuczne i ich wyroby – jako łatwe do imitowania oraz reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części – jako trudne do imitowania. Większość z powyżej wyróżnionych grup towarowych w znacznym stopniu obejmują wyroby zaliczane do sektorów wrażliwych – nisko przetworzonych i produktów rolnych oraz przemysłu spożywczego, dla których mogą być wprowadzone relatywnie wysokie stawki celne po opuszczeniu Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię i wprowadzeniu przez ten kraj własnej taryfy celnej.

Tabela 3. Podobieństwo struktury eksportu ze strukturą importu Wielkiej Brytanii wg sekcji CN w 2016 r.

Wyszczególnienie	Wskaźniki podobieństwa		
	średnia wartość dla sekcji CN	Liczba działów CN o największym podobieństwie struktury $0 < d_{ij} < 0,33$	Liczba działów CN o najmniejszym podobieństwie struktury $0,66 < d_{ij} \leq 1,00$
Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego (działy: 01-05)	0,40	3	1
Produkty pochodzenia roślinnego (działy: 06-14)	0,44	4	3
Tłuszcze, oleje pochodzenia zwierzęcego, lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; tłuszcze jadalne i woski (dział 15)	0,28	1	-
Gotowe artykuły spożywcze; napoje, tytoń (działy: 16-24)	0,34	5	1
Produkty mineralne (działy: 25-27)	0,74	-	2
Produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych (działy: 28-38)	0,59	-	3
Tworzywa sztuczne i artykuły z nich; kauczuk i wyroby z niego (działy: 39-40)	0,25	1	-
Skóry i skórki surowe, skóry wyprawione, futerkowe; galanteria i artykuły skórzane (działy: 41-43)	0,48	-	-
Drewno i artykuły z drewna; węgiel drzewny, korek, wyroby z korka, z wikliny i koszykarskie (działy: 44-46)	0,71	-	2
Masa włóknista z drewna, papier, tektura, w tym z odzysku; artykuły z papieru i tektury (działy: 47-49)	0,23	2	-
Materiały i artykuły włókiennicze (działy: 50-63)	0,48	5	4
Obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski (działy: 64-67)	0,42	2	1
Artykuły z kamienia, gipsu, cementu, azbestu, miki i podobnych materiałów; wyroby ceramiczne, szkło i wyroby ze szkła (działy: 68-70)	0,40	1	-
Perły naturalne lub hodowlane, kamienie szlachetne, półszlachetne, metale szlachetne i artykuły z nich; sztuczna biżuteria; monety (dział 71)	0,87	1	-
Metale nieszlachetne i artykuły z nich (działy: 72-83)	0,45	4	3
Maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny; ich części; urządzenia do odtwarzania i rejestracji obrazu i dźwięku; części i ich wyposażenie dodatkowe (działy: 84-85)	0,14	2	-
Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe (działy 86-89)	0,35	2	1
Przyrządy i aparatura, optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowe, precyzyjne, kontrolne, medyczne, zegary i zegarki; instrumenty muzyczne; ich części i akcesoria (działy: 90-92)	0,48	-	-
Broń i amunicja; ich części i akcesoria (dział 93)	0,82	-	1
Artykuły przemysłowe różne (działy: 94-96)	0,37	1	-
Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki (działy 97-99)	1,00	-	2

Źródło: ITC Trade Map 2017.

W dalszej części analizy wskazano najważniejsze grupy towarów, będące przedmiotem eksportu z Polski do Wielkiej Brytanii. Jedynie dwa działy (84 i 39) znalazły się wśród najważniejszych grup towarowych, będących przedmiotem eksportu z Polski do Unii Europejskiej (tab. 3 i tab. 4).

Tabela 4. Najważniejsze grupy towarów sprzedawanych z Polski do Wielkiej Brytanii w 2016 r.

Dział	Nazwa	Udział w eksporcie z Polski do Wielkiej Brytanii (w%)	Potencjalne Cło (w%)
84	Reaktory jądrowe, kotły maszyny i urządzenia mechaniczne; ich części	14,8	0,3
87	Pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria	14,7	2,2
85	Maszyny i urządzenia elektryczne, rejestratory i odtwarzacze dźwięku i obrazu, ich części i wyposażenie	12,7	0,5
94	Meble, artykuły wyposażeniowe wnętrz	6,6	0,3
02	Mięso i podroby jadalne	3,6	15,9
71	Perły naturalne lub hodowlane, kamienie szlachetne lub półszlachetne, metale szlachetne lub półszlachetne, artykuły z nich; biżuteria	3,4	0,1
39	Tworzywa sztuczne i artykuły z nich	3,1	1,5
33	Olejki eteryczne i rezynoidy; preparaty perfumeryjne, kosmetyczne; toaletowe	3,0	0,5
44	Drewno i artykuły z drewna; węgiel drzewny	3,0	0,5
18	Kakao i przetwory z kakao	2,4	0,6

Zródło: ITC Trade Map.

W 2016 r. eksport z Polski do Wielkiej Brytanii charakteryzował się relatywnie niskim wskaźnikiem koncentracji – dostarczane towary kwalifikowane do 10 najważniejszych działów stanowiły około 67% eksportu ogółem do tego kraju, w porównaniu do wybranych krajów Europy Środkowej i Wschodniej (Pera 2017b). W oparciu o obecnie stosowaną taryfę celną do wyróżnionych grup towarowych są przypisane relatywnie niskie stawki celne, czyli po zmianie uregulowań relacji pomiędzy Unią Europejską i Wielką Brytanią, warunki dostępu do rynku brytyjskiego nie powinny przyczynić się do znacznego pogorszenia pozycji towarów pochodzących z Polski (tab. 4). Należy jednak mieć na uwadze, że w badaniach uwzględniono jedynie środki taryfowe, jako bariery ograniczające dostęp do rynku Wielkiej Brytanii, pomijając potencjalne bariery o charakterze pozataryfowym, mające o wiele większe znaczenie we współczesnym handlu międzynarodowym.

W dalszej części opracowania przedmiotem analizy będą usługi dostarczane przez Polskę do Wielkiej Brytanii. W tym celu w oparciu o klasyfikację EBOPS³, wskazano na grupy usług odgrywających istotne znaczenie w polskim eksporcie.

³ Rozszerzona Klasyfikacja Usług w Bilansie Płatniczym (Extended Balance of Payments Services Classification).

Tabela 5. Struktura usług dostarczanych przez Polskę do Wielkiej Brytanii wg klasyfikacji EBOPS i ich znaczenie w polskim eksporcie usług ogółem w 2015 r. (w%)

Wyszczególnienie	Struktura usług dostarczanych z Polski do Wielkiej Brytanii (w%)	Rola usług dostarczanych do Wielkiej Brytanii w polskim eksporcie usług ogółem (w%)
Usługi produkcyjne w odniesieniu do nakładów rzeczowych będących własnością osób trzecich (usługi uszlachetnienia)	4,56	4,16
Usługi napraw i konserwacji	2,88	7,82
Usługi transportowe	14,54	19,12
Pozostałe usługi wspomagające i uzupełniające transport	3,71	6,44
Usługi pocztowe i kurierskie	0,55	13,88
Podróże	6,99	2,11
Usługi budowlane	1,87	3,83
Usługi ubezpieczeniowe i emerytalno-rentowe	0,70	5,22
Usługi finansowe	5,35	24,61
Opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej	0,98	bd.
Usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne	23,36	16,74
Usługi badawczo-rozwojowe	2,46	7,41
Usługi prawne, księgowość, doradztwo w zakresie zarządzania i public relations	13,66	12,67
Reklama, badanie rynku i sondaże opinii publicznej	6,12	10,07
Usługi architektoniczne, inżynierskie, naukowe i pozostałe usługi techniczne	2,13	6,04
Usługi leasingu operacyjnego i wynajmu urządzeń bez obsługi	0,43	8,46
Usługi związane z handlem	1,01	3,59
Pozostałe usługi gospodarcze	8,70	12,29

Zródło: opracowanie własne Rocznik statystyczny handlu zagranicznego (2016).

Jak wynika z powyższej tabeli Wielka Brytania jest bardzo ważnym partnerem Polski w handlu usługami. W 2015 r. w strukturze usług dostarczanych przez Polskę do Zjednoczonego Królestwa istotną rolę odgrywały trzy grupy: usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne; usługi transportowe i usługi prawne, księgowość, doradztwo w zakresie zarządzania. Stanowiły one łącznie ponad połowę usług świadczonych przez Polskę na rzecz podmiotów brytyjskich (tab. 5). Znaczenie usług dostarczanych do Wielkiej Brytanii zostało także pokazane poprzez obliczenie wskaźnika ich udziału w danej kategorii usług ogółem. Z punktu widzenia Polski do najważniejszych kategorii usług dostarczanych do Wielkiej Brytanii należą: usługi finansowe, usługi transportowe, usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne, usługi

pocztowe i kurierskie, usługi prawne, księgowość i doradcze oraz reklama, badanie rynku i sondaże opinii publicznej. Pomimo niskiego udziału usług dostarczanych z Polski do Wielkiej Brytanii w usługach nabywanych przez ten kraj, zestawienie to pokazuje, jak ważny jest to segment współpracy w brytyjsko-polskich relacjach handlowych. Opuszczenie Unii Europejskiej przez Wielką Brytanią i wprowadzenie ograniczeń w swobodzie przepływu usług może wywołać niekorzystne zmiany dla polskiego handlu usługami (tab. 5).

5. PODSUMOWANIE

Brexit i jego skutki nie tylko dla Wielkiej Brytanii, lecz również dla krajów z nią powiązanych, są dość często przedmiotem podejmowanych badań. Zmiana statusu Wielkiej Brytanii będzie wymagać uregulowania na nowo relacji handlowych z Unią Europejską i najprawdopodobniej wpłynie na eksport pomiędzy oboma partnerami. Jak wynika z przeprowadzonej analizy najbardziej prawdopodobnym rozwiązaniem w zakresie uregulowania stosunków handlowych pomiędzy Unią Europejską a Zjednoczonym Królestwem będzie pogłębiona strefa wolnego handlu. Osiągnięcie porozumienia w tej sprawie może być czasochłonne, a uzyskane preferencje handlowe znacznie ograniczone w stosunku do obecnie posiadanych. W okresie bezpośrednio następującym po opuszczeniu Unii Europejskiej przez Wielką Brytanią, jako rozwiązanie tymczasowe, jest również rozważane wprowadzenie modelu norweskiego, gwarantującego dostęp do brytyjskiego i unijnego rynku na warunkach najbardziej zbliżonych do pełnego członkostwa. Wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej przy braku porozumienia może przyczynić do znacznego pogorszenia się wzajemnych warunków dostępu do rynków obu stron. Przywołane w artykule stawki celne uwzględniają tę właśnie sytuację.

Przeprowadzone badania wskazują na asymetryczność w relacjach handlowych pomiędzy Wielką Brytanią a Polską. Zjednoczone Królestwo jest o wiele ważniejszym partnerem handlowym dla Polski niż relacja odwrotna. Porównanie polskiego eksportu z importem Wielkiej Brytanii, wskazało na występowanie niewielkiego podobieństwa na poziomie sekcji CN. Dezagregacja danych do poziomu działów CN pozwoliła jednak dostrzec o wiele większe dopasowanie struktury polskiego eksportu do brytyjskiego importu. Mając na względzie grupy towarowe o największym udziale, zmiana warunków dostępu do brytyjskiego rynku i wprowadzenie ceł nie powinny w znaczący sposób wpłynąć na wielkość eksportu Polski do Wielkiej Brytanii.

Zjednoczone Królestwo jest również ważnym partnerem Polski w handlu usługami. Z przeprowadzonej analizy wynika, że wprowadzenie ograniczeń w zakresie swobody przepływu usług mogłoby wywołać bardziej negatywne skutki w zakresie handlu usługami, niż towarami. Badanie to ma charakter wstępny i wymaga porównania towarów i usług będących przedmiotem eksportu oraz importu pomiędzy badanymi podmiotami na poziomie zdezagregowanych danych.

LITERATURA

- Balicki, A. (2009). *Statystyczna analiza wielowymiarowa i jej zastosowania społeczno-ekonomiczne*, Gdańsk: Wyd. UG.
- Barrett, A., Bergin, A., FitzGerald, J., Lambert, D., McCoy, D., Morgenroth, E., Siedschlag, I. & Studnicka Z., (2015). Scoping the Possible Economic Implications of Brexit on Ireland, The Economic and Social Research Institute Research Series, November, no. 48, 2-85. Retrieved on: 15.05.2017 from www.esri.ie.
- Bombińska, E. (2017). Brexit a bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Wielkiej Brytanii. *Horyzonty Polityki*, 8 (22), 171-192. DOI: 10.17399/HP.2017.082209.
- Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T. & Van Reenen J. (2016). The impact of Brexit on foreign investment in the UK, In: *Brexit 2016. Policy analysis from the Centre for Economic Performance* (24-33). London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
- Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T., & Van Reenen J. (2016). The consequences of Brexit for UK trade and living standards. In: *Brexit 2016. Policy analysis from the Centre for Economic Performance* (12-23). London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
- Dhingra, S., Ottaviano, G., Van Reenen, J. & Wadsworth J. (2016). Brexit and the impact of immigration on the UK, In: *Brexit 2016. Policy analysis from the Centre for Economic Performance* (34-53). London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
- Eurostat (2017). Eurostat Database, Retrieved from <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>_Accessed: September 2017.
- ITC Trade Map (2017) Retrieved from <http://www.trademap.org/Index.aspx>). Accessed September, 2017.
- Karagol, R. (2008). Free movement of Capital in the context of Turkey's EU Candidature, *Ankara Bar Review*, 1, 62-85.
- Kierzenkowski, R., Pain, N., Rusticelli, E. & Zwart, S., (2016). The Economic Consequences of Brexit: A Taxing Decision, The OECD Economic Policy Paper Series, no 16, 5-36.
- Lea, R., Brexit really does mean Brexit: Article 50 to be triggered by end-March 2017, Retrieved from <http://www.arbuthnotlatham.co.uk/wp-content/uploads/2016/10/10th-October-2016.pdf> on 5.04.2017.
- Matthews, A. (2015). Implications of British exit from the EU for the Irish agri-food sector, TEP Working Paper, no. 0215, April, 1-21. Retrieved on 15 June 2017 from <https://www.tcd.ie/Economics/TEP/2015/TEP0215.pdf>
- Matthews, A. (2016). The Potential Implications of Brexit for future EU Agri-food Policies, *EuroChoices*, 15(2), 17-23.
- Munro, R. & White, H. (2017). Brexit Brief: Options for the UE's future trade relationship with the EU. Retrieved from: <https://www.instituteforgovernment.org.uk/publications/brexit-brief-options-uk-future-trade-relationship-eu> on 5.04.2017.
- Nicolaides, P.A. & Roy, T. (2017). Brexit and Trade: Between Facts and Irrelevance, *Intereconomics*, no. 2, 100-106. DOI: 10.1007/s10272-017-0654-y.

- Pawlas, I. (2017). Brexit i jego implikacje dla Unii Europejskiej. In: T. Sporek & M. Fronczek (Eds.). *Unia Europejska wobec wybranych zewnętrznych wyzwań XXI wieku* (13-38). Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny.
- Pera, B. (2017a). Brexit a wymiana handlowa Unii Europejskiej i Wielkiej Brytanii, *Horyzonty Polityki*, 8(22), 69-89. DOI: 10.17399/HP.2017.082204
- Pera B. (2017b). The Potential Impact of Brexit on trade between the European Union and the United Kingdom with implications for Poland and other CEECs. W: T. Lazibat, K. Wach, B. Knezevic (red.), *Growth, Competitiveness and International Trade from the European Perspective*. 157-172. Zagreb: University of Zagreb.
- Piris, J.-C. (2016). If the UK votes to leave. The seven alternatives to EU membership, London: Centre for European Reform, January, 1-12.
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego (2016). Warszawa:GUS.
- Springford, J., Tilford, S. & Whyte, P. (2014). The economic consequences of leaving the EU. The Final report of CER Commissions on the UK and the EU single market. London: Centre for European Reform (CER), June, Retrieved on 15 June 2017, from <http://www.cer.eu/publications/archive/report/2014/economic-consequences-leaving-eu-final-report-cer-commission-brexit>.
- Springford, J., Tilford, S., McCann, P., Whyte, P. & Odendahl, C. (2016) The economic consequences of leaving the EU. The final report of the CER commission on Brexit, London: Centre for European Reform (CER), April. Retrieved on 15.06.2017 from <http://www.cer.eu/publications/archive/report/2016/economic-consequences-leaving-eu-final-report-cer-commission-brexit>.
- Umiński, S. (2002). Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski. Gdańsk: UG.
- Zysk, W. (2017). Brexit a międzynarodowy handel usługami. *Horyzonty Polityki*, 8 (22), 31-47.DOI: 10.17399/HP.2017.082202.

Potential consequences of Brexit for exports from Poland to Great Britain

Abstract: The crisis in the European Union (EU), economic problems of Great Britain (GB) and the start-up of the legal procedure of leaving the integration grouping, as a result of the referendum carried out in June 2016, resulted in discussion about the Brexit influence on the different fields of economic, political and social relations. The aim of the chapter is an attempt to determine the potential consequences of Brexit for Polish export of goods and services to the United Kingdom. The review of various investigations including Brexit phenomenon and its influence on the trade between GB and the EU, was done in the chapter. The study presents also alternative options on regulating the relation between the EU and GB after Brexit . An attempt to determine the potential effects of leaving the EU by GB was also made above all for the export of goods and of services from Poland to the United Kingdom. Problems brought up in the chapter required a preliminary research of the literature on the subject as well as an analyse of the collected materials. In the last part of the chapter the analysis of the gathered statistical material was conducted and the study uses the basic statistical indices, including measure of distance, enabling to compare data obtained from the databases of EUROSTAT and ITC Trade of Maps.

Keywords: Brexit; export; goods; services; foreign trade; Poland; the United Kingdom; Great Britain

JEL codes: F02, F10, F15

Sugerowane cytowanie:

Głodowska, A. (2017). Problem zbieżności dochodowej państw Unii Europejskiej w świetle klasycznych modeli konwergencji. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 75-89.

Problem zbieżności dochodowej państw Unii Europejskiej w świetle klasycznych modeli konwergencji

Agnieszka Głodowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: glodowska@uek.krakow.p

Streszczenie:

Zbieżność dochodowa choć jest już tematem rozpoznany w literaturze przedmiotu, nie traci na ważności i aktualności. Ma ona szczególne znaczenie dla państw Unii Europejskiej, które zgodnie z ideą integracji powinny upodobać się do siebie pod względem dochodowym, poprzez doganianie krajów bogatszych przez kraje będące na niższym poziomie wzrostu gospodarczego. W artykule prezentuje się wynik badań własnych wskazanych procesów. Celem opracowania jest zatem zweryfikowanie zbieżności dochodowej państw Unii Europejskiej (UE28) przy zastosowaniu miar konwergencji klasycznej. W opracowaniu dokonano systematyzacji pojęć związanych z konwergencją i zaprezentowano sposoby jej mierzenia. Następnie przedstawiono ewolucję znaczenia konwergencji w praktyce unijnej. Dokonano przeglądu dotychczasowych badań nad konwergencją w Unii Europejskiej i przedstawiono wyniki badań własnych konwergencji w latach 1995-2016. Metoda badawcza zastosowana w pracy to studia literaturowe oraz ilościowa analiza konwergencji dochodowej z wykorzystaniem algorytmów beta i sigma konwergencji.

Słowa kluczowe: konwergencja dochodowa; sigma i beta konwergencja; wzrost konwergentny; Unia Europejska

Klasyfikacja JEL: F15, O47

* Ten rozdział powstał w ramach projektu nr 061/WE-KHZ/02/2017/S/7061 pt. "Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie makro, mezo i mikro" sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WPROWADZENIE

Tematyka konwergencji dochodowej, jako problem badawczy, od wielu lat zajmuje szczególne miejsce w literaturze dotyczącej procesów rozwojowych gospodarek. Jest to problematyka bardzo ważna i nie traci na aktualności, zwłaszcza współcześnie w dobie intensywnym zmian geopolitycznych, gospodarczych i po-

jawiających się trendów dezintegracyjnych w Unii Europejskiej. Co więcej, odczuwa się pewien brak aktualnych opracowań na temat konwergencji państw Unii Europejskiej ujmujących wszystkie państwa członkowskie (UE28). Niniejsze badanie jest próbą wypełnienia tej luki. Artykuł ma na celu przedstawienie wyników analizy konwergencji dochodowej państw Unii Europejskiej na podstawie miar beta i sigma konwergencji, określanych jako tzw. modele klasyczne konwergencji. Hipoteza badawcza zakłada, iż kraje Unii Europejskiej w latach 1995-2016 rozwijały się zgodnie z założeniami beta i sigma konwergencji. W opracowaniu podjęto także próbę systematyzacji definicyjnych i metodologicznych kwestii związanych z konwergencją gospodarczą, jak również przedstawiono ewolucję jej znaczenia w kolejnych latach funkcjonowania Unii Europejskiej.

Praca składa się z czterech zasadniczych części. W pierwszej części przedstawiono i zdefiniowano różne typy konwergencji i sposoby jej weryfikacji. W części drugiej zaprezentowano znaczenie konwergencji na przestrzeni kolejnych lat funkcjonowania Unii Europejskiej. W części trzeciej dokonano przeglądu literatury traktującej o konwergencji w Unii Europejskiej. Część czwarta jest prezentacją wyników badań własnych.

Metodologia badawcza zastosowana w pracy to analizy literatury krajowej i zagranicznej na temat konwergencji gospodarczej oraz analiza statystyczna i ekonometryczna kształtowania się produktu krajowego brutto per capita (PKB per capita) liczonego według parytetu siły nabywczej w latach 1995-2016 według miar beta i sigma konwergencji.

2. PROBLEM KONCEPTUALIZACJI I KWANTYFIKACJI KONWERGENCJI DOCHODOWEJ

Konwergencja jako problem badawczy pojawiła się w literaturze w latach pięćdziesiątych minionego wieku. Rozwój badań w tym obszarze nastąpił jednak dopiero pod koniec lat osiemdziesiątych. Dekadę później termin ten stał się szczególnie ważny i rozpoznany na skutek wprowadzenia do praktyki Unii Europejskiej tzw. kryteriów konwergencji nominalnej, które miały określać predyspozycje kraju unijnego do członkostwa w Unii Gospodarczej i Walutowej. Na przestrzeni lat wprowadzono do literatury przedmiotu liczne typy konwergencji i kryteria jej klasyfikacji. Konwergencję możemy zatem identyfikować na podstawie obszaru tematycznego analizy, zasięgu terytorialnego, rodzaju badanych jednostek czy sposobu weryfikacji (Kusideł, 2013). Biorąc pod uwagę pierwsze kryterium oraz system ekonomiczny jako punkt wyjścia, możemy wyróżnić konwergencję sfery realnej oraz konwergencję sfery regulacji (Jabłoński, 2012). Konwergencja sfery regulacji dotyczy porządku prawnego i przyjętych powszechnie norm, wzorców i wartości społecznych. Oznacza ona zatem zbliżanie się gospodarek i upodabnianie do siebie według wskazanych obszarów sfery regulacji (Jabłoński, 2012). Zdecydowanie ważniejszym rodzajem konwergencji, z punktu widzenia poznawczego, zdaje się być konwergencja sfery realnej. Tak rozumiana konwergencja oznacza zbliżanie

się do siebie krajów i upodabnianie pod kątem uwarunkowań makroekonomicznych. Dotyczy to zatem w węższym ujęciu zbieżności w zakresie poziomu dochodu i jego tempa. W szerszym ujęciu konwergencja realna oznacza upodabnianie się do siebie gospodarek nie tylko pod kątem wzrostu gospodarczego, ale także innych parametrów strukturalnych gospodarki: technologii, struktury gospodarczej, konsumpcji, poziomu życia. Konwergencja realna jest zatem kategorią dość złożoną. W jej ramach możemy identyfikować konwergencje nominalną, technologiczną, stóp wzrostu i poziomu dochodu, sektorową, warunkową i bezwarunkową.

Konwergencja nominalna wprowadzona została w Traktacie z Maastricht i oznacza spójność gospodarek w zakresie parametrów makroekonomicznych: inflacji, stóp procentowych, deficytu budżetowego, długu publicznego, kursu walutowego. Konwergencja stóp wzrostu i poziomu dochodu jest jedną z najbardziej rozpoznanych na gruncie teorii i empirii. Wynika ona z neoklasycznej teorii wzrostu gospodarczego i założeń z niej wynikających, które dotyczą egzogenicznego charakteru postępu technologicznego oraz takiej samej dla wszystkich gospodarek zagregowanej funkcji produkcji. Jeżeli te warunki są spełnione to w stanie długookresowej równowagi stopy wzrostu produktu per capita gospodarek są takie same. Dochodzi także do wyrównywania się poziomu dochodu per capita w czasie (Nowak, 2007). Z tym rodzajem konwergencji powiązana jest konwergencja warunkowa i bezwarunkowa. Konwergencja bezwarunkowa, inaczej absolutna, wynika z założenia, że kraje na niższym poziomie rozwoju gospodarczego charakteryzują się wyższym tempem wzrostu niż kraje bogatsze, co powoduje tzw. efekt doganiania (*catching – up effect*) (Barro i Sala-i-Martin, 2004). Konwergencja warunkowa zaś, jak sama nazwa wskazuje, mówi, iż muszą zaistnieć pewne dodatkowe warunki aby efekt doganiania wystąpił. W przypadku konwergencji warunkowej bierze się pod uwagę innych czynniki, które mogą powodować przyspieszony wzrost, takie jak: demografię, edukację, oszczędności, technologię, itp.

Wytypowanie konwergencji technologicznej było konsekwencją pogłębionych badań nad konwergencją i ewolucji teorii neoklasycznych wzrostu gospodarczego, które można powiedzieć doprowadziły do powstania tzw. nowych teorii wzrostu endogenicznego. Te nowe teorii wzrostu, inaczej niż dotychczas postrzegały procesy wzrostowe w gospodarce, wskazując na możliwość wystąpienia trendów dywergencyjnych. Wzrost konwergentny w gospodarce, zgodnie z teoriami endogenicznymi, w decydujący sposób determinuje technologia, stąd pojęcie konwergencji technologicznej. Zaznaczyć należy, iż istnieje pewna dychotomia pojęciowa konwergencji technologicznej. Po pierwsze, może ona oznaczać upodabnianie się gospodarek do siebie pod względem potencjału technologicznego. Najczęściej jest to mierzone całkowitą produktywnością czynników wytwórczych (*Total Factor Productivity TFP*) (Islam, 2003). Poziom rozwoju technologicznego kraju może być także ujmowany jako czynnik sprawczy zróżnicowania gospodarczego państw. Tak ujmowana konwergencja technologiczna odnosi się zatem do wyrównywania się poziomu rozwoju gospodarczego na skutek wyrównywania się poziomu rozwoju technologicznego w efekcie przenikania i transferu technologii pomiędzy gospodarkami.

Konwergencja sektorowa rozumiana jest jako upodabnianie się do siebie gospodarek pod względem struktury sektorowej. Punktem rozważań konwergencji sektorowej może być tzw. teoria trzech sektorów zakładająca, że wraz z rozwojem gospodarczym następuje wzrost udziału sektora usługowego w gospodarce i spadek sektora rolniczego. Wzrost konwergentny będzie zatem oznaczał upodabnianie się gospodarek do siebie na skutek zmian w strukturze sektorowej na rzecz relatywnego wzrostu udziału usług i spadku udziału rolnictwa. Potwierdzeniem tej zależności jest praca Baldrina i Canova (2001), którzy dowodzą, iż duży udział rolnictwa w strukturze gospodarczej kraju jest przyczynkiem dywergencji regionalnej.

Znakomitym uzupełnieniem taksonomii konwergencji jest kryterium sposobów jej weryfikacji, przy czym tak zidentyfikowane rodzaje konwergencji mogą pokrywać się w pewnym zakresie z już wymienionymi. To właśnie to kryterium stało się przesłanką typologizacji konwergencji w pracy Islama (2003). Powszechnie przyjętymi sposobami mierzenia konwergencji są tzw. miary konwergencji beta, gamma, sigma i konwergencji stochastycznej. Konwergencję beta i gamma wykorzystuje się do analizy procesu doganiania początkowo bogatszych gospodarek przez biedniejsze (Barro i Sala-i-Martin, 1992; Boyle i McCarthy, 1997). Do weryfikacji beta konwergencji wykorzystuje się regresję PKB per capita w wyznaczonym okresie, względem stałej i początkowego poziomu PKB per capita. W przypadku gamma konwergencji wykorzystuje się współczynnik konkordancji rang Kendalla. Badanym gospodarkom nadaje się rangi rosnąco według wartości PKB per capita. Beta konwergencja oznacza ujemną zależność korelacyjną między stopą wzrostu PKB per capita a początkowym poziomem tej zmiennej. Przy beta konwergencji możliwe jest również wyznaczenie tzw. współczynnika zbieżności oraz indeksu *half – life* (Monfort, 2008). Współczynnik zbieżności informuje o procentowym zmniejszeniu dystansu pomiędzy rzeczywistością i pożądaną w stacjonarnym stanie równowagi wartością PKB per capita (Kusideł, 2013). Indeks *half – life* pozwala oszacować czas potrzebny na zredukowanie istniejących różnic rozwojowych o połowę (Monfort, 2008). Jeżeli w równaniu regresji jako zmienną objaśniającą wykorzystuje się tylko stopę wzrostu PKB per capita to mamy do czynienia z tzw. konwergencją absolutną, inaczej zwaną bezwarunkową. Przy uwzględnieniu w równaniu regresji większej liczby zmiennych objaśniających, na przykład: stopy oszczędności, stopy wzrostu technologii czy stopy wzrostu liczby pracowników, możemy oszacować konwergencję warunkową. Konwergencja warunkowa zakłada występowanie wielu ścieżek zrównoważonego wzrostu, jak również zróżnicowane warunki strukturalne badanych gospodarek (Barro, 1991). Występowanie konwergencji beta jest warunkiem koniecznym ale nie jedynym do występowania konwergencji w sensie sigma. Sigma konwergencja oznacza bowiem zmniejszanie się dyspersji dochodu per capita w czasie. Do jej testowania stosuje się powszechne miary dyspersji, takie jak: odchylenie standardowe, wariancję, współczynnik zmienności. PKB per capita jest najczęściej wykorzystywaną wartością do wyznaczenia sigma, beta i gamma konwergencji. Jednakże w modelach tych mogą być

aplikowane również inne wskaźniki (współczynnik Giniego, wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych w handlu, wartość dodana brutto na pracującego, itp.) (Miao, 2013; Głodowska, 2016; Kusideł, 2013).

Na gruncie krytyki klasycznych miar konwergencji beta, sigma i gamma powstała nowa koncepcja weryfikacji hipotezy konwergencji na podstawie szeregów czasowych. Mowa w tym przypadku to konwergencji stochastycznej. Metoda ta pozwala analizować zmianę postaci rozkładu w czasie, jak również intensywność zmian wzajemnych pozycji gospodarek wewnątrz rozkładu. Do testowania konwergencji stochastycznej najczęściej wykorzystuje się testy jednostkowego pierwiastka oraz analizę kointegracji szeregów czasowych (Nowak, 2007).

Reasumując, tematyka konwergencji gospodarczej jest bardzo złożona zarówno na poziomie definicyjnym, jak i metodologicznym. Na przestrzeni lat wypracowano różne koncepcje i podejścia do analizy konwergencji gospodarczej. W ujęciu chronologicznym pierwszeństwo mają koncepcje konwergencji absolutnej, następnie konwergencji warunkowej. W toku ewolucji neoklasycznych modeli wzrostu i powstania koncepcji wzrostu endogenicznego pojawiły się nowe, alternatywne metody analizy i weryfikacji konwergencji gospodarczej. Można dodać, iż są to modele bardziej rozbudowane, złożone. Do tych modeli zaliczyć możemy konwergencję technologiczną czy stochastyczną.

3. EWOLUCJA ZNACZENIA KONWERGENCJI W POLITYCE UNII EUROPEJSKIEJ

O konwergencji w Unii Europejskiej mówić można w dwóch perspektywach: (i) jako naturalny proces występujący w konsekwencji integracji, (ii) jako efekty formalnych działań unijnych w ramach prowadzonych polityk wspólnotowych. Idea integracji to idea jedności. *Integratio* oznacza zespolenie, scalenie, tworzenie całości z części (Głodowska, 2017). Perspektywa ta dostrzegana była od początku procesu integracyjnego. Już bowiem w pierwszym traktacie znalazł się zapis nawiązujący do konwergencji. W Traktacie Rzymskim (1957) czytamy zapis dotyczący harmonijnego rozwoju, zmniejszania dysproporcji rozwojowych pomiędzy poszczególnymi regionami oraz wspierania regionów zacofanych. Potrzeba wspierania regionów słabszych ekonomicznie artykułowana była w kolejnych zapisach traktatowych. W konsekwencji pogłębiania procesu integracyjnego, a przede wszystkim akcesji kolejnych państw, znajdujących się na niższym poziomie rozwoju gospodarczego, podjęto formalne działania na rzecz konwergencji w obszarze Unii Europejskiej. Pierwszą polityką, która wprowadziła odpowiednie instrumentarium na rzecz wspierania regionów z problemami strukturalnymi była polityka regionalna. Następnie na mocy Jednolitego Aktu Europejskiego wprowadzono zapisy dotyczące spójności społeczno – ekonomicznej, a w praktyce zaczęto posługiwać się określeniem polityka spójności, które również odnosiło się do konwergencji państw i regionów unijnych. W kolejnych latach powstały wieloletnie dokumenty strategiczne zawierające wizje harmonijnego i spójnego rozwoju całej Unii. Zawierały one szereg działań, które sprzyjać

miały stymulowaniu długookresowych zmian w obszarze społeczno – gospodarczym państw i regionów członkowskich Unii. Wyrównywanie dysproporcji pomiędzy regionami oraz usuwanie opóźnień w rozwoju obszarów najbiedniejszych stały się zasadniczymi celami polityki strukturalnej Unii (Głodowska, 2017). Polityka regionalna, spójności i strukturalna to zasadnicze polityki w ramach których realizuje się działania służące konwergencji państw członkowskich. Podstawowym instrumentarium tych polityk są fundusze europejskie alokowane do poszczególnych państw w kolejnych perspektywach finansowych. Na cel związany z wspieraniem regionów najuboższych przeznaczona jest największa pulę środków. Można zatem mówić, iż konwergencja ma kluczowe znaczenia w realizowanych politykach unijnych. W latach 2007-2013 została ona literalnie wprowadzona jako cel polityki strukturalnej. Na gruncie deklaracyjnym i realizatorskim mówić można o szczególnym znaczeniu konwergencji w politykach wspólnotowych Unii Europejskiej. W ciągu kolejnych lat zajmowała ona coraz ważniejsze miejsce w budżecie unijnym. Skuteczność tych działań nie jest jednak oceniana definitywnie stąd rodzi się wiele wątpliwości co do jej faktycznej realizacji.

4. PRZEGLĄD BADAŃ NA TEMAT KONWERGENCJI W UNII EUROPEJSKIEJ

Tematyka konwergencji, w tym także konwergencji realnej, jest rozpoznana w literaturze przedmiotu, jednakże ciągle zgłębianie problemu zdaje się być jak najbardziej uzasadnione. Wyczerpujące opracowanie zawierające przegląd badań nad konwergencją można znaleźć w pracach De la Fuente (1997), Barro i Sala – i – Martina (2003), Islama (2003), Siwińskiego (2005), oraz Próchnika (2006). Zdecydowana większa ilość prac dotyczących konwergencji zawiera wyniki badań empirycznych w wybranej grupie państw i przyjętym okresie. Jeżeli chodzi o kraje Unii Europejskiej to warto zaznaczyć, że państwa członkowskie były przedmiotem szerszych badań konwergencji gospodarczej obejmujących różne państwa świata (Mankiw, Romer i Weil, 1992; Ben i David, 1993; Islam, 1995; Smolny, 2000; Barro i Sala – i – Martin, 2003; De la Fuente, 2003; Di Liberto i Symons, 2003; Milanowic, 2003).

Zdecydowana większość literatury dotyczącej konwergencji odnosi się do weryfikacji hipotezy zbieżności w obszarze zintegrowanym, bądź jako efekt procesu integracyjnego. Systematyczne badania w tym obszarze prowadzi Komisja Europejska. W publikowanych cyklicznie Raportach Kohezyjnych wykazuje się stopniowe wyrównywanie się różnic społeczno – gospodarczych krajów i regionów unijnych (Komisja Europejska, 2007, 2010). W ostatnim Raporcie na temat spójności (2014) wskazuje się na zaistniałe problemy zróżnicowania gospodarczego, społecznego i terytorialnego obszaru Unii. Z drugiej strony, podkreśla się znaczenie funduszy europejskich dla rynku pracy i dynamizacji eksportu państw unijnych. Ostatecznie stwierdza się, że polityka spójności przynosi efekty netto w postaci wzrostu poziomu dochodów (Komisja Europejska, 2014). Swoiste ożywienie badań nad konwergencją nastąpiło po roku 2004, co związane było z tzw. wschodnim rozszerzeniem Unii Europejskiej. Państwa przystępujące do UE w roku 2004 i później

znajdowały się na zdecydowanie niższym poziomie rozwoju gospodarczego, dlatego też kwestia dogania bogatszych gospodarek unijnych i wyrównywania poziomu dochodu per capita stały się przedmiotem szczególnej uwagi badawczej. W wielu pracach pozytywnie zweryfikowano hipotezę konwergencji absolutnej i warunkowej państw Unii Europejskiej obejmującej państwa Europy Środkowo – Wschodniej (Kaitila, 2004, 2014; Werblane i Vahter, 2005; Matkowski i Próchnik, 2005). Bogaty dorobek w obszarze konwergencji państw Europy Środkowo – Wschodniej posiadają autorzy Rapacki i Próchnik (2009, 2014) oraz Matkowski i Próchnik (2009, 2014). Autorzy skupiają się przede wszystkim na analizie tempa wzrostu państw Europy Środkowo – Wschodniej po akcesji do Unii Europejskiej oraz konwergencji jako konsekwencji procesu integracyjnego. Ogólna konstatacja potwierdza wpływ integracji gospodarczej na przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego tych państw i w efekcie występowanie realnej konwergencji. Wspólna praca wymienionych powyżej autorów: Matkowski, Próchnik, Rapacki (2013) jest omówieniem dotychczasowych badań autorów. Ponadto prezentują oni trzy scenariusze rozwoju badanych państw. W scenariuszu optymistycznym wskazują, na podstawie ekstrapolacji trendu, ile potrzeba lat aby dany kraj z Europy Środkowo – Wschodniej dogonił kraje Europy Zachodniej pod względem rozwoju gospodarczego. W scenariuszu umiarkowanym do oszacowania dystansu autorzy wykorzystali średniookresową prognozę wzrostu PKB sporządzoną przez MFW i długookresową prognozę demograficzną Eurostatu. W scenariuszu ostrzegawczym, uwzględniającym problem starzenia się społeczeństwa europejskiego, sygnalizują odwrócenie tendencji wzrostowej i postępującą dywergencję wśród państw unijnych (Matkowski, Próchnik i Rapacki, 2013).

Pomimo potwierdzonej w licznych opracowaniach konwergencji gospodarczej państw Unii Europejskiej, powstają również prace dowodzące, iż w obszarze tym mamy do czynienia z procesem dywergencji. Wnioski takie można znaleźć w pracach Alexe (2012), Cuestas, Monfort i Ordones (2012), Monastiriotis (2011). Według Alexe (2012) nie wszystkie państwa, które przystąpiły do Unii Europejskiej po roku 2004 zbliżają się pod względem wzrostu PKB per capita do państw Europy Zachodniej. Cuestas, Monfort, Ordones (2012) wskazują występowanie konwergencji klubowej. Analizie poddano kraje unijne z wyłączeniem Malty, Cypru i Luksemburga. Przyjęty okres badawczy to lata 1980-2009 dla krajów Europy Zachodnie i lata 1990-2009 dla Europy Wschodniej. Ostatecznie autorzy wskazują na bardzo duże rozbieżności dochodowe pomiędzy analizowanymi gospodarkami, jak również postępującą dywergencję. Stanisić (2012) potwierdza występowanie konwergencji w obszarze 25 państw Unii Europejskiej bez Rumunii i Bułgarii, zaś w grupie państw starej Unii UE15 oraz nowoprzyjętych UE10, traktując osobno obie grupy, obserwowane są raczej tendencje dywergencyjne. W kontekście rozbieżności rozwojowych państw Unii, warto zwrócić uwagę, iż w obszarze unijnym analizy odnoszą się również do poziomu regionalnego. Bada się zatem nie tylko konwergencję państw, ale także regionów europejskich. Neven, Gouyette (1995), Fagerberg, Verspagen (1996) oraz Magrini

(1999) wykazali, iż w latach 80. i na początku lat 90.XX wieku stopniowo następował proces konwergencji w obszarze państw unijnych, zaś w przekroju regionalnym zróżnicowanie dochodu wzrastało, co wskazywałoby na występowanie dywergencji. Gianetti (2002) badał konwergencję sigma państw i regionów unijnych w latach 1980-1992 i potwierdził on, iż proces ten występuje w wymiarze narodowym i może występować także w przekroju regionalnym. Kluczowym czynnikiem decydującym o wzroście i zbieżności regionów staje się wiedza i efekt jej „rozlewania się”. Według Gianetti konwergencja państwa może zachodzić, przy jednoczesnym zróżnicowaniu rozwojowym regionów.

Na podstawie zaprezentowanego przeglądu literatury można wysnuć wniosek, iż istnieje potrzeba aktualizowania badań nad konwergencją w Unii Europejskiej, tym bardziej, że w dobie bardzo dużych zmian zewnętrznych i problemów wewnątrz Unii, może to być kluczowy czynnik determinujący postęp integracji zarówno w sensie jej pogłębiania, jak i geograficznego powiększania.

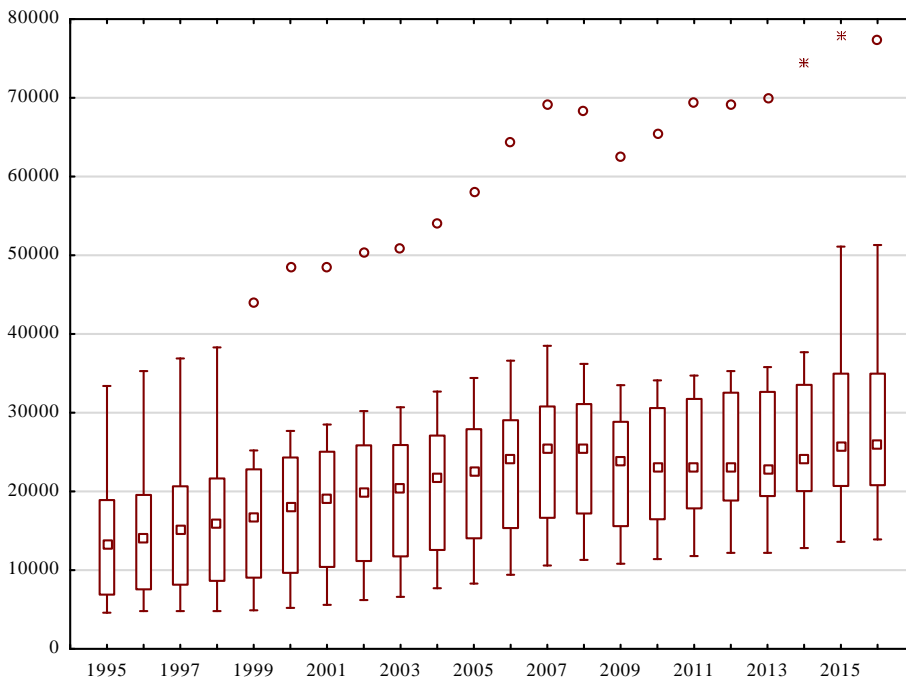
5. KONWERGENCJA PAŃSTW UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 1995-2016 – WYNIKI BADAŃ WŁASNYCH

Badania własne konwergencji gospodarczej państw Unii Europejskiej obejmują lata 1995-2016. Weryfikacji poddano konwergencję dochodową według miar klasycznych. W tym celu wykorzystano miarę beta i sigma konwergencji. Do oceny beta konwergencji zastosowano wartość PKB per capita według parytetu siły nabywczej. Analizowano zależność pomiędzy stopą wzrostu PKB per capita w badanym okresie a początkową wartością zmiennej. Ujemna zależność wskazuje na występowanie konwergencji państw w sensie beta, tzn. w gospodarkach będących na niższym poziomie rozwoju (wyrażonego miarą PKB per capita) tempo wzrostu PKB per capita jest relatywnie wyższe niż w gospodarkach będących na wyższym poziomie rozwoju. Na podstawie regresji wyznaczono także współczynnik zbieżności i tzw. *half-life*. Do oceny sigma konwergencji zastosowano współczynnik dyspersji logarytmów PKB per capita. Zmniejszająca się wartość współczynnika dyspersji w kolejnych latach wskazuje na występowanie konwergencji w sensie sigma. Dane statystyczne wykorzystane w pracy pochodzą z bazy Eurostat. Ogólne statystyki opisowe PKB per capita dla państw UE zaprezentowano na wykresie 1.

Wykres 1 to tzw. wykres ramka – wąsy. Dostarcza on wielu informacji na temat rozkładu badanej cechy. Pozwala zatem określić miary położenia, zróżnicowania i asymetrii. Każdy bok, ramka na wykresie ma swoją interpretację. Boki skrzyńki wyznaczają wartości kwartyli. Kwartył pierwszy wyznacza bok dolny ramki, trzeci kwartył to bok górny. Dolny bok skrzyńki łączy się linią prostą z wartością minimalną PKB per capita, tworząc dolny wąs i na odwrót. Wewnątrz pudełka kwadratem zaznaczone zostało położenie mediany. Zróżnicowanie wartości PKB per capita można określić przez porównanie długości czterech odcinków określających przedziały wartości liczbowych dla kolejnych 25% badanych gospodarek. Asymetria może być oceniona za pomocą długości wąsów. Jeżeli górny wąs jest dłuższy od

dolnego wąsa, rozkład cechy charakteryzuje się asymetrią prawostronną, co oznacza, że więcej jednostek badanych ma niższe wartości cechy i na odwrót.

Z wykresu 1 zaobserwować można duże zróżnicowanie rozkładu dochodu per capita wśród państw Unii Europejskiej. Stwierdzić to można na podstawie rozstępu między wartością najwyższą a najniższą PKB per capita, jak również w poszczególnych grupach państw mieszczących się kolejno w pierwszym kwartyle (odległość między dolnym wąsem a dolną krawędzią skrzynki), drugim kwartyle (odległość między dolną krawędzią skrzynki a medianą), trzecim kwartyle (odległość



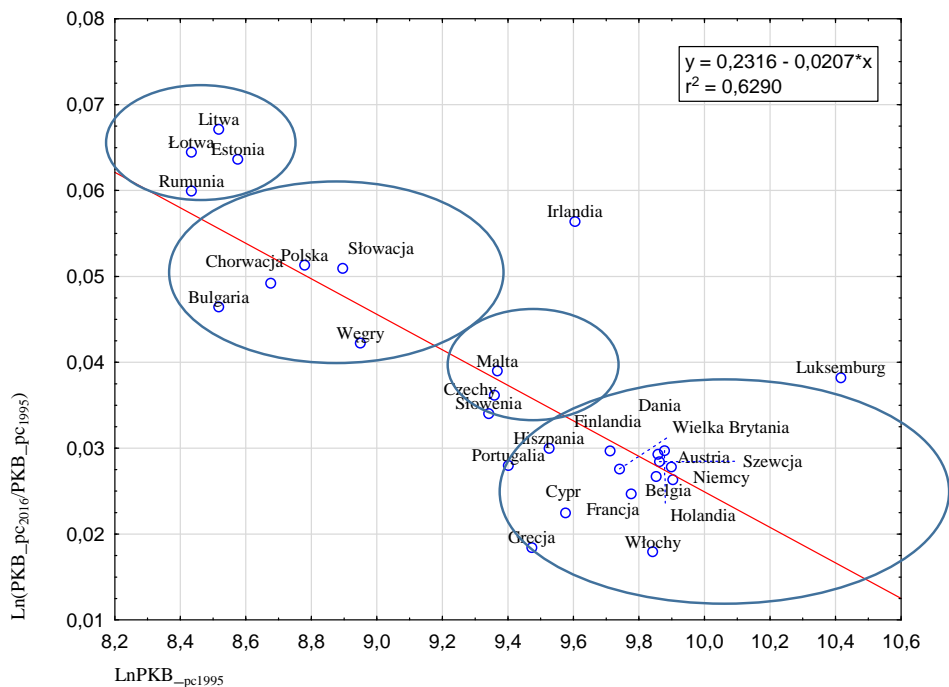
Rysunek 1. Statystyka opisowa wartości PKB per capita państw Unii Europejskiej (UE28) w latach 1995-2016

Source: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

od mediany do górnej krawędzi skrzynki) i czwartym kwartyle (odległość od górnej krawędzi skrzynki do górnego wąsa). Na szczególną uwagę zasługuje Luksemburg, który na wykresie 1 potraktowany została jako tzw. wartość odstająca. Wartość PKB per capita w Luksemburgu przekracza kilkakrotnie średni poziom PKB per capita pozostałych państw członkowskich. Po wyłączeniu Luksemburgu rozbieżność dochodowa jest zdecydowanie mniejsza. Wyłączając Luksemburg można stwierdzić, grupa państw z wyższą wartością PKB per capita charakteryzującą się większą homogenicznością niż grupa państw o niższym produkcie. W kolejnych analizowanych latach widoczny jest wzrost poziomu dochodu w przeliczeniu na mieszkańca, przy czym dynamika wzrostu była zdecydowanie wyższy do roku 2007. Wykres 1 pokazuje znaczenie kryzysu dla kształtowania się PKB per capita

w krajach unijnych. Widoczny jest spadek wartości mediany, co oznacza obniżenie średniej wartości PKB per capita w całej Unii. Zauważalny spadek badanej wartości wśród państw najbogatszych po roku 2008 spowodował znacznie zmniejszenie się rozbieżności dochodowych w całej grupie państw UE. W latach 2008-2010 obserwuje się najmniejsze dysproporcje rozwojowe. Paradoksalnie stwierdzić można, iż kryzys przyczynił się do ograniczenia rozbieżności dochodowych w Unii. W latach 1995-1998 oraz 2015-2016 występuje asymetria lewostronna, która świadczy o tym, iż więcej gospodarek ma wyższe od średniej wartości cechy. W pozostałych latach skośność można ocenić jako umiarkowaną prawostronną. W latach 2004-2006 jest on praktycznie symetryczny.

Wyniki analizy beta konwergencji zaprezentowano na wykresie 2.



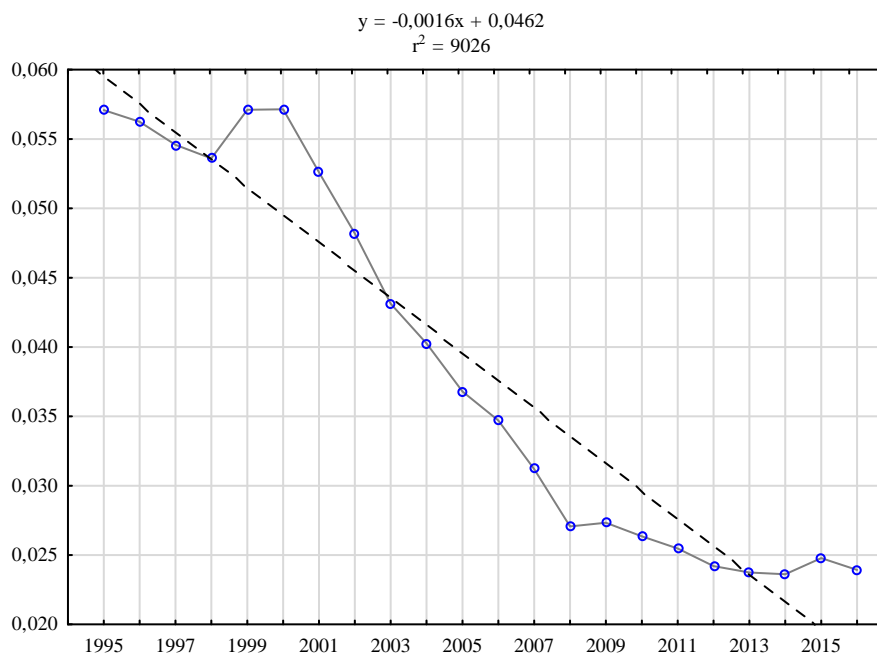
Rysunek 2. Konwergencja beta państw Unii Europejskiej (UE28) w latach 1995-2016

Source: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Z wykresu 2 wynika, iż kraje Unii Europejskiej (UE28) w latach 1995-2016 rozwijały się zgodnie z hipotezą konwergencji beta. Państwa, które na początku analizowanego okresu charakteryzowały się niższym poziomem PKB per capita w kolejnych latach osiągały przeciętnie szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż kraje z wyższym poziomem PKB per capita w roku 1995. Nachylenie linii regresji jest ujemne i strome. Ujemna wartość parametru α (-0.0207) oraz współczynnik zbieżności (0.1396) potwierdza występowanie konwergencji beta. Współczynnik zbieżności informuje również, iż roczne tempo zbliżania się państw do stanu równowagi długookresowej wynosi 13.96%. Obliczono także wskaźnik *half - life*,

kształtuje się on na poziomie 33,5, co oznacza, iż potrzeba ponad 33 lat aby połowicznie zredukować różnicowania rozwojowe. Współczynnik determinacji (0,6290) wskazuje na dopasowanie modelu do wartości rzeczywistych. Obserwując rozkład państw na wykresie 1 wytypować można pewne grupy państw podobnych do siebie pod względem poziomu i tempa wzrostu PKB per capita. Zostały one zaznaczone na wykresie. Jednorodną grupę państwa tworzą kraje tzw. „starej Unii – UE15”, które charakteryzują się wysoką wartością PKB per capita w pierwszym okresie analizy. W grupie tej znalazł się także Cypr. Jako odrębne obiekty uznac można Luksemburg i Irlandię, których specyfika związana jest z relatywnie bardzo wysoką wartością PKB per capita w przypadku Luksemburgu oraz relatywnie wysoką dynamiką wzrostu PKB per capita Irlandii. Z kolei kraje nowoprzyjęte do Unii, tj. po roku 2004 charakteryzują się relatywnie wysoką dynamiką wzrostu PKB per capita w analizowanym okresie, stąd mówić możemy o beta wroście konwergentnym. Wśród tych państw najwyższa dynamika wzrostu występuje w krajach bałtyckich i Rumunii, następnie w krajach Grupy Wyszehradzkiej bez Czech oraz Bułgarii i Chorwacji. Najbardziej zbliżone do krajów UE15 są gospodarki Czech, Słowenii i Malty. Tak zidentyfikowane grupy państw mogą stać się impulsem do podjęcia pogłębionych badań w kierunku konwergencji klubowej.

Wyniki analizy sigma konwergencji pokazano na wykresie 3.



Rysunek 3. Konwergencja sigma w krajach Unii Europejskiej UE28 w latach 1970-2016
Source: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Wykres 3 potwierdza występowanie konwergencji sigma w obszarze Unii Europejskiej w latach 1995-2016. Jest to proces bardzo wyraźny przede wszystkim w okresie 2001-2008. Stopień nachylenia linii trendu pozwala stwierdzić, iż w latach tych proces ten był bardzo szybki. W pierwszych czterech latach analizy również widoczny jest spadek dyspersji dochodów per capita w badanej grupie państw, następnie trend ten został zatrzymany w okresie 1998-2000. Zatrzymanie procesu konwergencji zgodnie z modelem sigma widoczne jest także po roku 2008. Wykres 3 również potwierdza istotny ujemny wpływ kryzysu gospodarczego lat 2008/2009 na proces konwergencji państw Unii. Po roku 2009 obserwuje się powolny spadek dyspersji dochodów per capita. Współczynnik determinacji osiąga wysoką wartość powyżej 90%, co świadczy, o bardzo dobrym dopasowaniu modelu regresji do danych.

6. PODSUMOWANIE

Zbieżność dochodowa państw zajmuje szczególne miejsce w opracowaniach teoretycznych i empirycznych dotyczących Unii Europejskiej. W toku ewolucji teoretycznych koncepcji wzrostu gospodarczego, zmieniały się także podejścia do konwergencji i sposobów jej weryfikacji. W praktyce Unii Europejskiej kategoria ta również ewaluowała. Wyrównywanie dysproporcji rozwojowych i harmonijnych wzrost gospodarek unijnych to założenia, które wprowadzono traktatowo od początku procesu integracyjnego. Jednakże formalne działania w tym zakresie podejmowano z coraz większym zaangażowaniem w ramach kształtowania się polityki regionalnej, spójności i strukturalnej. Empiryczne opracowania na temat konwergencji gospodarczej państw Unii Europejskiej dostarczają co prawda licznych wniosków, ale także rozbieżnych. Z badań własnych konwergencji dochodowej państw Unii Europejskiej wynika, iż w latach 1995-2016 kraje te rozwijały się zgodnie z hipotezą wzrostu konwergentnego w sensie beta i sigma. Hipoteza badawcza postawiona w pracy została zatem zweryfikowana pozytywnie. Konwergencja beta państw Unii Europejskiej oznacza, iż kraje, w których PKB per capita w początkowym okresie analizy był zdecydowanie na niższym poziomie niż w pozostałych państwach, ze względu na relatywnie wyższą dynamikę wzrostu w kolejnych latach, doganiały państwa bogatsze. Zmniejszanie się rozbieżności dochodowej zostało także potwierdzone miarą konwergencji sigma. W analizowanym okresie wystąpiły pewne tendencje dywergencyjne, bądź też proces zbieżności został spowolniony. Taka sytuacja wystąpiła w pierwszych latach analizy oraz po roku 2008, jako konsekwencja kryzysu gospodarczego lat 2008/2009.

Wyniki badań własnych konwergencji państw Unii Europejskiej można traktować jako punkt wyjścia do podjęcia dalszych, pogłębionych badań w tym obszarze. Rekomenduje się przeprowadzenie analizy procesu zbieżności gospodarek unijnych w oparciu o bardziej złożone modele konwergencji warunkowej. Wykres 2 inspiruje także do podjęcia badań w obszarze konwergencji klubowej.

LITERATURA

- Alexe, I. (2012). How Does Economic Crisis Change the Landscape of Real Convergence for Central and Eastern Europe? *Romanian Journal of Fiscal Policy (RJFP)*, 3(1), 1-8.
- Barro, R.J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 407-443.
- Barro, R.J. i Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. *The Journal of Political Economy*, 100(2), 223-251.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X., (2003). *Economic Growth*. Cambridge – London: The MIT Press.
- Barro, R.J. i Sala-i-Martin, X. (2004). *Economic Growth*. Cambridge: The MIT Press.
- Ben-David, D. (1993). Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence. *Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 653-679.
- Boldrin, M. i Canova, F., (2001). Inequality and convergence in Europe's regions: reconsidering European regional policies. *Economic Policy*, 16(32), 206-253.
- Boyle, G. i McCarthy T. (1997). A Simple Measure of Beta – Convergence. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 59(2), 257-264.
- Cuestas, J.C., Monfort, M. i Ordóñez, J., (2012). *Real Convergence in Europe; A cluster analysis* (Sheffield Economic Research Paper Series SERP: 2012023). Sheffield: University of Sheffield.
- De la Fuente, A. (1997). The Empirics of Growth and Convergence: A Selective Review. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 21(1), 23-73.
- De la Fuente, A. (2003). Convergence Equations and Income Dynamics: The Sources of OECD Convergence 1970-1995. *Economica*, 70(280), 655-671.
- Di Liberto, A. i Symons, J. (2003). Some Econometric Issues in Convergence Regressions. *The Manchester School*, 71(3), 293-307.
- Fagerberg, J. i Verspagen, B. (1996). Heading for Divergence? Regional Growth in Europe Reconsidered. *Journal of Common Market Studies*, 34, 431-448.
- Giannetti, M. (2002). The effects of integration on regional disparities: Convergence, divergence or both? *European Economic Review*, 46, 539-567.
- Głodowska, A. (2016). Struktura specjalizacji eksportowej a proces konwergencji państw Unii Europejskiej. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 3(81), 79-89.
- Głodowska, A. (2017). Zróżnicowanie społeczno-gospodarcze jako czynnik dezintegracji Unii Europejskiej. *Horyzonty Polityki*, 8(23), 55-67. doi: 10.17399/HP.2017.082203.
- Islam, N. (1995). Growth Empirics: A Panel Data Approach. *Quarterly Journal of Economics*, 110(4), 1127-1170.
- Islam, N. (2003). What have we learned from the convergence debate? *Journal of Economic Surveys*, 17(3), 309-362.
- Jabłoński, Ł. (2012). *Kapitał ludzki a konwergencja gospodarcza*. Warszawa: C.H.Beck.
- Kaitila, V. (2004). *Convergence of Real GDP Per Capita in the EU15. How Do the Accession Countries Fit In?* (ENEPRI Working Paper, 25). Bruksela: European Network of Economic Policy Research Institutes.

- Kaitilia, V. (2014). Transnational Income Convergence and National Income Disparity: Europe, 1960~2012. *Journal of Economic Integration*, 29(2), 343-371.
- Komisja Europejska. (2007). *Rozwijające się regiony – rozwijająca się Europa* (Czwarty raport na temat spójności gospodarczej i społecznej). Luksemburg: Urząd Oficjalny Publikacji Wspólnot Europejskich.
- Komisja Europejska. (2010). *Inwestowanie w przyszłość Europy* (Piąty raport na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej). Bruksela: Komisja Europejska.
- Komisja Europejska. (2014). *Inwestycje na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia* (Szósty raport na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej). Bruksela: Komisja Europejska.
- Kusideł, E. (2013). *Konwergencja gospodarcza w Polsce i jej znaczenie w osiągnięciu celów polityki spójności*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Magrini, S. (1999). The evolution the income disparities among the regions of the European Union. *Regional Science and Urban Economics*, 29, 257-281.
- Mankiw, N.G., Romer, D. i Weil, D.N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107, 407-437.
- Matkowski, Z. i Próchniak, M. (2005). Zbieżność rozwoju gospodarczego w krajach Europy Środkowo – Wschodniej i w stosunku do Unii Europejskiej. *Ekonomista*, 3, 293-320.
- Matkowski, Z. i Próchniak, M. (2009). Zbieżność rozwoju gospodarczego Polski i innych krajów Europy Środkowo – Wschodniej w stosunku do Unii Europejskiej. *Zarządzanie Ryzykiem*, 30, 53-97.
- Matkowski, Z. i Próchniak, M. (2014). Realna konwergencja dochodowa w UE -pozycja i szanse Polski. [w]: M. A. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2014. Dekada członkostwa Polski w Unii Europejskiej* (45-63). Warszawa: Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Matkowski, Z., Próchniak, M. i Rapacki, R. (2013). Nowe i stare kraje Unii Europejskiej: konwergencja czy dywergencja? *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH*, 91, 63-98.
- Mello, M. i Perrelli, R. (2003). Growth Equations: A Quantile Regression Exploration. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 43(4), 643-667.
- Milanovic, B. (2003). *Income Convergence during the Disintegration of the World Economy, 1919-39* (World Bank Policy Research Working Paper, 2941). Waszyngton: World Bank.
- Miao, X. (2013). Atlanta: School of Economics.
- Monastiriotis, V. (2011). *Regional Growth Dynamics in Central and Eastern Europe* (LSE 'Europe in Question' Discussion Paper Series, 33). Londyn: London School of Economics.
- Monfort, P. (2008). *Convergence of EU regions. Measures and evolution* (Working Papers of European Union Regional Policy, 1). Bruksela: Komisja Europejska.
- Neven, D. i Gouyette, C. (1995). Regional Convergence in the European Community. *Journal of Common Market Studies*, 33(1), 47-65.
- Nowak, W. (2007). *Konwergencja w modelach endogenicznego wzrostu gospodarczego*. Wrocław: Kolonia Limited.
- Próchniak, M. (2006). Realna konwergencja typu beta (β) i sigma (σ) w świetle badań empirycznych. *Zeszyty Naukowe / Szkoła Główna Handlowa. Kolegium Gospodarki Światowej*, 20, 74-91.

- Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą, Traktat Rzymski. Pobrano 20 lipca, 2017 z: www.europa.eu
- Próchniak, M. i Rapacki, R. (2009). Konwergencja typu beta (β) i sigma (σ) w krajach transformacji w latach 1990-2005. [w:] R. Rapacki (red.), *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji – konwergencja czy dywergencja?* (146-170). Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Próchniak, M. i Rapacki, R. (2014). The Impact of EU Membership on Economic Growth and Real Convergence of the Central and Eastern European Countries. *Ekonomia Journal*, 39, 39-87.
- Siwiński, W. (2005). Międzynarodowe zróżnicowanie rozwoju gospodarczego: fakty i teoria. *Ekonomista*, 6, 723-747.
- Smolny, W. (2000). Post-War Growth, Productivity Convergence and Reconstruction. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 62 (5), 589-606.
- Stanisic, N. (2012). The effects of the economic crisis on income convergence in the European Union. *Acta Oeconomica. Periodical of the Hungarian Academy of Sciences*, 62(2), 161-182.
- Varblane, U. i Vahter, P. (2005), An Analysis of the Economic Convergence Process in the Transition Countries. *Working Paper Series*, 37. Pobrano 24 lipca, 2017 z: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/mtk/febpdf/febawb37.pdf>

Income convergence problem of the European Union countries in the light of classical convergence models

Abstract: Income convergence is a topic already recognized in the literature of the subject but does not lose its importance and relevance. It has particular meaning for the European Union countries which according to integration idea should converge by catching up process of the poorer countries. The article presents the results of own scrutiny of convergence process in the European Union. The aim of the paper is to verify income convergence within European Union countries (EU28) by applying classical convergence models. The systematization of different convergence concepts are elaborated in the paper as well as methods of its evaluation. Additionally, the article presents evolution of the role of the convergence in the European Union practice and literature review. Finally, the results of own investigation on convergence in years 1995-2016 are presented in the article. Research methods applied in the paper are: study of the subject literature and quantitative analysis of income convergence using beta and sigma convergence algorithms.

Keywords: income convergence; beta and sigma convergence; convergent growth; European Union

JEL codes: F15, O47

Sugerowane cytowanie:

Neldner, J. (2017). Ocena pozycji konkurencyjnej i innowacyjności nowych państw członkowskich Unii Europejskiej na przykładzie Polski, Rumunii i Bułgarii w latach 2003-2016. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 91-106.

Ocena pozycji konkurencyjnej i innowacyjności nowych państw członkowskich Unii Europejskiej na przykładzie Polski, Rumunii i Bułgarii w latach 2003-2016

Julia Neldner

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
Wydział Ekonomiczny
Pl. M. Curie-Skłodowskiej 5, 20-031 Lublin
e-mail: julia_n@onet.eu

Streszczenie:

Celem artykułu jest analiza i ocena pozycji konkurencyjnej i innowacyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej na przykładzie gospodarek Polski, Rumunii i Bułgarii w latach 2003-2016. Badane lata obejmują okres przedakcesyjny, kryzys i recesję gospodarczą oraz lata słabej koniunktury postkryzysowej. Podstawą oceny są mierniki konkurencyjności eksportu, przede wszystkim: udział w eksporcie światowym, udział eksportu w PKB oraz wskaźnik pokrycia importu. Wykorzystane zostały także mierniki oceny poziomu innowacyjności gospodarek: nakłady na badania i rozwój, Syntetyczny Wskaźnik Innowacyjności (Summary Innovation Index), liczba patentów triady oraz udział eksportu produktów high-tech w eksporcie ogółem. Analiza ma charakter porównawczy. Źródłami danych statystycznych są bazy danych Banku Światowego, UNCTAD oraz OECD.

Słowa kluczowe: Europa Środkowo-Wschodnia; konkurencyjność; innowacyjność

Klasyfikacja JEL: F14, F41, O30, O31

1. WSTĘP

Po II wojnie światowej zapoczątkowany został proces integracji europejskiej na gruncie politycznym i gospodarczym. Lata 50. i 60. XX wieku to okres dynamicznego rozwoju gospodarczego i wzrostu dobrobytu w krajach członkowskich Wspólnot Europejskich. Państwa europejskie, pozostające poza WE, podjęły starania o akcesję. Istotne w procesach decyzyjnych stały się nie tylko czynniki gospodarcze, lecz również polityczne (Kubin, 2016, s. 65-66). W latach 2004-2013 przystąpiło do UE 13 nowych krajów. Akcesja objęła między innymi kraje wyspiarskie i Europę Środkowo – Wschodnią (Cypr, Estonia, Litwa, Malta, Polska, Czechy, Słowacja, Słowenia, Węgry, Łotwa – 2004, Bułgaria, Rumunia – 2007, Chorwacja – 2013). Rozszerzenie z 2004 roku było największe w historii WE/UE. Obecnie UE liczy 28 członków (Unia Europejska, 2017).

Przystąpienie do WE/UE wiąże się z szeregiem reform politycznych, społecznych i gospodarczych, które państwo kandydujące zobowiązuje się przeprowadzić (Kubin, 2016, 70-72). Aby państwo członkowskie WE/UE w pełni wykorzystało szansę rozwoju, niezbędna jest prowadzona w odpowiedni sposób polityka makroekonomiczna. Opiera się na optymalnym wykorzystaniu mocy produkcyjnych, zapewnieniu równowagi gospodarczej oraz umożliwieniu podejmowania inwestycji i innowacji. Prowadzona w ten sposób polityka makroekonomiczna skutkuje wzrostem zdolności uczestników wspólnego rynku do konkurencyjności, w efekcie ulega poprawie także pozycja handlowa danego kraju na rynku wewnętrznym UE oraz rynku globalnym (Mucha-Leszko, 2014, s. 9).

Korzyści wynikające z akcesji do WE/UE zdecydowanie przewyższają koszty spełnienia warunków przedakcesyjnych i kryteriów konwergencji. Korzyści o charakterze politycznym, wynikające z przystąpienia do WE/UE, obejmują: 1) wzmocnienie ustroju demokratycznego państwa, 2) podniesienie jakości wymiaru sprawiedliwości i administracji oraz 3) zwiększenie stopnia ochrony praw jednostki. Korzyści gospodarcze wynikają z eliminacji ceł i ograniczeń pozataryfowych, przyłączenia nowych rynków oraz wzrostu wymiany handlowej, skutkując zwiększeniem tempa wzrostu gospodarczego oraz wzrostem poziomu dobrobytu społeczeństwa (Kubin, 2016, 70-72).

Do przyczyn wzrostu zainteresowania integracją krajów słabo i średnio rozwiniętych należą: 1) potrzeba zwiększania siły konkurencyjnej krajów ugrupowania integracyjnego w sytuacji rosnącej otwartości gospodarczej i liczby uczestników globalnego rynku, co jest efektem intensyfikacji procesów globalizacyjnych oraz 2) zmniejszanie różnic rozwojowych w celu przyspieszenia procesu konwergencji (Mucha-Leszko, 2014, s.15).

Według OECD konkurencyjność jest zdolnością kraju do wytworzenia dóbr i usług, które (zakładając wolny i rzetelny handel) są uznawane na rynku globalnym. Jednocześnie następuje utrzymanie i wzrost dochodów realnych mieszkańców kraju. Konkurencyjność w tym aspekcie odnosi się do stanu pożądanego i jest terminem wartościującym (Lubiński i in., 1995, s.6-11). Zwiększenie konkurencyjności kraju nie następuje kosztem innych uczestników wymiany na rynku globalnym. Handel międzynarodowy powinien przynosić korzyści wszystkim jego uczestnikom. Konkurencyjność międzynarodowa kraju odnosi się do zdolności wytwarzania i sprzedaży na rynkach zagranicznych dóbr i usług, które są tańsze i/lub lepsze niż towary oferowane przez innych uczestników wymiany (Budnikowski, 2006, s. 26-29).

Innowacyjność gospodarki oznacza ciągłość procesów wprowadzania zmian do systemów społeczno-gospodarczych, które skutkują zwiększeniem użyteczności produktów, usług, procesów technologicznych i systemów zarządzania (Białoń, Werner, 2014, s. 34-35). Innowacyjność odnosi się do sposobu realizacji i wdrażania nowych pomysłów (Michalski, 2014, s. 78). Determinuje rozwój społeczny i rozwój gospodarczy (Krawczyk Sokołowska, 2014, s. 19), jednakże jest jedynie czynnikiem wspomagającym a nie warunkującym wzrost gospodarczy (Oleksiuk, 2011, s. 55).

Celem opracowania jest analiza i ocena pozycji konkurencyjnej i poziomu innowacyjności gospodarek Europy Środkowej i Wschodniej na przykładzie gospodarki Polski, Rumunii i Bułgarii, dokonana z wykorzystaniem zestawu mierników jakościowych.

2. OD UKŁADU STOWARZYSZENIOWEGO DO CZŁONKOSTWA – AKCESJA POLSKI, RUMUNII I BUŁGARII DO UNII EUROPEJSKIEJ

Kraje Europy Środkowej i Wschodniej, których akcesja do Unii Europejskiej miała miejsce w 2004 i 2007 roku, charakteryzowały się niską wydajnością pracy, słabym wyposażeniem w kapitał rzeczowy i niską całkowitą produktywnością czynników produkcji (TFP). Czynniki te doprowadziły do powstania luki rozwojowej w stosunku do pozostałych państw członkowskich UE (Mucha-Leszko, 2014, s. 23). Jednakże, należy nadmienić, że kraje Europy Środkowej i Wschodniej w ciągu ostatnich 25 lat przeszły proces głębokiej transformacji gospodarczej – od gospodarek centralnie planowanych (nakazowo-rozdzielczych) do gospodarek funkcjonujących w warunkach rynkowych. Współczesna luka rozwojowa wynika z niskiego tempa wprowadzania zmian i ich efektywności, szczególnie w zatrudnieniu i udziale danych sektorów w tworzeniu wartości dodanej brutto (Białowas, 2014, s. 45).

W latach 90. XX wieku kraje Europy Środkowej i Wschodniej, które kandydowały do WE/UE, zawierały układy stowarzyszeniowe z WE/UE. Były to układy mające na celu stopniową integrację ekonomiczną i przygotowanie krajowych systemów administracyjnych do wymogów europejskich. Układy stowarzyszeniowe Rumunii i Bułgarii (w przeciwieństwie do układów Polski, Węgier i Czechosłowacji) zawierały postanowienia dotyczące przestrzegania praw człowieka, respektowania zasad demokracji i gospodarki rynkowej (Denca, 2009, s. 95). Współpraca państw kandydujących z WE/UE w ramach układów stowarzyszeniowych obejmowała aspekty ekonomiczne i polityczne, w szczególności odnosiła się do swobodnego przepływu towarów i pracowników, współpracy gospodarczej oraz reform ustawodawczych w kierunku zbieżnym ze standardami unijnymi (Olejarz, 2009, s.12).

Integracja Polski ze Wspólnotami Europejskimi rozpoczęła się w 1988 roku (ówcześnie: Europejską Wspólnotą Gospodarczą i Polską Rzeczpospolitą Ludową) w ramach nawiązania stosunków dyplomatycznych. Rok później podpisana została Umowa w sprawie handlu i współpracy handlowej i gospodarczej. Okres zmian ustrojowych i reform w Polsce skutkował niekorzystną sytuacją gospodarczą (1989-90), wskutek czego, aby pakiet reform wolnorynkowych mógł zostać wprowadzony, niezbędna była zagraniczna pomoc finansowa. Układ Stowarzyszeniowy między WE a Polską został podpisany w 1991 roku. Układ ten zapewniał Polsce ramy dialogu politycznego, podstawy udzielania pomocy finansowej i technicznej. Umożliwiony został również dalszy rozwój stosunków gospodarczych. Mimo, iż Układ ratyfikowano w 1994 roku, w 1992 roku zaczęły obowiązywać jego postanowienia odnośnie swobodnego przepływu: towarów, usług, osób i kapitału. Sytuacja ta wymogła na polskich przedsiębiorcach wprowadzanie modernizacji i innowacji, ze względu na presję konkurencyjną przedsiębiorstw zagranicznych. intensyfikacji uległa wymiana handlowa (Chruściel, Kloc, 2013, s. 92-93).

Rumunia była specyficznym krajem Układu Warszawskiego, gdyż jako jedyny kraj starała się prowadzić niezależną (w pewnym stopniu) politykę zagraniczną (Denca, 2009, s. 91). Współpraca Rumunii z UE rozpoczęła się w 1993 roku

podpisaniem Układu Stowarzyszeniowego. Określone zostały zasady i reformy, które musiały zostać przeprowadzone aby Rumunia mogła stać się członkiem Unii Europejskiej. W 1992 roku wyeliminowane zostały ograniczenia ilościowe i celne, które objęły import towarów przemysłowych z Rumunii (z wyłączeniem wyrobów hutniczych i włókienniczych), zmniejszono także cła na produkty rolne eksportowane przez Rumunię do UE (Opris, 2009, s. 36-37).

Władze Bułgarii podpisały Układ Stowarzyszeniowy w 1993 roku, natomiast dwa lata później, wraz z rządem Rumunii, złożono wniosek o akcesję do UE (Żelazo, 2003, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, dostęp: 23.06.2017). W 1994 roku Polska złożyła wniosek o członkostwo w Unii Europejskiej (Chruściel, Kloc, 2013, s. 94).

Rozpad bloku wschodniego umożliwił dalsze rozszerzenie WE/UE, jednakże związane było to z koniecznością przeprowadzenia wewnętrznej reformy instytucjonalnej ugrupowania. W związku tym, w październiku 1997 roku podpisano traktat amsterdamski, ponadto opracowano dokument Agenda 2000. Została określona strategia dalszych rozszerzeń UE o między innymi kraje Europy Środkowej i Wschodniej, strategia wzrostu konkurencyjności i zasad finansowania w przyszłości (Gniadek, 2015, s. 20).

Komisja Europejska w 1997 roku opublikowała oceny krajów stowarzyszonych kandydujących do UE. Zaproponowano rozpoczęcie negocjacji akcesyjnych między innymi z Polską (Olejarz, 2009, s.17-20). Każda kandydatura była rozpatrywana przez UE oddzielnie, w związku z czym osłabiona została pozycja wyjściowa państw kandydujących z Europy Środkowej i Wschodniej. Polska gospodarka i możliwości modernizacyjne były w dużym stopniu uzależnione od stopnia otwartości i dostępności europejskich rynków zbytu i pomocy finansowej. Polski rynek narażony był na presję konkurencyjną, której w wielu sektorach nie udało się sprostać. Priorytetem strony polskiej w negocjacjach akcesyjnych stała się derogacja i okresy przejściowe na obszarach nieprzygotowanych do działania konkurencji zagranicznej. Polska była ówczesnie największą i najprężniej rozwijającą się gospodarką wśród gospodarek państw kandydujących z obszaru Europy Środkowo – Wschodniej. Wynegocjowano najdłuższy okres przejściowy – 12 lat (Chruściel, Kloc, 2013, s. 94-96). Mimo wielu trudności, gospodarka polska została oceniona bardzo pozytywnie – doceniono wysiłek, jaki został włożony w przeprowadzenie reform gospodarczych, społecznych i systemowo-politycznych. Polska została uznana za funkcjonującą gospodarkę rynkową, która gotowa była sprostać presji konkurencji i siłom rynkowym UE. W aspektach, w których Polska nie spełniała wymogów (np. edukacja, B+R, polityka celna) uznano, że w ciągu najbliższych kilku lat bez problemu wprowadzone zostaną wymagane reformy (Willa, 2007, s. 91-92).

Bułgaria i Rumunia zostały ocenione jako kraje niewystarczająco przygotowane do rozpoczęcia negocjacji. W Rumunii zwrócono uwagę na niestabilność systemu prawnego oraz wysoki poziom upolitycznienia gospodarki. Istniało zagrożenie, że Rumunia (na ówczesnym poziomie rozwoju gospodarczego) nie sprostałaby panującej w UE wolnej konkurencji ze względu na zbyt przestarzały przemysł, zacofane rolnictwo i znikome nakłady na badania i rozwój. Bułgaria została oceniona jako kraj również niebędący w stanie sprostać konkurencji na wolnym rynku UE, ponadto problemem stał się opóźniony sektor prywatny, wolne tempo

wprowadzania reform oraz niestabilność ekonomiczna. Rumunia i Bułgaria wprowadziły szereg reform oraz wzmocniły współpracę w ramach układów stowarzyszeniowych, skutkiem czego negocjacje akcesyjne rozpoczęły się w lutym 2000 roku (Olejarsz, 2009, s.17-20). Po 2000 roku władze Rumunii starały się ograniczyć interwencjonizm państwowy, jednakże nadal widoczne były wpływy rządowe w procesach prywatyzacji spółek handlowych o wybitnej roli w zwiększaniu produktu krajowego brutto (Opris, 2009, s. 40).

W lutym 2001 roku został podpisany traktat nicejski, który reformował instytucje unijne. Reforma była niezbędna, by zapewnić sprawne funkcjonowanie w kolejnych latach po przeprowadzeniu planowanych rozszerzeń. Do negocjacji przedakcesyjnych przystąpiło 12 krajów (np. z byłego bloku socjalistycznego). Kraje te były bardzo zróżnicowane gospodarczo (Gniadek, 2015, s. 20).

Polska zakończyła negocjacje w 2002 roku, stając się pełnoprawnym członkiem UE w 2004 roku. Uzyskała tym samym dostęp do największego na świecie rynku wewnętrznego, umocniła się pozycja gospodarcza i polityczna kraju. Wraz z przystąpieniem do Unii Europejskiej nie zakończył się proces dostosowawczy do wymogów i standardów unijnych (Chruściel, Kloc, 2013, s. 99-100).

W 2006 roku Komisja Europejska przygotowała raport oceniający gospodarkę Bułgarii i Rumunii. Odroczone decyzję dotyczącą daty wejścia krajów do UE, co miało na celu wywarcie presji szybszego wprowadzania reform (w Bułgarii w szczególności w aspektach: ochrony danych osobowych, szarej strefy, rynku alkoholu i rynku wołowiny, przepisów weterynaryjnych i fitosanitarnych). Ocena Bułgarii była nieco niższa niż Rumunii (Woźnica, 2012, s.223).

Wraz z przystąpieniem do Unii Europejskiej w 2007 roku, Bułgaria i Rumunia przyjęły politykę handlową UE w aspekcie importu z krajów trzecich. Przyjęta została wspólna taryfa celna, preferencyjne porozumienia handlowe UE oraz system środków ochronnych oraz antydumpingowych. Władze państw ograniczają poziom regulacji rynków i bezpośrednią ingerencję ze strony władz (także lokalnych) w działalność gospodarczą (Kęпка, 2015, s. 97).

3. POZYCJA KONKURENCYJNA POLSKI, RUMUNII I BUŁGARII

Pozycja konkurencyjna wskazuje udział kraju w handlu międzynarodowym, natomiast zdolność konkurencyjna jest terminem definiowanym jako zdolność gospodarki do konkurowania na arenie międzynarodowej (Bieńkowski, 1995, s. 32). Kraje konkurują między sobą na czterech głównych płaszczyznach – technologicznej, zasobowej, strukturalnej i cenowej. Konkurencyjność kraju poddawana jest ocenie również w oparciu o zdolność dopasowania struktury eksportowej do kształtu popytu importowego partnerów handlowych (Misala, 2011, s. 72). Przewaga konkurencyjna, osiągnana przez kraje na arenie międzynarodowej, ma charakter nietrwały i przejściowy, ze względu na obecne w gospodarce globalnej mechanizmy rynkowe (Bossak, Bieńkowski, 2004, s. 132).

Do oceny konkurencyjności eksportu wykorzystywany jest miernik dynamiki zmian eksportu, miernik struktury eksportowej (Czajkowski, Gomułka,

2010, s. 50-51) oraz miernik udziału rynkowego w globalnym eksporcie towarów i usług (Białowas, 2012, s. 139).

W tabeli 1. zostały zawarte dane dotyczące udziału eksportu dóbr i usług w PKB oraz roczna zmiana procentowa eksportu Polski, Rumunii, Bułgarii i UE w latach 2003-2015.

Tabela 1. Udział eksportu dóbr i usług w PKB oraz roczna zmiana procentowa eksportu Polski, Rumunii, Bułgarii i UE w latach 2003-2015. Dane w procentach

Rok	Udział eksportu w PKB				Roczna zmiana procentowa eksportu			
	Polska	Rumunia	Bułgaria	UE	Polska	Rumunia	Bułgaria	UE
2003	33,39	34,54	34,53	32,86	14,10	9,28	6,46	1,73
2004	34,26	35,64	41,06	34,24	4,89	14,05	24,51	8,12
2005	34,61	32,91	42,60	35,57	9,87	7,58	9,09	5,99
2006	37,86	32,06	47,08	37,67	15,56	10,44	7,66	9,44
2007	38,56	29,15	51,97	38,28	10,04	7,84	19,62	6,28
2008	37,86	26,94	52,30	38,88	7,06	-3,16	2,48	1,32
2009	37,18	27,37	42,42	34,66	-5,95	-5,32	-11,72	-11,72
2010	40,06	32,30	50,18	38,34	13,07	15,23	17,19	10,61
2011	42,56	36,85	59,07	41,01	7,86	11,89	12,58	6,60
2012	44,44	37,46	60,80	42,21	4,58	0,99	2,04	2,36
2013	46,32	39,75	64,65	42,34	6,08	19,68	9,64	2,21
2014	47,59	41,19	65,01	42,66	6,68	8,02	3,13	4,43
2015	49,55	41,09	64,11	43,93	7,69	5,51	5,74	6,41

Zródło: Exports of goods and services (% of GDP), Bank Światowy.

Z danych zawartych w tabeli 1. wynika, że wszystkie analizowane kraje zwiększyły udział eksportu dóbr i usług w PKB o ponad 10 punktów procentowych od momentu akcesji do UE w 2004 (Polska) i 2007 roku (Rumunia, Bułgaria). Wzrost udziału eksportu w PKB nastąpił: w Polsce o 15,29 pkt. proc., w Rumunii o 11,94 pkt. proc., w Bułgarii o 12,14 pkt. proc. Jedynie w Bułgarii miernik przekroczył wartość 50,00% (2010) i panowała tendencja wzrostowa w ciągu całego analizowanego okresu. W Polsce i Rumunii miał miejsce spadek udziału eksportu dóbr i usług w PKB po 2007 roku wskutek wybuchu globalnego kryzysu finansowego. Niekorzystny trend trwał do lat 2009 (Rumunia) – 2010 (Polska). Udział eksportu w PKB UE wykazywał tendencję wzrostową w ciągu analizowanego okresu, z wyjątkiem roku 2008. Polska i Rumunia wykazywały zbliżony poziom udziału eksportu w PKB, jedynie Bułgaria znacząco przewyższała wartości średnie UE.

W latach 2008-2009 miał miejsce gwałtowny spadek eksportu we wszystkich analizowanych krajach – wskaźnik procentowej zmiany eksportu rocznie spadł poniżej wartości 0,00 (zaznaczone kolorem czerwonym – pogrubionym). Mimo istotnej poprawy wskaźnika w 2010 roku, wielkość eksportu dóbr i usług nie ustabilizowała się i jedynie w Polsce po 2013 roku utrzymuje się na względnie stabilnym poziomie. Roczna zmiana procentowa eksportu Unii Europejskiej kształtowała się na zbliżonym poziomie do grupy analizowanych krajów do 2011 roku. Od 2012

roku wartości dla UE są niższe niż analizowanych państw (z wyjątkiem Rumunii w 2012 i 2015 roku oraz Bułgarii w latach 2014-2015).

Kraje członkowskie UE są bardzo zróżnicowane, również w dziedzinie handlu międzynarodowego. Dobra pozycja Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej wynika z przewagi konkurencyjnej krajów członkowskich o wysokich nadwyżkach w wymianie dóbr i usług (Niemcy, Holandia, Austria). Nowe kraje członkowskie UE charakteryzują się trwałym deficytem na rachunku obrotów bieżących. W związku z kryzysem finansowym i gospodarczym z 2008 roku, zmniejszyła się rozbieżność na rachunkach obrotów bieżących między „starymi” krajami członkowskimi a nowymi. Znacząco zmniejszył się eksport państw generujących nadwyżki oraz import krajów deficytowych (Mucha-Leszko, Kąkol, 2012, s. 294).

Światowy kryzys gospodarczy (2008) niekorzystnie wyłynął nie tylko na tempo wzrostu gospodarczego Bułgarii, lecz także na obroty w handlu zagranicznym i na wielkości bezpośrednich inwestycji zagranicznych (Kępką, 2015, s. 89).

Ponad połowa obrotów handlowych Bułgarii (blisko 60%) jest obrotami intra-UE. Bułgaria eksportuje swoje towary głównie do Niemiec, Turcji, Włoch, Rumunii, Grecji, Francji, Belgii, Chin, Rosji i Hiszpanii, importuje natomiast z: Rosji, Niemiec, Włoch, Rumunii, Grecji, Turcji, Hiszpanii, Austrii, Węgier i Holandii (Kępką, 2015, s. 92).

Prawie 70% eksportu Rumunii to eksport intra-UE. Głównymi odbiorcami są: Niemcy, Włochy, Francja, Turcja, Węgry, Wielka Brytania, Bułgaria, Holandia, Rosja i Hiszpania. Import intra-UE stanowi w 75% import ogólny Rumunii. Głównymi importerami są Niemcy, Włochy, Węgry, Francja, Rosja, Chiny i Turcja (Gniadek, 2015, s. 109-111).

Eksport intra-UE stanowi 88% eksportu całkowitego Polski. Głównymi odbiorcami polskich produktów są Niemcy, Czechy, Wielka Brytania, Francja i Włochy oraz Stany Zjednoczone, Rosja i Chiny. Import intra-UE stanowi 74% całkowitego importu Polski. Importowane produkty pochodzą z Rosji, USA, Niemiec, Włoch, Francji, Czech i Wielkiej Brytanii (Raport o stanie handlu zagranicznego, 2015, s. 43-45).

Pozycja kraju na rynku globalnym odzwierciedlona jest przez jego udział w handlu światowym, w szczególności w eksporcie. Zmieniająca się struktura uczestników eksportu światowego obrazuje wszelkie zmiany zachodzące w zdolnościach konkurencyjnych państw biorących udział w wymianie handlowej (Bieńkowski, 1995, s. 80).

W tabeli 2. zostały zawarte dane dotyczące udziału eksportu Polski, Bułgarii i Rumunii w eksporcie światowym w latach 2003-2016.

Z danych zawartych w tabeli 2. wynika, że od początku analizowanego okresu postępował wzrost udziału eksportu badanych państw w eksporcie światowym, z wyłączeniem lat 2009 w Rumunii, 2010-2012 w Bułgarii i Polsce, 2012 w Rumunii oraz lat 2013-2015 w Bułgarii. Największa zmiana została odnotowana w Polsce – wzrost o 0,561 pkt. proc. W Rumunii udział w eksporcie światowym wzrósł o 0,165 pkt. proc, natomiast w Bułgarii – o 0,064 pkt. proc. Udział eksportu Unii Europejskiej w eksporcie światowym wykazywał tendencję spadkową do 2007 roku (o 13,36 pkt. proc.). Kolejne dwa lata to dynamiczny wzrost, z ponownym

załamaniami od 2010 roku (kryzys zadłużenia strefy euro). Udział eksportu UE w eksporcie światowym charakteryzuje się niskim tempem wzrostu (od 2012 roku).

Tabela 2. Udział eksportu Polski, Rumunii i Bułgarii w eksporcie światowym w latach 2003-2016. Dane wyrażone w %

Rok	Polska	Rumunia	Bułgaria	UE
2003	0,708	0,233	0,099	41,59
2004	0,814	0,255	0,108	40,88
2005	0,852	0,264	0,112	38,79
2006	0,913	0,268	0,124	37,94
2007	1,000	0,289	0,132	28,23
2008	1,056	0,307	0,138	36,77
2009	1,087	0,323	0,130	36,70
2010	1,044	0,324	0,135	33,88
2011	1,029	0,344	0,154	33,22
2012	1,002	0,313	0,144	31,40
2013	1,082	0,347	0,156	32,06
2014	1,158	0,367	0,154	32,40
2015	1,208	0,367	0,154	32,68
2016	1,269	0,398	0,163	33,68

Źródło: Merchandise: Total trade and share, Percentage of total world, UNCTAD.

W tabeli 3. Zostały zawarte dane dotyczące eksportu Polski, Rumunii i Bułgarii w ramach UE (eksport intra-UE) w latach 2003, 2009 i 2015. Zastosowaną jednostką są miliardy euro.

Tabela 3. Wartość (mld euro) eksportu intra-UE Polski, Rumunii i Bułgarii

Rok	Polska	Rumunia	Bułgaria
2003	8	4	2
2009	20	7	4
2015	37	14	8

Źródło: Intra-EU trade in goods, Eurostat.

Wszystkie analizowane kraje wykazywały tendencję wzrostową eksportu intra-UE, jednakże największy wzrost wartości miał miejsce w Polsce (o 29 mld euro), natomiast najmniejszy w Bułgarii (6 mld euro). Największy potencjał eksportowy wykazuje gospodarka Polski, Rumunia i Bułgaria pozostają na zbliżonym poziomie.

Kolejnym wskaźnikiem służącym ocenie pozycji konkurencyjnej kraju jest wskaźnik pokrycia importu przez eksport, tj. w jakim stopniu wpływy uzyskane z eksportu pokrywają wydatki związane z importem (Wołodkiewicz-Donimirski, 2006, s.3).

Tabela 4. zawiera dane dotyczące eksportu, importu oraz pokrycia importu eksportem w Polsce, Rumunii i Bułgarii w latach 2003-2016.

Polska jest jedynym z analizowanych krajów, w którym wskaźnik pokrycia importu eksportem przekracza 100,00% (od 2012 roku) – z wyjątkiem Rumunii

w latach 2003-2004, co oznacza, że odpływy związane z importem są całkowicie pokryte przez wpływy z eksportu. Od momentu przystąpienia Polski, Rumunii i Bułgarii do Unii Europejskiej, wskaźnik pokrycia importu systematycznie zwiększa się (z wyłączeniem roku 2008).

Tabela 4. Eksport i import (miliony dolarów amerykańskich) oraz wskaźnik pokrycia importu eksportem (procent) Polski, Rumunii i Bułgarii w latach 2003-2016

Rok	Polska			Rumunia			Bułgaria		
	Import (mln USD)	Eksport (mln USD)	Wsk. pokrycia importu eksportem (%)	Import (mln USD)	Eksport (mln USD)	Wsk. pokrycia importu eksportem (%)	Import (mln USD)	Eksport (mln USD)	Wsk. pokrycia importu eksportem (%)
2003	116 912	115 068	98,42	32 304	35 145	108,79	16 041	14 451	90,09
2004	126 402	120 699	95,49	39 429	40 083	101,66	20 251	17 992	88,84
2005	134 318	132 607	98,73	45 746	43 123	94,27	23 157	19 627	84,76
2006	158 655	153 243	96,59	56 104	47 625	84,89	26 842	21 131	78,72
2007	183 705	168 629	91,79	72 248	51 360	71,09	32 913	25 278	76,80
2008	201 205	180 536	89,73	72 374	49 739	68,72	34 514	25 904	75,05
2009	176 288	169 800	96,32	57 373	47 094	82,08	27 090	22 869	84,42
2010	201 570	191 993	95,25	64 583	54 266	84,03	26 838	25 396	94,63
2011	213 279	207 087	97,10	71 155	60 717	85,33	29 504	28 590	96,90
2012	212 693	216 580	101,83	69 878	61 318	87,75	31 142	29 172	93,67
2013	216 268	229 753	106,24	76 022	73 385	96,53	32 486	31 984	98,45
2014	237 916	245 089	103,01	82 645	79 272	95,92	34 162	32 984	96,55
2015	253 637	263 946	104,06	90 240	83 557	92,59	36 022	34 876	96,82
2016	276 266	287 745	104,16	98 670	89 867	91,08	37 032	36 851	99,51

Zródło: Trade in goods and services, OECD, obliczenia własne.

Wskutek kryzysu finansowego i gospodarczego (2008) zmniejszył się znacząco import nowych państw członkowskich (2009, tab. 3), co spowodowane było również zmniejszeniem eksportu krajów generujących nadwyżki na rachunkach obrotów bieżących, które są głównymi partnerami handlowymi analizowanych krajów (Mucha-Leszko, Kąkol, 2012, s. 294).

Wzrosła również wartość eksportu i importu – odpowiednio 2,5 oraz 3 krotnie w porównaniu do okresu przedakcesyjnego.

4. INNOWACYJNOŚĆ POLSKI, RUMUNII I BUŁGARII

Innowacyjność oznacza zdolność tworzenia nowych rozwiązań oraz usprawniania już istniejących procesów, systemów i produktów (Marciniak, 2010, s.27).

W skład Syntetycznego Wskaźnika Innowacyjności wchodzi trzy parametry (Potencjał innowacyjności, Innowacyjna działalność przedsiębiorstw, Efekty innowacyjnej działalności). Wśród wymienionych parametrów wyszczególnione są wskaźniki cząstkowe obejmujące np. kapitał ludzki, zasoby badawcze, wsparcie

i finansowanie innowacji, inwestycje (Wojtas, 2014, s. 129). Na podstawie wartości wskaźnika SII wydzielono cztery grupy krajów zgodnie z poziomem innowacyjności. Pierwsza grupa to liderzy innowacyjności (SII większy niż 120% średniej UE), druga grupa – doganiający (SII w przedziale 90-120% średniej UE), trzecia grupa obejmuje innowatorów umiarkowanych (SII w przedziale 50-90% średniej UE), natomiast ostatnia grupa to skromni innowatorzy (SII poniżej średniej UE). Jest to grupa państw o najniższym stopniu zaangażowania w procesy tworzenia innowacji (Białowąs, 2012, s.136).

W tabeli 5. zawarte zostały dane dotyczące wskaźnika SII dla Polski, Rumunii i Bułgarii w latach 2010-2016. Dane wyrażone w procentach, przy założeniu, że średnie UE-28 w 2010 roku to 100%.

Tabela 5. Syntetyczny Wskaźnik Innowacyjności SII Polski, Rumunii i Bułgarii w latach 2010-2016. Dane w procentach (średnia UE-28 z 2010r. = 100%)

Rok	Polska	Rumunia	Bułgaria
2010	53	48	47
2011	53	49	50
2012	51	44	40
2013	51	42	45
2014	51	34	45
2015	52	32	46
2016	55	34	47

Zródło: European Innovation Scoreboard 2017, s. 43, 62, 64.

Z danych tabeli 5. wynika, że jedynie Polska jest w grupie innowatorów umiarkowanych. Bułgaria i Rumunia kwalifikują się do grupy skromnych innowatorów. Od początku analizowanego okresu, wskaźnik SII Rumunii i Bułgarii nie przekroczył wartości granicznej 50,00%. Jednocześnie, wskaźnik SII nie obniżył się poniżej tej wartości w przypadku Polski, mimo że w latach 2011-2014 wskaźnik utrzymywał się na poziomie 51,00%. W Rumunii wskaźnik SII osiągnął najniższe wartości z grupy analizowanych krajów (32% w 2015r.), jednocześnie był to jedyny kraj, w którym spadek wartości wskaźnika SII był tak duży (rozstęp 17 pkt. proc).

Mocne strony gospodarki Polski pod względem innowacji są w inwestycjach przedsiębiorstw, środowisku przyjaznym inwestycjom oraz w zatrudnieniu. Słabe strony to nikle powiązania między innowatorami i przedsiębiorcami oraz brak atrakcyjności systemów badawczych (European Innovation Scoreboard 2017, s. 62).

Atutami gospodarki Rumunii są: środowisko przyjazne inwestycjom, sektor sprzedaży oraz zasoby ludzkie. Wady obejmują niski poziom inwestycji przedsiębiorstw oraz kwestie finansowania i wsparcia badań i rozwoju (European Innovation Scoreboard 2017, s. 64).

Bułgaria jako skromny innowator powinna zwiększyć nakłady finansowe na badania i rozwój oraz atrakcyjność systemów badawczych. Atutami są zasoby intelektualne i zasoby ludzkie (European Innovation Scoreboard 2017, s. 43).

Grupa umiarkowanych innowatorów obejmuje 14 państw członkowskich UE. Polska zajmuje miejsce 13. Natomiast grupę skromnych innowatorów tworzy Bułgaria i Rumunia (European Innovation Scoreboard 2017).

W ocenie poziomu innowacyjności gospodarki istotne są efekty powstające wskutek wykorzystywania określonych nakładów. Najczęściej wykorzystywany jest wskaźnik liczby patentów. Indeks ten jest o tyle istotny, że informuje w jakim stopniu kraj ma możliwość wykorzystania nowych rozwiązań technologicznych (Brocka – Palacz, Bil, 2010, s. 434).

Tabela 6. Zawiera dane dotyczące liczby patentów triadowych w Polsce, Rumunii, Bułgarii i UE w latach 2000-2014 oraz nakładów na badania i rozwój (jako udział procentowy w PKB). Patenty triady to grupy patentów, które chronią te same wynalazki w różnych krajach. Dotyczy patentów zarejestrowanych w European Patent Office, Japan Patent Office i United States Patent and Trademark Office (Traidic patent families, OECD, www.data.oecd.org, dostęp: 25.06.2017).

Tabela 6. Liczba patentów jako Triadic Patent Families i wydatków na B+R (% PKB) w Polsce, Rumunii, Bułgarii i UE w latach 2000-2014

Rok	Polska		Rumunia		Bułgaria		UE	
	Liczba patentów	Wydatki na B+R	Liczba patentów	Wydatki na B+R	Liczba patentów	Wydatki na B+R	Liczba patentów	Wydatki na B+R
2000	9,3	0,642	0,3	0,36	1,7	0,50	17 711	1,67
2001	14,6	0,623	0,4	0,39	3,4	0,45	17 272	1,69
2002	19,7	0,56	0,9	0,38	2,7	0,46	17 338	1,70
2003	15,8	0,54	4,4	0,38	6,1	0,47	17 324	1,69
2004	23,9	0,56	3,2	0,38	5,1	0,47	18 093	1,66
2005	18,1	0,57	7,0	0,41	6,6	0,44	18 393	1,66
2006	17,8	0,55	1,6	0,45	3,3	0,44	16 678	1,69
2007	25,1	0,56	4,4	0,52	3,7	0,47	15 102	1,69
2008	37,6	0,60	6,2	0,57	1,2	0,44	14 734	1,76
2009	31,8	0,67	7,7	0,46	1,2	0,50	14 446	1,84
2010	61,7	0,72	5,9	0,45	1,6	0,57	13 209	1,84
2011	63,4	0,75	8,7	0,49	2,0	0,54	13 278	1,88
2012	68,1	0,88	13,7	0,48	8,1	0,61	13 098	1,92
2013	77,9	0,87	15,7	0,39	8,4	0,64	13 289	1,93
2014	87,8	0,94	17,2	0,38	8,4	0,80	13 457	1,95

Źródło: Research and Development, Triadic patent families, OECD, Research and development expenditure (% of GDP), Bank Światowy.

Na początku analizowanego okresu Polska wykazała największą liczbę patentów z grupy badanych krajów. W 2010 roku liczba zgłoszonych w Polsce patentów triadowych zwiększyła się dwukrotnie do roku poprzedniego i do końca analizowanego okresu utrzymywała tendencję wzrostową. Po akcesji do UE (2004) liczba ta zmalała, wzrastając po 2007 roku. Wzrost nakładów na badania i rozwój nie korespondował z liczbą patentów – wykazywał trend odwrotny w latach 2000-2002, 2005, 2009. Polska wydatkowała najwięcej na B+R w grupie badanych krajów.

Wzrost liczby patentów w Rumunii był stały (z wyłączeniem roku 2006 i 2010). Tendencja uległa poprawie po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Po akcesji do UE zmalały natomiast wydatki na badania i rozwój – do 2008 roku panowała tendencja wzrostowa, która po kryzysie finansowym i gospodarczym uległa odwróceniu i trwa do końca analizowanego okresu.

W latach 2000-2011 w Bułgarii liczba zgłaszanych patentów triady miała charakter zmienny, normując się po 2012 roku (8,1-8,4). Również wydatki na badania i rozwój do 2010 roku kształtowały się na zbliżonym poziomie, nie przekraczając przedziału 0,40-0,50% PKB. W ciągu 4 lat (2010-2014) nastąpił wzrost wydatków na B+R o 0,224 pkt. proc. PKB (0,795% PKB).

Udział patentów i wydatków na B+R Polski, Rumunii i Bułgarii w Unii Europejskiej jest cząstkowy. Najwięcej patentów zostało zarejestrowanych w UE w latach 2004-2005. Od 2006 roku panuje tendencja spadkowa, w przeciwieństwie do wydatków na badania i rozwój – od 2006 roku postępuje stopniowy wzrost.

Struktura eksportu danego kraju lub grupy krajów obrazuje poziom zaawansowania technologicznego oferowanych na rynku globalnym towarów i usług. Jest to istotna informacja w procesie oceny poziomu innowacyjności gospodarki kraju (Czajkowski, Gomułka, 2010, s. 50-51).

Eksport produktów wysokich technologii jest istotnym wskaźnikiem – obrazuje efekty działań innowacyjnych (Wojtas, 2014, s. 139-140). Produkty wysokiej technologii to towary, które zostały wytworzone przy wykorzystaniu dużych nakładów na badania i rozwój (High Technology Export, Bank Światowy). Sektory produktów wysokiej technologii obejmują branże: farmaceutyczną, optyczną, elektroniczną oraz sektor kosmonautyczny (Śledziwska, 2015, s.11).

Tabela 7. zawiera dane dotyczące eksportu produktów high-tech w Polsce, Rumunii i Bułgarii w latach 2000-2015. Dane wyrażone w procentach jako udział eksportu produktów wysokich technologii w eksporcie całkowitym danego kraju.

Do 2011 roku włącznie Rumunia była krajem, który eksportował najwięcej produktów wysokiej technologii. W 2012 roku nastąpił spadek o ponad 3 pkt. proc., skutkiem czego Rumunia znalazła się na ostatnim miejscu wśród badanych krajów. Poziom wydatków na B+R nie miał większego wpływu na eksport dóbr wysokiej technologii – rósł on systematycznie, jednakże był najniższy w grupie badanych państw (tab. 5). Zdecydowanie poprawiła się sytuacja polskiego eksportu produktów high-tech – od 2011 roku systematycznie wzrasta. Związane jest to ze wzrostem wydatków na badania i rozwój (tab. 5).

Do 2013 roku eksport dóbr zaawansowanych technologicznie Bułgarii zdecydowanie przewyższał eksport Polski (najwyższy wskaźnik w 2009 roku na poziomie 8,15%). W badanym okresie wydatki na B+R utrzymane były na stabilnym poziomie (z niewielkimi wahań) i wykazywały tendencję odwrotną do trendu eksportu (tab. 5). Od 2010 roku wydatki na badania i rozwój wzrastają, co nie znajduje odzwierciedlenia w eksporcie dóbr zaawansowanych technologicznie (spadek indeksu o 1,08 pkt. proc. w 2014 roku w stosunku do 2013 roku).

W latach 2000-2004 eksport dóbr zaawansowanych technologicznie w Unii Europejskiej wykazywał tendencję spadkową. Kolejne lata, aż do końca

analizowanego okresu, to cykle spadkowe (2007-2008, 2011, 2014) i wzrostowe (2005-2006, 2009-2010, 2012-2013, 2015). Okresy wzrostu znajdują odzwierciedlenie w wydatkach na badania i rozwój.

Tabela 7. Eksport produktów high-tech jako udział procentowy w eksporcie całkowitym Polski, Rumunii, Bułgarii i UE w latach 2000-2015

Rok	Polska	Rumunia	Bułgaria	UE
2000	3,36	5,87	2,87	21,41
2001	3,17	6,14	2,89	20,77
2002	2,88	3,80	4,11	19,26
2003	3,07	3,97	4,44	17,92
2004	3,34	3,73	4,06	17,78
2005	3,79	3,84	4,77	18,20
2006	3,74	4,83	6,12	18,58
2007	3,04	3,48	5,97	14,13
2008	4,32	6,69	6,55	13,70
2009	6,10	9,11	8,15	15,28
2010	6,69	10,95	7,91	15,43
2011	5,87	10,18	7,47	15,01
2012	6,95	6,38	7,75	15,55
2013	7,81	5,72	7,96	15,64
2014	8,70	6,45	6,88	15,47
2015	8,78	7,50	7,65	16,86

Źródło: High-technology exports, Bank Światowy.

Udział eksportu produktów high-tech w eksporcie ogółem badanych krajów, biorąc pod uwagę ich poziom innowacyjności (SII, tab. 5), nie przyjmuje wartości krytycznych. Wykazywany jest ogólny trend wzrostowy i potencjał innowacyjny. Nie są to spektakularne wyniki na tle średniej UE (szczególnie do 2007 roku), jednakże od 2010 roku wartości miernika ulegają systematycznej poprawie.

5. PODSUMOWANIE

Wyniki przeprowadzonych badań pozwalają stwierdzić, że gospodarka Polski wyróżnia się poziomem konkurencyjności i innowacyjności w grupie badanych krajów. Jest jedynym krajem, który od 2012 roku generuje nadwyżki na rachunku obrotów bieżących. Wskaźnik pokrycia importu eksportem zbliża się do wartości 100,00% w Bułgarii. Udział eksportu dóbr i usług w produkcie krajowym brutto przewyższa wartość 60,00% w Bułgarii, w Polsce natomiast wynosi blisko 50,00%. Rumunia i średnia UE pozostają na zbliżonym poziomie 40-44%. W Polsce nastąpił nagły wzrost (o 29 mld euro) eksportu intra-UE w ciągu 12 lat (2003-2015). W Rumunii i Bułgarii również odnotowany został wzrost, odpowiednio o 10 i 6 miliardów euro.

Polska, jako jedyna z analizowanych państw, zakwalifikowana została do grupy umiarkowanych innowatorów, zgodnie z systematyką wskaźnika SII. Bułgaria i Rumunia są jedynymi krajami w Unii Europejskiej o tak niskim poziomie in-

nowacyjności. Są jedynymi członkami grupy skromnych innowatorów (SII). Klasyfikacja ta znajduje odzwierciedlenie w liczbie zarejestrowanych patentów. W Polsce, w skali roku, jest to ponad 80 patentów, natomiast w Rumunii i Bułgarii – odpowiednio 17 i 8. Należy jednak wspomnieć, że wykazywana jest tendencja wzrostowa. Wzrastają także wydatki na badania i rozwój jako udział w PKB w Polsce i Bułgarii, maleją natomiast w Rumunii. Udział eksportu produktów wysokiej technologii w eksporcie ogółem jest na zbliżonym poziomie w grupie badanych krajów i kształtuje się w przedziale 7,50% (Rumunia) – 8,80% (Polska).

Wartości mierników i wskaźników zaprezentowanych w pracy dla Polski, Rumunii i Bułgarii, kształtują się na poziomie poniżej średniej Unii Europejskiej (z wyjątkiem udziału eksportu w PKB), jednakże widoczny jest potencjał konkurencyjny i innowacyjny państw. Niezbędne są dalsze reformy i zmiany, aby potencjał ten mógł zostać w pełni wykorzystany.

LITERATURA

- Białoń, L., Werner, E. (2014). *Zarządzanie działalnościami innowacyjną w kontekście społecznej świadomości innowacyjności*. W: A. Kamińska (red), *Innowacyjność. uwarunkowania, strategie, wyzwania*, Warszawa: Wydawnictwo Placet.
- Białowas, T. (2012). *Zróźnicowanie konkurencyjności a pozycja eksportowa krajów członkowskich Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym w latach 1955-2011*. W: P. Misztal, W. Rakowski (red), *Przyszłość integracji europejskiej. uwarunkowania rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej*, Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Białowas, T. (2014). *Zmiany strukturalne w gospodarce*. W: B. Mucha – Leszko (red), *Pozycja gospodarcza Polski w Unii Europejskiej*, Lublin: Wydawnictwo Marii Curie – Skłodowskiej.
- Bieńkowski, W. (1995). *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bossak, J. W., Bieńkowski, W. (2004). *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Brocka – Palacz, B., Bil, I. (2010). *Analiza studium przypadku: Niemcy*. W: W. Bieńkowski, M. A. Weresa, M. J. Radło (red), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD*, Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Budnikowski, A. (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa: PWE.
- Chruściel, M., Kloc, K. (2013). Polska w Unii Europejskiej – proces akcesyjny i priorytety polskiej polityki w ramach UE, *Poliarchia*, Kraków: Wydział Studiów Międzynarodowych i Politycznych Uniwersytetu Jagiellońskiego, 1, s. 89-108.
- Czajkowski, Z., Gomułka, M. (2010). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki: metodologia pomiaru*. W: W. Bieńkowski, M. A. Weresa, M. J. Radło (red), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD*, Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Denca, S. (2009). *Orientacja proeuropejska w rumuńskiej polityce zagranicznej po 1989 roku*. W: K. P. Marczuk (red), *Dwie dekady zmian: Rumunia 1989-2009*, Warszawa: Wydawnictwo Difin.

- Gniadek, J. (2015). *Kraje Unii Europejskiej – ogólna charakterystyka*. W: H. Kępka, J. Gniadek (red), *Rynki zagraniczne dla polskiego biznesu. Unia Europejska. Bułgaria, Rumunia. Wybrane aspekty*, Warszawa: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur.
- Gniadek, J. (2015). *Współpraca gospodarcza Polski z Rumunią*. W: H. Kępka, J. Gniadek (red), *Rynki zagraniczne dla polskiego biznesu. Unia Europejska. Bułgaria, Rumunia. Wybrane aspekty*, Warszawa: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur.
- Kępka, H. (2015). *Współpraca gospodarcza Polski z Bułgarią*. W: H. Kępka, J. Gniadek (red), *Rynki zagraniczne dla polskiego biznesu. Unia Europejska. Bułgaria, Rumunia. Wybrane aspekty*, Warszawa: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur.
- Krawczyk Sokołowska, I. (2014). Regionalne uwarunkowania innowacyjności przedsiębiorstw, *Nowe Życie Gospodarcze*, 1-2, s. 19
- Lubiński, M., Michalski, T., Misala J. (1995). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, Warszawa: Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych.
- Marciniak, S. (2010). *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Michalski, E. (2014). Czynniki determinujące innowacyjność przedsiębiorstwa. *Handel wewnętrzny*, 6, s. 78-87.
- Misala, J. (2011). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Warszawa: PWE.
- Mucha – Leszko, B. (2014). *Pozycja gospodarcza Polski w Unii Europejskiej*, Lublin: Wydawnictwo Marii Curie – Skłodowskiej.
- Mucha – Leszko, B. (2014). *Wzrost gospodarczy i proces konwergencji oraz średnio i długoterminowe perspektywy zmniejszania luki rozwojowej*. W: B. Mucha – Leszko (red), *Pozycja gospodarcza Polski w Unii Europejskiej*, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Mucha – Leszko, B., Kąkol, M. (2012). Pozycja i rola Unii Europejskiej w globalnym układzie sił gospodarczych, *Wyzwania gospodarki globalnej*. Gdańsk: Instytut Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, 31, s. 276-296.
- Olejarz, T. (2009). *Bułgaria i Rumunia we Wspólnocie Europejskiej. Aspekty prawne i polityczne procesu akcesji*, Lublin: Instytut Europy Środkowo – Wschodniej.
- Oleksiuk, A. (2011). Innowacje jako czynnik rozwoju gospodarki światowej w świetle strategii innowacyjności OECD, *Optimum Studia Ekonomiczne*, 1, s. 53-63.
- Opris, P. (2009). *Transformacja rumuńskiej gospodarki: lata 1989-2009*. W: K. P. Marczyk (red), *Dwie dekady zmian: Rumunia 1989 – 2009*, Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Śledziewska, K. (2015). *Ocena zmiany konkurencyjności eksportu państw UE po kryzysie 2008/2009*, Warszawa: Instytut Ekonomiczny, Narodowy Bank Polski, 316.
- Willa, R. (2007). Droga do członkostwa w Unii Europejskiej – przykład Polski, *Dialogi Polityczne. Polityka - Filozofia - Społeczeństwo – Prawo*, Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, 8, s. 83-99.
- Wojtas, M. (2014). *Innowacyjność gospodarki*. W: B. Mucha – Leszko (red), *Pozycja gospodarcza Polski w Unii Europejskiej*, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Wołodkiewicz – Donimirski, Z. (2006). *Kondycja sektora eksportowego na tle sytuacji polskiego handlu zagranicznego w trzech pierwszych kwartalach 2005 roku*, Kancelaria Sejmu Biuro Studiów i Ekspertyz, Wydział Analiz Ekonomicznych, 1185.
- Woźnica, R. (2012). *Bułgarska polityka wewnętrzna a proces integracji z Unią Europejską*, Kraków: Księgarnia Akademicka.

Źródła Internetowe

- European Innovation Scoreboard 2017, www.ec.europa.eu, dostęp: 25.06.2017.
- Exports of goods and services (% of GDP), Bank Światowy, www.data.worldbank.org, dostęp: 25.06.2017
- High Technology Export, Bank Światowy, www.data.worldbank.org, dostęp: 26.06.2017.
- High-technology exports, Bank Światowy, www.data.worldbank.org, dostęp: 26.06.2017
- Intra-EU trade in goods, Eurostat, www.ec.europa.eu, dostęp: 25.06.2017
- Merchandise: Total trade and share, Percentage of total world, UNCTAD, www.unctad-stat.unctad.org, dostęp: 25.06.2017
- Research and development expenditure (% of GDP), Bank Światowy, www.data.worldbank.org, dostęp: 25.06.2017
- Trade in goods and services, OECD, www.data.oecd.org, dostęp: 23.06.2017,
- Traidic patent families, OECD, www.data.oecd.org, dostęp: 25.06.2017.
- Unia Europejska, Kraje członkowskie Unii Europejskiej, www.europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries_pl, dostęp: 21.06.2017.
- www.pism.pl/index/?id=5c572eca050594c7bc3c36e7e8ab9550, dostęp: 23.06.2017.
- Żelazo, A. (2003). Stosunki Unii Europejskiej z Bułgarią i Rumunią, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych.

Raporty

- Raport o stanie handlu zagranicznego, Polska 2015, Warszawa: Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz.

Bazy Danych

- Bank Światowy, www.data.worldbank.org
- Eurostat, www.ec.europa.eu/eurostat/data/database
- OECD, www.data.oecd.org
- UNCTAD, www.unctadstat.unctad.org

Evaluation of the competitive and innovative position of the new Member States of the European Union on the example of Poland, Romania and Bulgaria in 2003-2016

Abstract: The aim of the article is to analyze and evaluate the competitive position and innovativeness of the new Member States of the European Union on the example of the Polish, Romanian and Bulgarian economies between 2003 and 2016. Research were made during the pre-accession period, the economic crisis and recession, and the post-crisis economic downturn. Measures of competitiveness of exports are based on, in particular: share in world exports, export share in GDP and import coverage ratio. The expenditures on R&D, Summary Innovation Index, numer of triad patents and share of high-tech exports in total exports were used to evaluate the level of innovation in researched economies. The analysis is comparative. Statistical data sources are the World Bank, UNCTAD and OECD databases.

Keywords: East Central Europe; competitiveness; innovation

JEL codes: F14, F41, O30, O31

Sugerowane cytowanie:

Bigos, K. (2017). Zrównoważony rozwój w krajach Grupy Wyszehradzkiej: ujęcie teoretyczne i empiryczne. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 107-124.

Zrównoważony rozwój w krajach Grupy Wyszehradzkiej: ujęcie teoretyczne i empiryczne*

Krystian Bigos

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: bigosk@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Na przestrzeni ostatnich lat zdecydowana większość badaczy na świecie alarmuje, że rozwój gospodarczy nie może być oparty jedynie na samym wzroście PKB. Ich zdaniem kraje powinny przestrzegać zasad zrównoważonego rozwoju. Takie kwestie jak ekonomia, społeczność oraz środowisko powinny ze sobą ściśle współgrać. Celem rozdziału jest identyfikacja i weryfikacja wypełniania założeń koncepcji zrównoważonego rozwoju w krajach Grupy Wyszehradzkiej w oparciu o programy wdrożone przez rządy poszczególnych państw. W niniejszej pracy przeanalizowano niektóre programy na rzecz zrównoważonego rozwoju w państwach należących do Grupy Wyszehradzkiej. Oprócz tego porównano je między sobą za pomocą metody taksonomicznej Hellwiga.

Słowa kluczowe: zrównoważony rozwój; Grupa Wyszehradzka; Polska; Czechy; Słowacja; Węgry
Klasyfikacja JEL: Q55

* Ten rozdział powstał w ramach projektu nr 061/WE-KHZ/02/2017/S/7061 pt. "Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie makro, mezo i mikro" sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

We współczesnym świecie postępu czy rozwoju nie można utożsamiać jedynie ze wzrostem PKB. Oprócz aspektów czysto ekonomicznych równie ważne są takie wymiary jak społeczny i środowiskowy. W obliczu uwalniania się do atmosfery nadmiernej ilości gazów cieplarnianych oraz wzmożonej intensyfikacji eksploatacji złóż węgla kamiennego istnieje wiele opinii na temat ograniczoności zasobów naturalnych oraz konieczności poszukiwania innych alternatywnych (i równie efektywnych) źródeł energii. Próbując w najprostszy sposób zakreślić jak bardzo ważne są każde z aspektów zrównoważonego rozwoju zostanie zaprezentowana prozaiczna zależność. Dany kraj emituje nadmierną ilość szkodliwych związków chemicznych – w konsekwencji wpływa to na zdrowie każdego z obywateli (przeciętna żywotność mieszkańców spada

ze względu na wysoką podatność na choroby – szczególnie nowotworowe). Ponadto nadmierna emisja dwutlenku węgla przyczynia się do wzrostu średniej temperatury powietrza, która z kolei może doprowadzić do wielu katastrof ekologicznych (efekty pustyńnienia ziem ornych), a w dalszej konsekwencji zmniejszyć żyzność gleby i ograniczyć ilość plonów. Zły stan zdrowia jak również ciągłe życie pod wpływem stresu doprowadza do obniżenia efektywności pracy przeciętnego obywatela kraju. Dlatego tak bardzo ważny dla gospodarki jest zrównoważony rozwój. Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja i weryfikacja wypełniania założeń koncepcji zrównoważonego rozwoju w krajach Grupy Wyszehradzkiej w oparciu o programy wdrożone przez rządy poszczególnych państw, tj. Polskę, Czechy, Słowację oraz Węgry.

2. ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ W ŚWIETLE TEORII – WYBRANA PROBLEMATYKA

Na przestrzeni ostatnich dekad percepcja pomiaru rozwoju ekonomicznego bardzo ewoluowała (Wach, 2012, s. 17-38). Tradycyjne miary rozwoju utożsamiane były z takimi miernikami jak m.in. produkt krajowy brutto (PKB), czy produkt narodowy brutto (PNB). Oprócz ujęcia ilościowego do pomiaru wzrostu gospodarczego, coraz popularniejsze stało się ujęcie jakościowe, a kategoria wzrostu ekonomicznego zastąpiona została przez rozwój społeczno-gospodarczy, który utożsamiano z rozwojem w ujęciu jakościowym, a typową miarą stał się miernik rozwoju społeczno-gospodarczego (HDI). Od stosunkowo niedawna oprócz czynników ekonomicznych oraz społecznych zaczęto równie poważnie traktować kwestie środowiskowe jako czynnik przyczyniający się do wzrostu gospodarczego, a tym samym wprowadzono nową koncepcję zrównoważonego rozwoju (*sustainable development*).

Koncepcja zrównoważonego rozwoju powstała jako odpowiedź na destruktywne działania człowieka, szczególnie te, które są związane z nadmierną eksploatacją złóż surowców naturalnych na Ziemi. Podstawowym celem tego typu rozwoju jest ograniczenie dysproporcji rozwojowych między wzrostem gospodarczym a sferami społecznymi i środowiskowymi (Poskrobko, 2009). Przez większość swojego życia ludzie nie zwracali szczególnej uwagi na to, że każde pojedyncze działania podejmowane przez nich w niezgodzie z ideą zrównoważonego rozwoju mogą mieć katastrofalne skutki dla środowiska naturalnego, a tym samym doprowadzić do sytuacji, w której na przykład zasoby żywnościowe naszej planety oraz przestrzeń życiowa mogą ulec znacznemu ograniczeniu (Kuzior, 2006). Kwestie te w głównej mierze odnosiły się do tego, że do obecnej chwili rozwój gospodarczy poniekąd w oczywisty sposób wiązał się ze zwiększeniem presji na środowisko naturalne (Trzepacz, 2012).

Przez wiele lat całkowicie zubożniały względem ekologii świat skupiał swoją uwagę głównie na wzroście dochodów poprzez dynamiczne zwiększenie eksploatacji dostępnych zasobów ziemskich jak również zużytkowanie nowych terenów. Niemniej jednak stosunek społeczeństwa do przyrody ciągle się zmienia. Wśród ludzi zauważa się coraz to większą świadomość ekologiczną. Jeden z wybitnych badaczy zrównoważonego rozwoju S. Kozłowski na podstawie przeprowa-

dzonych przez niego badań opisał stosunek społeczeństwa do przyrody. Według naukowca przebiegał on w trzech etapach (Embros, 2010):

- etap *pierwszy* – okres „technokratyzmu przyrodniczego” – czyli najbardziej wrogi względem zasobów naturalnych;
- etap *drugi* – okres „minimum ekologicznego” – czyli moment, w którym procesy powodujące destrukcję środowiska przyrodniczego zaczęły znacząco wyhamowywać;
- etap *trzeci* – okres „ekorozwoju” – czyli moment, w którym kwestie społeczno-gospodarcze są powiązane z kwestiami środowiskowymi.

Zrównoważony rozwój to przede wszystkim troska o komfort życia przyszłych pokoleń. Obecnie postrzega się, że odrzucenie idei wspomnianego rozwoju oraz realizowanie potrzeb na obecnych zasadach przy założeniu dalszego wzrostu liczby ludności na świecie w bardzo krótkim czasie doprowadzi do klęski z powodu ekscesu wytrzymałości ekosystemu na Ziemi (Trzepacz, 2012).

Część naukowców podjęła próbę usystematyzowania terminologii odnoszącej się do omawianej koncepcji. Najznamienitsi polscy badacze z zakresu ekonomii środowiska podkreślają, że główną przyczyną nieporozumień jest błędny przekład z języka angielskiego słowa „sustainable” na język polski „zrównoważony” (Górka, 2010). Co istotne stan permanentnej równowagi stoi w pewnej sprzeczności z istotą koncepcji zrównoważonego rozwoju, bowiem może doprowadzić do gospodarczej stabilizacji jak również regresu, dlatego też część naukowców uważa stosowanie terminu „zrównoważony” za błędne (Górka, 2010).

Główne założenia koncepcji zrównoważonego rozwoju spowodowały, że stała się ona jedną z najpopularniejszych teorii rozwojowych. W Polsce stosuje się zamiennie różne określenia opisujące zrównoważony rozwój: *ekorozwój*, *rozwój trwały* i *rozwój samopodtrzymujący się*, choć nie ma wśród badawczy zgodności, czy są to pełne synonimy, czy jedynie pojęcia relatywnie pokrewne. Zdaniem P. Trzepacza, tym określeniom bardzo często towarzyszy nieprawidłowe założenie polegające na tym, że wszystkie te pojęcia są bliskoznaczne. Jako że pojęcie zrównoważonego rozwoju jest określeniem relatywnie nowym, nierzadko zapisy prawne odnoszące się do tej koncepcji są nieprecyzyjne w kwestii jej założeń (Trzepacz, 2012).

Ogólnie rzecz biorąc pojęcie *ekorozwoju* (z ang. *ecodevelopment*) jest uważane zarówno za najstarsze, jak i najwęższe znaczeniowo w porównaniu do określenia *zrównoważony rozwój* (z ang. *sustainable development*). Najprościej rzecz ujmując, oznacza ono taki rozwój gospodarczy, który oparty na kryteriach przyrodniczych odnosi się do bezwzględnego poszanowania środowiska naturalnego, w którym na co dzień żyje człowiek (Kozłowski, 2002). Z kolei *zrównoważony rozwój* bywa różnie definiowany. W ujęciu tradycyjnym podkreśla się w nim właściwe proporcje w granicach rozwoju społeczno-gospodarczego, który jest tak zwanym *rozwojem wewnętrznym zgodnym*. W ujęciu współczesnym *zrównoważony rozwój* oznacza w głównej mierze równowagę pomiędzy kwestiami ekonomicznymi, społecznymi i środowiskowymi. Co istotne pojęcie *zrównoważonego rozwoju* nie oznacza zarówno szybkiego oraz jednakowego rozwoju (Trzepacz, 2012). Najszerszym pojęciem jest *roz-*

wój trwały. Oznacza on taki rozwój społeczno-gospodarczy, który przy odpowiednim stanie środowiska naturalnego zapewnia równowagę pomiędzy ekologią a jakością życia (w tym również z myślą o przyszłych pokoleniach) (Baum, 2003).

Na przestrzeni ostatnich lat pojęcie zrównoważonego rozwoju zmieniało swoje znaczenia. Pomimo pojawiających się wielu prób poprawnego zdefiniowania tego terminu, za zrównoważony rozwój uważa się taką koncepcję rozwojową, która skupia się na wzajemnym integrowaniu trzech zasadniczych sfer: ekonomicznej, społecznej oraz środowiskowej (zob. rys. 1), które w literaturze przedmiotu nazywa się potrójną linią przewodnią (z ang. *triple bottom line*, TBL) (Wach, 2012, s. 32). Osiągnięcie odpowiedniego stanu jaki opisuje ta koncepcja jest możliwe dzięki odpowiedniemu administrowaniu pięcioma rodzajami kapitału: ekonomicznym, ludzkim, przyrodniczym, społecznym jak również integrującym pozostałe kapitały (Adamowicz, Dresler, 2006). Gospodarowanie wspomnianymi wyżej kapitałami powinno odbywać się w zgodzie z założeniami następujących łańdów: ekonomicznym, społecznym, ekologicznym, instytucjonalnym oraz przestrzennym.

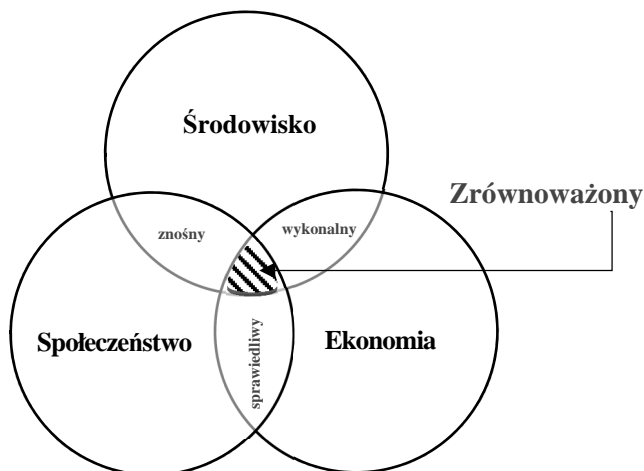
Zdaniem P. Dobrzańskiego krytyka tradycyjnych teorii wzrostu jak również powiązanych z nimi teoriami dobrobytu stanowi źródło koncepcji zrównoważonego rozwoju. Wspomniana krytyka skupia się na percypowaniu w nich dobrobytu społecznego w znaczeniu konsumpcyjnym umownych dóbr i usług (Dobrzański, 2011). Dobrzański w swoich rozważaniach odnosi się również do dotychczasowych wzorców produkcji, konsumpcji i postępu technologicznego, które to spowodowały wzrost wpływu człowieka na środowisko naturalne. Jego zdaniem spowodowały one to, że świat potrzebował wykreowania nowych stosunków człowieka ze środowiskiem naturalnym, a tym samym uważa koncepcję zrównoważonego rozwoju za pojęcie głębsze niżli klasyczne podejście do ochrony środowiska (Dobrzański, 2011).

Zdecydowanie kluczowym aspektem przy rozważaniu koncepcji zrównoważonego rozwoju jest przede wszystkim podkreślenie roli państwa odpowiedzialnego za wspieranie długotrwałego rozwoju uwzględniającego potrzeby przyszłych pokoleń (Gacek, 2015, s.15). Zrównoważony rozwój nie podważa samej koncepcji postępu, ale kładzie nacisk na stosunkowo ważny element rozwagi w gospodarowaniu ogólnodostępnymi dobrami. Umożliwia on zaspokajać potrzeby współczesnego pokolenia, z pamięcią również o przyszłym pokoleniu. Polityka ekonomiczna państw powinna zatem uwzględniać w szerokim ujęciu zasady zrównoważonego rozwoju.

Koncepcja zrównoważonego rozwoju pojawiła się wśród opinii publicznej na początku lat 60. ubiegłego wieku. Choć wiele lat wcześniej w literaturze pojawiały się załączki o wspomnianej koncepcji podkreślającej istotność współzależności pomiędzy człowiekiem a naturą to mimo wszystko za początek badań nad zrównoważonym rozwojem przyjmuje się drugą połowę XX w.

Problem związany z destruktywnym wpływem działalności człowieka na środowisko naturalne zostało zauważone w latach 60 ubiegłego wieku przez S. U. Thanta, ówczesnego sekretarza generalnego ONZ. Podczas XXIII Zgromadzenia Ogólnego ONZ został ogłoszony raport „*Człowiek i środowisko*”. W dokumencie tym zwrócono uwagę m.in. na środowiskowe konsekwencje rozwoju, wzmożoną presję na ekosystem (formułowane m.in. poprzez nasilone intensyfikowanie zagospodarowania

względem terenów zielonych) jak również zasygnalizowano, że niekontrolowana urbanizacja miast może mieć w przyszłości niebagatelne skutki dla funkcjonowania tych terenów. Po dziś dzień raport ten jest uważany za punkt zwrotny w percypowaniu problemów środowiskowych w gospodarce światowej (Namieśnik, 1999).



Rysunek 1. Zrównoważony rozwój jako amalgamat aspektów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych
Źródło: opracowanie własne.

Kilka lat później, powstały w 1968 roku Klub Rzymski w jednym z pierwszych opublikowanych przez niego raportów ogłosił, że przyszłość naszej planety stoi pod znakiem zapytania. W publikacji tej zatytułowanej „Granice wzrostu” stwierdzono, że w przypadku zupełnego braku zainteresowania problemami przyrodniczymi doprowadzimy do takiej sytuacji, w której zasoby naturalne ulegną szybkiemu wyczerpaniu. Zwrócono w nim również uwagę na fakt, że czynniki takie jak eksplozja demograficzna oraz przyspieszenie procesów industrializacji poskutkują wzrostem głodu i ubóstwa w przyszłości. Nasza planeta osiągnie taki stopień rozwoju po przekroczeniu, którego dojdzie do spadku możliwości produkcyjnych, a w konsekwencji do spadku globalnego zaludnienia (Meadow, Meadow, Randers & Behrens, 1973).

Na początku lat 70. XX wieku zaczęto po raz pierwszy powszechnie używać pojęcia „zrównoważony rozwój”. Za główną popularyzatorkę tej koncepcji uważa się B. Ward (Satterhwaite, 2006.). W swoich pracach osoba ta bardzo często podkreślała problem ograniczenia zasobów naturalnych głównie w kontekście państw rozwijających się. Podkreśliła ona rolę dwóch kategorii czynników ograniczających te zasoby, a mianowicie: ograniczenia wewnętrzne oraz limity zewnętrzne¹.

Prace B. Ward stanowiły podwaliny dla przyszłej Konferencji ONZ w Szwecji. Zebranie w Sztokholmie zatytułowane „Mamy tylko jedną Ziemię” zostało

¹ Ograniczenia wewnętrzne wynikają z podstawowych potrzeb człowieka oraz jego zmierzania do osiągnięcia założonego poziomu życia, z kolei limity zewnętrzne są powiązane bezpośrednio z fizycznym ograniczeniem zasobów naszej planety.

w pełni poświęcone tematyce środowiskowej. W wyniku konferencji przyjęto deklarację, która obejmowała 26 zasad mówiących o wdrożeniu takiej polityki ekologicznej, która nie będzie swoistego rodzaju postrzegana jako tzw. hamulec rozwoju (Kozłowski, 2007).

Oficjalnie kilka lat później (tj. w raporcie „Nasza Wspólna Przyszłość” z 1987 roku) podczas powołanej w 1983 roku Komisji do Spraw Środowiska i Rozwoju zdefiniowano pojęcie „zrównoważonego rozwoju”. Treść raportu wspomnianej wyżej Komisji nie ograniczała się jedynie do wspomnienia o niepowodzeniu ludzkości, lecz odnosiła się ona również do sukcesów (Pawłowski, 2006). Wśród tych sukcesów wymieniono m.in.:

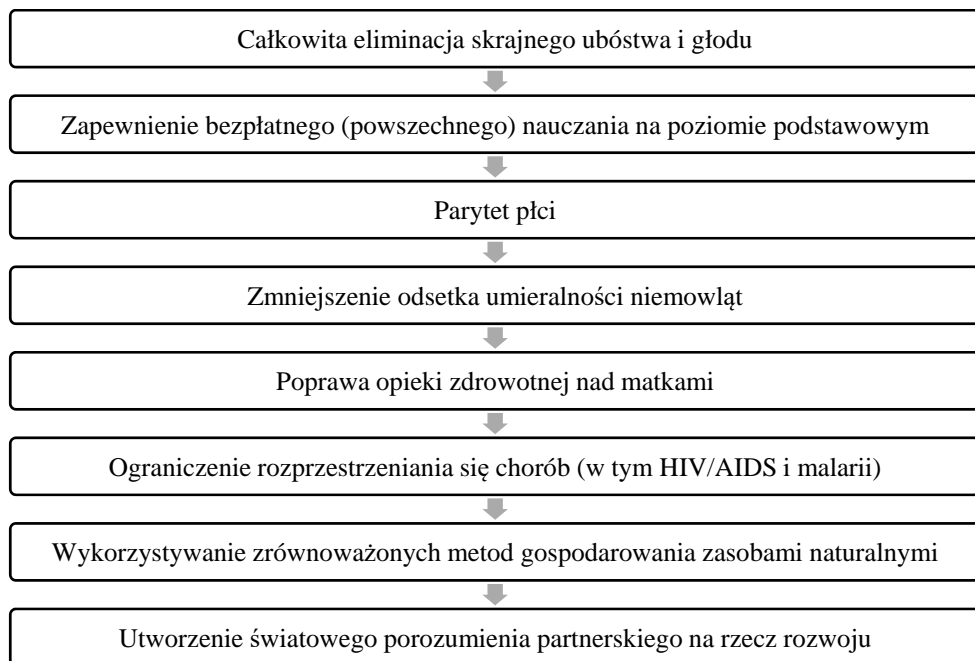
- spadek analfabetyzmu wśród ludności,
- wydłużenie średniego wieku życia ludności,
- spadek umieralności niemowląt,
- względnie szybsze tempo produkcji żywności w relacji do wzrostu liczby ludności.

W pierwszej połowie czerwca 1992 roku w Rio de Janeiro w ramach konferencji ONZ „*Środowisko i Rozwój*” odbył się tzw. „Szczyt Ziemi”. Wydarzenie to przyciągnęło rzesze naukowców z całego świata. Obradom zgromadzenia przewodniczyły szefowie rządów wraz z głowami państw z całego świata (Kozłowski, 2007). Podczas konferencji podkreślono, że problemy środowiskowe mają szczególne znaczenie dla państw najuboższych. Efektem „Szczytu Ziemi” stały się dokumenty i konwencje przyjęte przez kraje współuczestniczące w tej konferencji, a mianowicie (Bocian, 2009):

- Agenda 21 – seria zaleceń i działań odnoszących się do kwestii ochrony środowiska naturalnego, które są konieczne do podjęcia u progu zbliżającego się XXI wieku;
- Deklaracja w kwestii środowiska oraz rozwoju (znana również pod inną nazwą: *Protokół z Rio*) określająca 27 ogólnych zasad, praw jak również obowiązków stanowiących podstawę do tworzenia nowych stosunków pomiędzy krajami, narodami oraz grupami społecznymi;
- Konwencja w sprawie zmian klimatycznych podkreślająca istotność ograniczenia emisji gazów cieplarnianych.

W ramach konferencji z Rio podkreślono znaczenie kwestii zrównoważonego rozwoju we wroście ekonomicznym państw. Pojawiające się w przyjętych konwencjach konkretne zapisy określały kształt wspomnianego zrównoważonego rozwoju.

Na początku XXI w. zorganizowano Szczyt Milenijny ONZ. Zgromadzenie to miało za zadanie podsumować dotychczasowe osiągnięcia w zakresie budowania gospodarek narodowych zgodnie z założeniami zrównoważonego rozwoju. Oprócz tego przedstawiciele wszystkich krajów uczestniczących w tej konferencji wyznaczili wspólnie nowe cele rozwojowe – znane także pod nazwą Milenijnych Celów Rozwoju (zob. rys. 2). Z założenia, miały one zostać zrealizowane w 2015 roku, niemniej jednak z praktycznego punktu widzenia część krajów nie wywiązała się z wynikających z nich zobowiązań na czas.

**Rysunek 2.** Milenijne Cele Rozwoju

Źródło: opracowanie na podstawie (Trzepacz, 2012, s.26).

Pierwszy Cel Milenijny odwołuje się całkowitej eliminacji skrajnego ubóstwa i głodu na świecie. Zakłada on zmniejszenie o ponad połowę liczby ludności, która zarabia mniej niż jeden dolar amerykański dziennie. Kolejny cel dotyczący powszechnego dostępu do nauczania na poziomie przynajmniej podstawowym ma za zadanie zapewnić obywatelom obu płci możliwość ukończenia szkoły na poziomie przynajmniej podstawowym. Trzecim celem jest promocja równości płci ze szczególnym uwzględnieniem awansu społecznego kobiet. Według konwencji cel ten należy osiągnąć poprzez pełne wyeliminowanie dysproporcji wynikających z nierównego dostępu obu płci do edukacji. Kolejny cel odwołuje się do kwestii ograniczania umieralności wśród niemowląt. Zakłada się, że do 2015 roku państwa powinny dążyć do zmniejszenia tego wskaźnika o blisko 75%. Równie istotnym Milenijnym Celem Rozwoju jest ograniczenie rozprzestrzeniania się groźnych dla życia chorób takich jak AIDS czy malarii. Przedostatnim celem jest wykorzystywanie zrównoważonych metod gospodarowania naturalnymi zasobami ziemskimi poprzez uwzględnienie w narodowych programach i strategiach zasad zrównoważonego rozwoju oraz upowszechnienie stałego dostępu do wody pitnej dla coraz to większej części społeczeństwa jak również zmniejszenie liczby ludności zamieszkującej tzw. „slumsy”. Ostatnim omawianym celem w ramach Milenijnych Celów Rozwoju jest utworzenie globalnych porozumień na rzecz zrównoważonego rozwoju poprzez m.in. zwiększenie dostępu do edukacji, zmniejszenie poziomu bezrobocia zwłaszcza wśród młodzieży

tudzież rozwijanie nowoczesnych technologii ograniczających nadmierną emisję gazów cieplarnianych (Ministerstwo Spraw Zagranicznych, 2017).

W 2002 roku po raz drugi odbyła się konferencja ONZ na rzecz zrównoważonego rozwoju. Tym razem miała ona miejsce w Johannesburgu w Republice Południowej Afryki. Głównym celem konferencji było ponowne przedyskutowanie przyjętych celów w kontekście wdrażania mechanizmów zrównoważonego rozwoju w gospodarkach krajowych. Milenijne Cele Rozwojowe wydawały się być trudne do zrealizowania z powodu ponadprzeciętnie rosnących dysproporcji pomiędzy obszarami tzw. Południa i Północy (Trzepacz, 2012).

Zgodnie z założeniem konferencji w Rio z 1992 roku „Szczyt Ziemi” miał odbywać się cyklicznie co dwie dekady. W drugiej połowie czerwca 2012 roku w Rio de Janeiro odbyło się drugie spotkanie w ramach wspomnianego wyżej „Szczytu Ziemi”. Podczas konferencji podsumowano dotychczasowe osiągnięcia oraz zaproponowano dalsze wspieranie tzw. „zielonego rozwoju”².

3. PROGRAMY NA RZECZ ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W KRAJACH GRUPY WYSZEHRADZKIEJ

Polska

Obecnie koncepcja zrównoważonego rozwoju trwale wpisuje się w strategię rozwojową każdego z cywilizowanych państw świata. Poprzez przyjęcie wielu konwencji międzynarodowych kraje te próbują zaimplementować przepisy odnoszące się do kwestii zrównoważonego rozwoju do swojego wewnętrznego prawodawstwa. W części z nich rozwój gospodarczy oparty na ścisłej współzależności pomiędzy sferami ekonomiczną, społeczną i środowiskową jest zapisany w ustawie zasadniczej danego państwa (jako przykład można tutaj podać Polskę).

W Polsce koncepcja zrównoważonego rozwoju wchodzi w skład podstawowej koncepcji rozwojowej naszego kraju. Jej nieoficjalne założenia zostały przedstawione podczas obrad Okrągłego Stołu w 1989 roku. Jako że poprzedni ustrój polityczno-gospodarczy Polski zaniedbywał aspekty środowiskowe istotnym stało się naprawienie tej kwestii w latach po PRL-owskich. W 1991 r. Sejm RP przyjął oficjalnie ustalone podczas obrad Okrągłego Stołu z 1989 r. założenia polityki ekologicznej państwa. Na podstawie tej uchwały stwierdzono, że w obszarach ekologicznego zagrożenia żyje blisko trzy czwarte ludności Polski. Zauważono, że średnia długość życia w naszym kraju zmniejsza się, z kolei z roku na rok wzrasta liczba ludności chorujących na schorzenia wywołane złym stanem środowiska (Uchwała, 1991). Ponadto w uchwale tej podkreślono m.in. pilną potrzebę jak najszybszego ukończenia prac legislacyjnych nad pakietem ustaw ekologicznych, potrzebę jak

² Oprócz spotkań w ramach konferencji ONZ zwanej jako „Szczyt Ziemi” kluczową rolę dla rozważań na temat ograniczania emisji dwutlenku węgla pełniła Ramowa Konwencja Narodów Zjednoczonych na temat Środowiska i Rozwoju w wyniku której został podpisany tzw. protokół z Kioto, który to narzucał na kraje-strony biorące udział w ten konwencji szereg obowiązków przyczyniających się do znacznego ograniczenia emisji CO₂. Kraje, które nie realizowałyby zobowiązań zostałyby obciążone wysokimi karami. Z perspektywy niniejszej pracy skupienie uwagi na protokole z Kioto powinno ograniczać się jedynie do wzmianki, gdyż reguluje on tylko i wyłącznie kwestie związane z aspektem czysto środowiskowym pomijając kwestie społeczno-gospodarcze.

najszybszego oszacowania strat środowiskowych oraz zwiększenie dotacji pochodzących z budżetu państwa na finansowania ochrony środowiska. W dokumencie z 10 maja 1991 roku po raz pierwszy oficjalnie przyrównano pojęcie *ekorozwoju* do terminu *zrównoważonego rozwoju*. Podkreślono, że polityka ekologiczna państwa powinna prowadzić do określenia założeń polityki społeczno-gospodarczej na kolejne lata (Uchwała, 1991).

Kilka lat później w przyjętej w 1997 roku Konstytucji RP podkreślono znacznie koncepcji zrównoważonego rozwoju w polityce społeczno-gospodarczej naszego kraju. W art. 5 ustawy zasadniczej jest jasno stwierdzone, iż „*Rzeczpospolita Polska strzeże niepodległości i nienaruszalności swojego terytorium, zapewnia wolności i prawa człowieka i obywatela oraz bezpieczeństwo obywateli, strzeże dziedzictwa narodowego oraz zapewnia ochronę środowiska, kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju*” (Ustawa, 1997). Z kolei w art. 74 Konstytucji RP można odczytać, że władze publiczne są zobligowane do prowadzenia takiej polityki gospodarczej, która zapewnia bezpieczeństwo ekologiczne obecnego oraz przyszłego pokolenia (Ustawa, 1997).

Bardzo ważnym dla naszego państwa okazało się przyjęcie przez Sejm RP rezolucji w sprawie przygotowania Strategii Rozwoju Zrównoważonego Polski do 2025 roku (SRZP), w której to przyjęto bezpośrednio do polskiego prawodawstwa wybranych zasad określonych w Deklaracji z Rio (a dokładnie założono bezpośrednio przyjęcie 13 z 27 zasad). W SRZP założono określone cele w zależności od wymiarów zrównoważonego rozwoju, i tak (Ministerstwo Środowiska, 1999):

Wymiar ekonomiczny powinien obejmować m.in.:

- kwestię nienaruszalności własności prywatnej,
- gwarancję wsparcia polityczno-ekonomicznego szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw,
- zapewnienie wsparcia finansowego dla badań naukowych, które przyczynią się do wzrostu efektywności zużycia energii przy wykorzystaniu różnego rodzaju zasobów odnawialnych,
- gwarancję wsparcia politycznego dla szerzenia tzw. kultury ekologicznej -tj. uświadamianie społeczeństwo za pomocą różnego rodzaju środków masowego przekazu o istotności ekologii w poprawnym funkcjonowaniu państwa,
- zapewnienie równości przedsiębiorstw państwowych oraz tych pochodzących z sektora prywatnego.

Wymiar społeczny powinien obejmować m.in.:

- zapewnienie zaspokojenia prawa do bezpiecznego schronienia,
- zapewnienie odpowiedniego dostępu do tzw. minimum biologicznego, tj. dostępu do dobrej jakości wody zdatnej do picia,
- gwarancję dostępu do edukacji przynajmniej na poziomie podstawowym oraz zapewnienie wsparcia dla najzdolniejszych jednostek,
- zapewnienie nietykalności jak również ochronę zarówno własności prywatnej jak państwowej,

- gwarancję ochrony przed szkodliwym zarówno dla zdrowia jak życia oddziaływaniem zanieczyszczeń,
- gwarancję dostęp do czynnej opieki zdrowotnej poprzez zapewnienie właściwych warunków leczenia w tychże placówkach, celem zmniejszenia odsetka osób dotkniętych tzw. chorobami społecznymi³.

Wymiar ekologiczny powinien obejmować m.in.:

- gwarancję tego, że każdy program ogólnorozwojowy w sferze gospodarki, działalność gospodarcza jak również programy związane z polityką sektorową zostaną poddane ogólnej ocenie oddziaływania na środowisko naturalne;
- pomoc państwa w zakresie działań proekologicznych, takich jak przywracanie wartości przyrodniczych terenom, które zostały zniszczone przez działalność człowieka poprzez angażowanie do aktywnej ochrony środowiska;
- gwarantowanie przestrzegania prawa ekologicznego zarówno krajowego jak międzynarodowego przez podmioty prywatne i państwowe w takim samym stopniu;
- zagwarantowanie, że każdy podmiot, zarówno prywatny jak publiczny będzie całkowicie odpowiedzialny pod groźbą kary za naruszenia w przestrzeganiu ogólnych przepisów związanych z zanieczyszczeniem środowiska;
- zagwarantowanie, że wszelkie pobrane opłaty z tytułu korzystania z zasobów środowiskowych oraz kar za zanieczyszczanie środowiska będą w całości przeznaczane na działania proekologiczne.

Polska, podobnie z resztą na inne kraje Unii Europejskiej, jest stroną wielu porozumień wewnątrzunijnych odnoszących się do kwestii zrównoważonego rozwoju. Jednym z pierwszych spotkań, w których uczestniczyła Polska było zebranie ministrów odpowiedzialnych za tę kwestię podczas obrad Rady Europejskiej w 2006 roku. W jego wyniku opracowano tekst⁴, który obejmował swoim zakresem problematykę związaną z rozwojem polityki społeczno-gospodarczo-ekologicznej państw członkowskich przyczyniającej się do poprawy jakości życia obywateli UE (Rada Unii Europejskiej, 2006). Polityka ta powinna uwzględniać następujące m.in. następujące zasady:

- propagowanie i ochrona podstawowych praw,
- solidarność wewnątrz- oraz międzypokoleniowa,
- demokratyczne i otwarte społeczeństwo,
- obciążanie kosztami głównych sprawców zanieczyszczeń w UE.

W ramach tego porozumienia kraje członkowskie UE zostały zobligowane do ograniczenia emisji gazów cieplarnianych o 8%. W ramach strategii z 2006 roku Polska jak również inne państwa były ponadto zobowiązane do dążenia do zwiększenia poziomu wykorzystywania biopaliw w transporcie (do 2010 roku do poziomu 5,75%

³ Za choroby społeczne uważa się przewlekłe oraz trudno wyleczalne schorzenie szeroko rozpowszechnione w społeczeństwie, ograniczające funkcjonowanie jednostki w życiu codziennym, wymagające stałej opieki lekarskiej, na które cierpi przynajmniej 10% społeczeństwa". Stąd do tych chorób zalicza się m.in.: alkoholizm, AIDS, choroby weneryczne, cukrzycę, miażdżycę, nadciśnienie tętnicze, nikotynizm jak również reumatyzm (L. Bąk-Romaniszyn, 2013).

⁴ Dokument ten nosił nazwę: „Przegląd strategii UE dotyczącej trwałego rozwoju (EU SDS) – Odnowiona strategia" (z ang. *Renewed EU Sustainable Development Strategy of 2006*).

ogółu paliw) oraz przyczynić się do zwiększenia udziału energii pochodzących z alternatywnych źródeł w całkowitym zużyciu energii do poziomu 15% w 2015 roku.

Jako że poprzednie strategie unijne nie spełniły w stopniu dostatecznym swoich pierwotnych założeń Komisja Europejska zaprezentowała w 2010 roku plan rozwoju będący kontynuacją strategii Lizbońskiej zwany strategią „*Europa 2020*”. W ramach tego dokumentu postawiono całościowe cele, jakie powinny zostać zrealizowane w najbliższych latach (Komisja Europejska, 2010). W dokumencie tym zaznaczono, że każdy kraj członkowski powinien m.in.:

- zwiększyć wskaźnik zatrudnienia wśród osób w wieku 20-64 lat do poziomu przynajmniej 75%,
- przeznaczyć na badania i rozwój przynajmniej 3% PKB,
- ograniczyć do 10% liczbę osób przedwcześnie kończących naukę szkolną,
- zmniejszyć o 20 mln liczbę osób zagrożonych wykluczeniem społecznym,
- zmniejszyć emisję gazów cieplarnianych o 20%, tym samym zwiększyć udział energii pochodzących z źródeł odnawialnych w całkowitym zużyciu energii.

Słowacja

Zrównoważony rozwój ma swoje źródło w systemie prawnym Republiki Słowacji jako rozwój, którego kwestie dotyczą zarówno obecnego jak przyszłego pokolenia. W dokumencie tym autorzy podkreślają wagę środowiska naturalnego w tworzeniu polityki państwa (Akt, 1991).

Swój pierwszy program odnoszący się do kwestii zrównoważonego rozwoju Słowacja opublikowała na przełomie lat 1999-2000 pod nazwą Narodowa Strategia Rozwoju Zrównoważonego Republiki Słowackiej (ang. *National Sustainable Development Strategy of Slovak Republic – NSDS*). Strategia ta była zrealizowana przy wsparciu finansowym ONZ, zaś środki pochodziły z funduszu na rzecz programów rozwojowych (ARCCHIP, 2000).

Pierwsza część dokumentu, która została zaprezentowana opinii publicznej w marcu 1999 roku pod nazwą „Wizja Zrównoważonego Rozwoju Słowacji” oraz została zaaprobowana przez rząd Słowacji (a dokładnie Ministra Środowiska) już w czerwcu tego samego roku. Dokument NSDS podkreślił m.in. następujące kwestie w zakresie budowania gospodarki opartej na zrównoważonym rozwoju (ARCCHIP, 2000):

- rozwój nowoczesnej demokracji parlamentarnej powiązanej z reformami instytucjonalno-prawnymi,
- rozpoczęcie procesu fundamentalnych reform w społeczeństwie – w szczególności reform w administracji publicznej, szkolnictwie jak również reform socjalnych,
- rozwój sektora organizacji pozarządowych,
- budowanie gospodarki rynkowej (uwzględniono tutaj, że na dzień pisania dokumentu prywatny sektor na Słowacji miał udział ponad 80% w tworzeniu PKB tego kraju),
- rozpoczęcie procesu rekultywacji terenów zniszczonych przez człowieka,
- ochrona i popieranie pozytywnego rozwoju opartego na dobrej jakości powietrza oraz redukcji obciążeń spowodowanych destruktywną działalnością człowieka.

W dokumencie tym zaznaczono również, że Republika Słowacka stawia sobie nie lada wyzwanie w zakresie reform gospodarczych. Zakorzenione post-socjalistyczne wartości w sposobie myślenia starszego pokolenia Słowaków (tj. strach przed władzą, nieufność, brak znajomości prawa, niskie morale) sprawiły że społeczeństwo nieufnie podeszło do kwestii rozwoju zrównoważonego. Wśród innych zagrożeń wymieniono również (ARCCHIP 2000):

- utrzymujące się sektorowe podejście oraz krótkookresowe planowanie rozwoju bez uwzględnienia długoterminowych aspektów,
- ogólne spowolnienie i niska efektywność reform, które nie są postrzegane pozytywnie wśród społeczeństwa,
- wysoka konsumpcja energii oraz niski udział odnawialnych źródeł w produkcji energii,
- zanieczyszczenie wód gruntowych.

Czechy

W przypadku Republiki Czeskiej jeden z pierwszych oficjalnych dokumentów odnoszący się do kwestii zrównoważonego rozwoju został zaaprobowany przez rząd w grudniu 2006 roku jako długoterminowa strategia budowy gospodarki opartej na koncepcji zrównoważonego rozwoju (Ministry of the Environment of the Czech Republic, 2008). Dokument ten nosił nazwę „Strategia Zrównoważonego Rozwoju Republiki Czeskiej” (z ang. *Sustainable Development Strategy of the Czech Republic, SDS CR*). Strategia uwzględniała dotychczasowe ustalenia ONZ, Unii Europejskiej oraz OECD w kwestii zrównoważonego rozwoju (Ministry of the Environment..., 2008).

Na lata 2007-2009 zaplanowano kolejne poprawki do SDS CR, które były inspirowane tzw. *Renewed EU Sustainable Development Strategy of 2006*. Ostatecznie trzy lata później (tj. po ukazaniu się dokumentu Komisji Europejskiej) Czeska Komisja ds. Zrównoważonego Rozwoju przedstawiła projekt aktualizacji SDS do akceptacji rządu. Mniej więcej w połowie stycznia 2010 roku rząd zaadoptował poprawki SDS CR oraz ogłosił dokument pod nazwą „*Strategic Framework for Sustainable Development in the Czech Republic (SDS)*”, którego ostateczna forma miała zostać wprowadzona przed końcem maja tego samego roku (Ministry of the Environment..., 2008).

W dokumencie SDS zawierającym 89 stron podkreślono kwestię integralności celów zrównoważonego rozwoju Republiki Czeskiej z wizją Unii Europejskiej w tym zakresie. Zaznaczono w nim, że SDS powinien opierać się na czterech podstawowych wizjach strategicznych w zakresie zrównoważonego rozwoju (Ministry of the Environment of the Czech Republic, 2010), do których zalicza się:

- ochrona środowiska (m.in. protekcja ekosystemu, wsparcie dla produkcji energii pochodzącej z odnawialnych źródeł),
- spójność społeczna (m.in. wsparcie dla profilaktyki zdrowotnej, praw własności, równych możliwości),
- dobrobyt ekonomiczny (m.in. wpieranie innowacyjności, eko-efektywności, zatrudnienia, standardów życia, wiedzy),

- odpowiedzialność międzynarodowa (m.in. poparcie dla stabilności demokracji, pokoju na świecie, wolności, bezpieczeństwa oraz globalnej odpowiedzialności za postanowienia międzynarodowych regulacji odnoszących się do kwestii zrównoważonego rozwoju).

Węgry

Pierwsze programy wspierające zrównoważony rozwój pojawiły się na Węgrzech w latach 90. XX w. Jednym z ważniejszych dokumentów opisujących strategię tego rozwoju był Narodowy Program Środowiskowy (ang. *National Environmental Programme*), który funkcjonował o 1997 do 2002 roku (OECD, 1999). Program ten został wdrożony w celu optymalnego pogodzenia interesów ekonomicznych ze społeczno-środowiskowymi. Plan w całości został przygotowany przez ówczesne Ministerstwo Środowiska Republiki Węgier w ścisłej współpracy z tamtejszym Ministerstwem Finansów. W wyniku Narodowego Programu Środowiskowego powołano Narodową Radę Środowiskową, na czele której stanęli wybitni węgierscy naukowcy, przedstawiciele biznesu oraz organizacji pozarządowych specjalizujących się w tematyce zrównoważonego rozwoju. Rada ta była odpowiedzialna za stworzenie w tym zakresie wewnętrznej strategii rozwojowej na Węgrzech. Postanowiono, że opisane cele powinny zostać zrealizowane do 2004 roku (OECD, 1999).

Kilka lat później w Narodowej koncepcji Rozwojowej (NDC) Węgier pojawiła się wzmianka o istotności rozwijania strategii zrównoważonego rozwoju w tym kraju. Program zakładający określone cele na kolejne dwadzieścia lat opierał się głównie na trzech filarach (National Development Office, 2005):

- Filar I: Ekonomia;
- Filar II: Ludzie;
- Filar III: Środowisko.

Zgodnie z założeniami filary I i II miały być wspierane poprzez restrukturyzację w sferze zatrudnienia (zmniejszanie bezrobocia), zaś pomiędzy II i III filarem podkreślono istotność spójności społecznej, tzn. życia społeczeństwa w zgodzie z naturą (Sustainable Development..., 2005).

Kilka lat temu Parlament Republiki Węgier ogłosił „Narodową Strategię Budowy Zrównoważonego Rozwoju na Węgrzech (NFSSD)” (Stakeholder Forum for a Sustainable Development, 2013). Dokument ten obejmuje swoim zakresem wiele działań na rzecz zrównoważonego rozwoju na Węgrzech w latach 2012-2024. Dokument NFSSD podkreśla problemy jakim musi stawić czoła gospodarka Węgier. Dysproporcje w jakości zdrowia mają są relatywnie wyższą wartość i są bardziej zauważalne niż rozbieżności w dochodach. Sygnałem ostrzegawczym dla Węgier jest to, że co piąta biedna osoba ma mniej niż 17 lat. Opisywana strategia podkreśla również osiągnięcia Węgier na przestrzeni dekad – szczególnie w aspektach dotyczących ochrony środowiska. Węgry zwiększyły udział powierzchni lasów w powierzchni kraju ogółem z poziomu 11,8% (1920) do 20,6% (2009). W kwestii ekonomicznej autorzy NFSSD zaznaczają, że poprzez stworzenie szeregu działań (jak choćby inwestycje w infrastrukturę tudzież zmniejszanie stawek

podatkowych) ułatwiających prowadzenie działalności gospodarczej na Węgrzech, gospodarka tego kraju będzie stawała się coraz to bardziej konkurencyjna w relacji do pozostałych państw członkowskich UE (Stakeholder Forum..., 2013).

4. PRÓBA OCENY TAKSONOMICZNEJ ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W KRAJACH GRUPY WYSZEHRADZKIEJ W OPACIU O WYBRANE WSKAŹNIKI

Metody taksonomiczne są bardzo często wykorzystywane zarówno w analizach przekrojowo-czasowych jak również prognozowaniu zjawisk społeczno-ekonomicznych (Wydymus, 1984). Termin „taksonomia” pochodzi z zlepiania dwóch greckich „*taxis*” - oznaczającego układ, porządek jak również „*nomos*” – z greckiego: prawo, zasada (Pociecha, 2008).

Metody taksonomiczne są wyjątkowo często używane w badaniach rozwoju społeczno-ekonomicznego krajów. W oparciu o subiektywnie dobrane wskaźniki dokonano próby oceny efektywności reform gospodarczych mających na celu podtrzymywanie zrównoważonego rozwoju w państwach Grupy Wyszehradzkiej. W tym celu obliczono synergiczny miernik rozwoju zrównoważonego dla Czech, Polski, Słowacji i Węgier. Pozyskane dane zostały posegregowane na stymulanty (s) i destymulanty (d), a następnie odpowiednio wystandaryzowane. W kolejnym kroku obliczono synergiczny miernik rozwoju (SMR), zwany również miernikiem rozwoju Hellwiga (Hellwig, 1968), który w opiera się na odległości euklidesowej:

$$D_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{oj})^2}, \quad i = 1, \dots, n$$

gdzie:

z_{ij} - znormalizowana wartość j-tej zmiennej dla i-tego obiektu;

z_{oj} - wzorcowa znormalizowana wartość zmiennej.

Do niniejszego badania wybrano łącznie 15 wskaźników opisujących zrównoważony rozwój:

1. Sfera ekonomiczna:

- x_1 – PKB per capita mierzony parytetem siły nabywczej – stymulanta;
- x_2 – poziom długu publicznego (% PKB) – destymulanta;
- x_3 – średni poziom inflacji (w %) – destymulanta;
- x_4 – poziom bezrobocia (jako odsetek osób w wieku produkcyjnym) – destymulanta;
- x_5 – udział eksportu w tworzeniu PKB – stymulanta.

2. Sfera społeczna:

- x_6 – wydatki na edukację (% PKB) – stymulanta;
- x_7 – udział wydatków gospodarstw domowych w tworzeniu PKB – stymulanta;
- x_8 – różnicowanie wynagrodzeń w zależności od płci (w %) – destymulanta;
- x_9 – dysproporcje dochodowe (mierzone wskaźnikiem Gini) – destymulanta;
- x_{10} – wydatki na publiczną ochronę zdrowia (% PKB) – stymulanta.

3. Sfera środowiskowa:

- x_{11} – emisja CO₂ – destymulanta;
- x_{12} – udział konsumpcji energii elektrycznej pochodzącej z odnawialnych źródeł w finalnej konsumpcji energii elektrycznej – stymulanta;
- x_{13} – udział konsumpcji energii elektrycznej pochodzącej z paliw kopalnych w finalnej konsumpcji energii elektrycznej – stymulanta;
- x_{14} – produkcja energii elektrycznej w elektrowniach wiatrowych – stymulanta;
- x_{15} – produkcja energii elektrycznej w elektrowniach biogazowych – stymulanta.

Następnie dla powyższych wskaźników obliczono synergiczny miernik rozwoju (SMR). Wyniki analizy zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Synergiczny miernik rozwoju w krajach Grupy Wyszehradzkiej

Kraj	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Czechy	0,2161	0,2729	0,2599	0,2035	0,1053	0,1512	0,2015
Polska	0,1061	0,1038	0,1534	0,1789	0,0693	0,1085	0,1375
Słowacja	0,0528	0,0709	0,0772	0,0774	0,0378	0,1374	0,1615
Węgry	0,1025	0,1695	0,0891	0,0532	0,0285	0,0180	0,0247
min	0,0528	0,0709	0,0772	0,0532	0,0285	0,0180	0,0247
max	0,2161	0,2729	0,2599	0,2035	0,1053	0,1512	0,2015
średnia	0,1194	0,1543	0,1449	0,1282	0,0602	0,1038	0,1313

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z Eurostat.

Ogólnie rzecz biorąc w całym badanym okresie najlepiej radziły sobie Czechy (średnia wartość SMR w latach 2010-2016 rzędu 0,2015). Na kolejnych miejscach znalazły się Polska i Słowacja o średnich wartościach synergicznych mierników rozwoju wynoszących odpowiednio 0,1225 oraz 0,0879.

W 2010 r. najwyższą wartość taksonomicznego miernika rozwoju zrównoważonego odnotowano w Republice Czeskiej (0,2161), zaś w 2016 r. jego wartość spadła do 0,2015 (spadek rzędu 0,0146). Najwyższe wzrosty SMR wśród badanych krajów odnotowała Słowacja (wzrost rzędu 0,1087) oraz Polska (wzrost rzędu 0,0314). W przypadku Węgier wartość taksonomicznego miernika rozwoju spadła z poziomu 0,1025 w 2010 r. do 0,0180 w 2016 r. (spadek rzędu 0,0778).

5. PODSUMOWANIE

Wyniki przeprowadzonych badań pozwalają stwierdzić, że spośród krajów Grupy Wyszehradzkiej najlepiej radzą sobie Polska i Czechy. Uwzględniając tempo przemian gospodarczych w kierunku zrównoważonego rozwoju stosunkowo dobrze radzi sobie Słowacja. Węgry na tle pozostałych państw najgorzej realizują założenia zrównoważonego rozwoju.

W kwestii poprawy jakości powietrza Polska musi jeszcze wiele zdziałać, ponieważ blisko 80% produkcji energii elektrycznej ogółem stanowiła energia wyprodukowana z węgla (Dudała, 2017), którego zasoby ulegają znacznemu ograniczeniu w tym kraju. Głównie z powodu wykorzystywania szkodliwych źródeł wytwarzania energii elektrycznej kraje Grupy Wyszehradzkiej są obciążane przez organizacje międzynarodowe ogromnymi karami finansowymi z tytułu nadmiernej emisji spalin. Warunki życia w tych państwach poprawiają się z roku na rok. Co prawda krajom Grupy Wyszehradzkiej brakuje jeszcze wiele do wyrównania poziomu życia do Europy Zachodniej, niemniej jednak uwzględniając dynamikę przemian gospodarczych można przewidzieć, że komfort życia w tych krajach będzie na wysokim poziomie.

LITERATURA

- Adamowicz, M., Dresler, E. (2006). Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich na przykładzie gmin województwa lubelskiego. *Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej we Wrocławiu. Rolnictwo*, 87, 17-24.
- Akt z 5.12.1991 o Środowisku w Republice Słowackiej. Pozyskano z http://www.sazp.sk/english/tematika/vztahy/legislativa/time/1992_017.html w dniu 6 lipca 2017.
- ARCCHIP (2000). *National Sustainable Development Strategy of the Slovak Republic Summary*. Pozyskano z http://www.arcchip.cz/w01/w01_appendix3.pdf w dniu 11 lipca 2017.
- Baum, R. (2003). Kryteria oceny zrównoważonego rozwoju w gospodarstwach rolnych. *Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu - Seria Ekonomia*, CCCLVIII (2), 3-10.
- Bąk-Romaniszyn, L. (2013). Słowo wstępne. W: L. Bąk Romaniszyn (red.), *Choroby społeczne i cywilizacyjne -wybrane zagadnienia* (s. 5-6). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Medycznego w Łodzi.
- Bocian, A. F. (2009) Implementacja idei zrównoważonego rozwoju w procesie globalizacji. W: B. Poskrobko (red.), *Zrównoważony rozwój gospodarki opartej na wiedzy* (s. 108-126). Białystok: Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku.
- Dobrzański, P. (2011). Wzrost zrównoważony a ochrona środowiska. Podstawowe aspekty polityki gospodarczej. *Prace Młodych Ekonomistów, Problemy Ekonomii, Zarządzania i Marketingu, Gospodarka: innowacje i rozwój*, 2(8), 25-33.
- Dudała, J. (2017). *Energia głównie z węgla*. Pozyskane z http://gornictwo.wnp.pl/energia-glownie-z-węgla,289012_1_0_0.html w dniu 14 lipca 2017.
- Embros, G. (2010). Koncepcja ekorozwoju w ujęciu Stefana Kozłowskiego. *Studia Ecologiae et Bioethicae*, 8(2), 79-92.
- Gacek, Ł. (2015). *Zielona energia w Chinach: zrównoważony rozwój, ochrona środowiska, gospodarka niskoemisyjna*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie.
- Górka, K. (2010). Kwestie terminologiczne w ewolucji ekonomiki ochrony środowiska. *Czasopismo Aura*, 10, 10-13.
- Hellwig, Z. (1968) Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę kwalifikowanych kadr, *Przegląd Statystyczny*, 15(4), 307-327.
- Komisja Europejska (2010). *Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu*. Pozyskano z <http://stat.gov.pl>

- /files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultstronaopisowa/5993/1/1/europa_2020_pl.pdf w dniu 11 lipca 2017.
- Kozłowski, S. (2002). *Ekorozwój. Wyzwanie XXI wieku*, Warszawa: PWN.
- Kozłowski, S. (2007). *Przyszłość ekorozwoju*, Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Kuzior, A. (2006). Człowiek jako racjonalny podmiot działań w świetle założeń koncepcji zrównoważonego rozwoju. *Problemy Ekorozwoju*, 1(2), 67-72.
- Meadow, D.H., Meadow, D.L., Randers, J., Behrens, W.W. (1973). *Granice wzrostu*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych (2017). *Polska Pomoc*. Pozyskane z www.polskapomoc.gov.pl/Milenijne,cele,rozwoju,53.html w dniu 8 lipca 2017.
- Ministerstwo Środowiska. (1999). *Strategia zrównoważonego rozwoju Polski do 2025 roku*. Pozyskano z <http://www.access.zgwrp.org.pl/materialy/dokumenty/StrategiaZrownawozonegoRozwojuPolski/index1.html> w dniu 11 lipca 2017.
- Ministry of the Environment of the Czech Republic (2008). *Sustainable Development at the National Level*. Pozyskano z http://www.mzp.cz/en/sustainable_development_at_the_national_level w dniu 12 lipca 2017.
- Ministry of the Environment of the Czech Republic (2010). *The Strategic Framework for Sustainable Development in the Czech Republic*. Pozyskano z [http://www.mzp.cz/C125750E003B698B/en/czech_republic_strategy_sd/\\$FILE/KM-SFSD_CR_EN-20100317.pdf](http://www.mzp.cz/C125750E003B698B/en/czech_republic_strategy_sd/$FILE/KM-SFSD_CR_EN-20100317.pdf) w dniu 11 lipca 2017.
- Namieśnik J. (1999). Protection of the Environment – the Most Important Challenge for the Educational System. *Journal of Environmental Studies*, 8(5), 293-297.
- National Development Office (2005). *Sustainable Development Strategy Hungary*. Pozyskano z <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/3173hungary.pdf> w dniu 12 lipca 2017.
- OECD (1999). *Environmental country reviews - Hungary*. Pozyskane z <https://www.oecd.org/env/country-reviews/2448808.pdf> w dniu 12 lipca 2017.
- Pawłowski, A. (2006). Wielowymiarowość rozwoju zrównoważonego. *Problemy Ekorozwoju*, 1(1), 23-32.
- Pociecha, J. (2008). Rozwój metod taksonomicznych i ich zastosowań w badaniach społeczno-ekonomicznych, *Główny Urząd Statystyczny*, pozyskane z http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/POZ_Rozwoj_metod_taksonomicznych.pdf w dniu 11 lipca 2017.
- Poskrobko, B. (2009). Wpływ trendów społecznych i gospodarczych na implementację idei zrównoważonego rozwoju. W: B. Poskrobko (red.), *Zrównoważony rozwój gospodarki opartej na wiedzy* (s. 108-126). Białystok: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku.
- Rada Unii Europejskiej (2006). *Przegląd strategii UE dotyczącej trwałego rozwoju (EU DS) – Odnowiona strategia*. Pozyskano z <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=PL&f=ST%2010917%202006%20INIT> w dniu 6 lipca 2017.
- Satterthwaite, D. (2006). *Barbara Ward and the Origins of Sustainable Development*. London: *International Institute for Environment and Development*.

- Stakeholder Forum for a Sustainable Development (2013). *National Framework Strategy on Sustainable Development of Hungary*. Pozyskane z <http://www.stakeholderforum.org/fileadmin/files/National%20Framework%20Strategy%20on%20Sustainable%20Development.pdf> w dniu 12 lipca 2017.
- Statsoft (2017). *Internetowy Podręcznik Statystyki, Analiza skupień*. Pozyskano z https://www.statsoft.pl/textbook/stathome_stat.html?https%3A%2F%2Fwww.statsoft.pl%2Ftextbook%2Fstcluan.html w dniu 11 lipca 2017.
- Trzepacz, P. (2012). Wprowadzenie do koncepcji rozwoju zrównoważonego W: P. Trzepacz (red.), *Zrównoważony rozwój - wyzwania globalne. Podręcznik dla uczestników studiów doktoranckich* (s. 11-35). Kraków: Wydawnictwo Instytutu Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Uchwała Sejmu RP z dnia 10 maja 1991 r. w sprawie Polityki Ekologicznej. Dz.U. 1991, nr 18, poz.118.
- Ustawa z dnia 2 kwietnia 1997. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Dz.U. 1997, nr 78 poz. 483, z późn. zm.
- Wach, K. (2012). *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw: rozwój przez umiędzynarodowienie*. Warszawa: PWN.
- Wydymus, S. (1984). *Metody wielowymiarowej analizy rozwoju społeczno-gospodarczego*. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie (seria specjalna: monografie, nr 62).

Theoretical and empirical issues of sustainable development in Visegrad Group

Abstract: In recent years a majority of researchers warn against economic development which is only based on GDP growth. They also claim that all of countries should follow the rules of sustainable development. The issues such as Economy, Community and Environment have to combine together. This article aims at analyzing of sustainable development programs which were implemented in Poland, the Czech Republic, Slovakia and Hungary. What is more these countries have been compared together by using Hellwig's taxonomic method.

Keywords: sustainable development; Visegrad Group; Poland; Czech Republic; Slovakia; Hungary
JEL codes: Q55



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE

MONOGRAFIA NAUKOWA

Część 2:

Biznes międzynarodowy i inwestycje zagraniczne

Sugerowane cytowanie:

Gorynia, M., & Jankowska, B. (2017). O tożsamości biznesu międzynarodowego. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 127-142.

O tożsamości biznesu międzynarodowego*

Marian Gorynia¹, Barbara Jankowska²

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Wydział Gospodarki Międzynarodowej

Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej

Al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań

e-mail: ¹ m.gorynia@ue.poznan.pl; ² barbara.jankowska@ue.poznan.pl

Streszczenie:

Przemiany polityczne, społeczne i przede wszystkim gospodarcze zapoczątkowane na przełomie lat 80. i 90. XX wieku wywarły istotny wpływ zarówno na akademickie nauczanie odnoszące się do międzynarodowej współpracy gospodarczej, jak i na badania naukowe prowadzone w tym obszarze. Dwa wiodące przedmioty, jakie pojawiły się w programach studiów to ekonomia międzynarodowa (EM) i biznes międzynarodowy (BM). Skupiając uwagę na stanowiącym przedmiot naszego zainteresowania BM w tym miejscu wystarczy podkreślić, że jest on subdyscypliną w ramach dziedziny nauk ekonomicznych. Celem niniejszego opracowania jest określenie miejsca BM w dziedzinie nauk ekonomicznych oraz dokonanie diagnozy stanu i stopnia jego związków z innymi dyscyplinami zarówno w ramach tej dziedziny, jak i spoza niej.

Słowa kluczowe: biznes międzynarodowy; klasyfikacja nauk; interdyscyplinarność; multidyscyplinarność

Klasyfikacja JEL: A22, A23

* Przygotowując niniejszy artykuł odwołano się do wcześniej powstałych opracowań: Gorynia (2012) i Gorynia (2016).

1. WSTĘP

W polskiej tradycji akademickiego nauczania w zakresie wiedzy odnoszącej się do współpracy gospodarczej z zagranicą w okresie gospodarki socjalistycznej podstawową rolę odgrywały dwa przedmioty: Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze (MSG) oraz Organizacja i Technika Handlu Zagranicznego (OiTHZ). MSG podejmowały zagadnienia na poziomie makroekonomicznym i jako takie odnosiły się do całej gospodarki narodowej. Z kolei OiTHZ trudno byłoby nazwać przedmiotem mikroekonomicznym, choć na pewno dotyczył on zagadnień na poziomie przedsiębiorstwa. Przedmiot ten miał jednak przede wszystkim charakter techniczno-instruktażowy i z dzisiejszej perspektywy pewnie mógłby zostać nazwany zawodowym. Wydaje się, że przypomnienia wymaga jeszcze jeden przedmiot o nazwie Ekonomika Handlu Za-

granicznego (EHZ). EHZ stanowiła rozwinięcie i uzupełnienie MSG z położeniem akcentu na planowanie handlu zagranicznego w gospodarce socjalistycznej.

Przemiany polityczne, społeczne i przede wszystkim gospodarcze zapoczątkowane na przełomie lat 80. i 90. XX wieku wywarły istotny wpływ zarówno na akademickie nauczanie odnoszące się do międzynarodowej współpracy gospodarczej, jak i na badania naukowe prowadzone w tym obszarze. Dwa wiodące przedmioty, jakie pojawiły się w programach studiów to ekonomia międzynarodowa (EM) i biznes międzynarodowy (BM). Do ich nieco szerszej charakterystyki powrócimy jeszcze w dalszej części tego opracowania.

Skupiając uwagę na stanowiącym przedmiot naszego zainteresowania BM w tym miejscu wystarczy podkreślić, że jest on subdyscypliną w ramach dziedziny nauk ekonomicznych¹. Przedstawiciele tej subdyscypliny prowadzą badania naukowe skupione na rozpoznaniu i wyjaśnieniu prawidłowości występujących w zakresie działalności gospodarczej w ujęciu międzynarodowym. Także w tradycji anglosaskiej i szerzej w całej strefie krajów rozwiniętych gospodarczo BM jest subdyscypliną stosunkowo nową, cechującą się nie do końca ukształtowaną tożsamością. Wyzwaniem jest dzisiaj dbałość o rangę i znaczenie BM jako pola do prowadzenia badań naukowych, jak i kształcenia studentów (Boddewyn & Rottig, 2017; Collison, 2017).

Celem niniejszego opracowania jest określenie miejsca BM w dziedzinie nauk ekonomicznych oraz dokonanie diagnozy stanu i stopnia jego związków z innymi dyscyplinami zarówno w ramach tej dziedziny, jak i spoza niej. Dodatkowo zostanie podjęta próba zarysowania prawdopodobnego kierunku ewolucji zakresu przedmiotu zainteresowań badawczych tej subdyscypliny i jej relacji z innymi polami badawczymi.

2. MIEJSCE BM W KLASYFIKACJI NAUK W POLSCE

W literaturze można spotkać pogląd, że najczęściej stosowanym podziałem nauki na części składowe jest podział wyróżniający trzy stopnie: dziedzinę nauki, dyscyplinę nauki i specjalność naukową. Są one definiowane następująco:

- „dziedzina nauki to spójny system wiedzy zawierający wspólne prawa, teorie i metody jej dyscyplin, wykorzystywane do tworzenia naukowej wiedzy dziedziny,
- dyscyplina nauki to system wiedzy zawierający uszczegółowione prawa, teorie i metody wykorzystywane do rozstrzygania szczególnych problemów naukowych i powiększający wiedzę dziedziny, do której należy,
- specjalność naukowa jest generowana przez badane w niej obiekty i umożliwia badanie lub projektowanie metodami naukowymi dyscyplin, wybranego rodzaju obiektów umysłowych lub materialnych, przy czym może być częścią jednej, podstawowej dyscypliny, ale może należeć także do kilku dyscyplin” (Pabis & Jaros, 2009, s. 22).

¹ W dalszej części artykułu zostanie wyjaśnione, dlaczego BM traktowany jest jako subdyscyplina, a nie dyscyplina w dziedzinie nauk ekonomicznych.

Ponadto w Polsce oficjalnie wyróżnia się także szerszą od wyżej wymienionych kategorię, którą stanowią obszary wiedzy. Dziedzina nauk ekonomicznych należy do obszaru nauk społecznych (obok dziedziny nauk społecznych i dziedziny nauk prawnych) (Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z 8 sierpnia 2011 r. w sprawie obszarów wiedzy, dziedzin nauki i sztuki oraz dyscyplin naukowych i artystycznych).

Zgodnie z przywołanym rozporządzeniem w dziedzinie nauk ekonomicznych zostały wyróżnione cztery dyscypliny: ekonomia, finanse, nauki o zarządzaniu oraz towaroznawstwo.

Ponadto należy zaznaczyć, że często podejmowane są nieformalne próby dalszego, bardziej szczegółowego opisu wykazu zainteresowań badawczych i przedmiotu badań w postaci subdyscyplin wyróżnianych w ramach poszczególnych dyscyplin. Na przykład Fiedor (2013, s. 2) wyróżnił w ramach dyscypliny ekonomia następujące subdyscypliny: teoria i metodologia ekonomii; mikroekonomia; makroekonomia; mezoekonomia; międzynarodowe stosunki ekonomiczne; historia gospodarcza; ekonomia i polityka regionalna z gospodarką przestrzenną; geografia ekonomiczna; polityka społeczna; marketing-badania rynku; statystyka, ekonometria i badania operacyjne; ekonomia rolnictwa i wsi, ekonomia pracy i stosunki przemysłowe; ekonomia ekologiczna i zrównoważonego rozwoju. Według tego samego autora w dyscyplinie finanse możliwe jest wyróżnienie następujących subdyscyplin: zarządzanie finansami przedsiębiorstw; finanse publiczne; finanse osobiste, rynki finansowe oraz rachunkowość i sprawozdawczość finansowa. Z kolei nauki o zarządzaniu obejmują poniższe subdyscypliny: metodologia zarządzania; metody i instrumenty zarządzania; zarządzanie strategiczne; zarządzanie operacyjne; zarządzanie zasobami oraz informatyka ekonomiczna. W dyscyplinie towaroznawstwo wyróżniono natomiast: zarządzanie jakością produktów, ekologia produktów, towaroznawstwo produktów przemysłowych, towaroznawstwo produktów spożywczych oraz towaroznawstwo opakowań.

Inny przykład to portal OPI Nauka Polska (http://nauka-polska.pl/#/home/search?_k=gmc4hn). Wszyscy obecni tam naukowcy zobowiązani są podać według własnego uznania swoją specjalność, a lista specjalności jest otwarta. Oznacza to pewną dowolność, której skutkiem może być nadmierna szczegółowość, albo odwrotnie - zbyt ogólna podawanych specjalności.

Powszechnie znanym i stosowanym przykładem podziału dyscypliny ekonomia² na części składowe jest klasyfikacja wypracowana w ramach Journal of Economic Literature ((<https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel>)). Służy ona do uporządkowania literatury naukowej w ramach tejże dyscypliny. Wyróżniono w niej 20 kategorii ogólnych, które dzielą się następnie na kategorie szczegółowe. Do kategorii ogólnych (general categories) zaliczono: General Economics and Teaching; History of Economic Thought, Methodology, and Heterodox Approaches; Mathematical and Quantitative Methods; Microeconomics; Macroeconomics and Monetary Economics; International Economics; Financial Economics;

² W uproszczeniu przywołano tylko klasyfikację w ramach ekonomii, której zgodnie z zamieszczonymi wcześniej uwagami nie należy utożsamiać z dziedziną nauk ekonomicznych.

Public Economics; Health, Education, and Welfare; Labor and Demographic Economics; Law and Economics; Industrial Organization; Business Administration and Business Economics, Marketing, Accounting, Personnel Economics; Economic History; Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth; Economic Systems; Agricultural and Natural Resource Economics, Environmental and Ecological Economics; Urban, Rural, Regional, Real Estate, and Transportation Economics; Miscellaneous Categories; Other Special Topics.

Cechą charakterystyczną funkcjonowania dziedziny nauk ekonomicznych jest także istnienie subdyscyplin zlokalizowanych na pograniczu dyscyplin wchodzących w skład dziedziny. Przykładem takiej subdyscypliny jest na przykład zarządzanie strategiczne, czerpiące zarówno z ekonomii, jak i z nauk o zarządzaniu (Gorynia, Jankowska & Owczarzak, 2005).

Jak powszechnie wiadomo, jedną z najważniejszych przesłanek uporządkowania obszarów, dziedzin, dyscyplin i specjalności naukowych są względy kompetencyjne przy ocenie wniosków o awanse naukowe. Chodzi o to, by dorobek kandydata do stopnia albo tytułu naukowego został oceniony przez profesjonalnego, fachowego i miarodajnego recenzenta. Spełnienie tego postulatu wcale nie wyklucza prowadzenia badań interdyscyplinarnych, multidyscyplinarnych czy nawet transdyscyplinarnych z myślą o przygotowaniu prac awansowych, może jednak rodzić określone problemy z zaliczeniem pracy do konkretnej dyscypliny. Wymienione wcześniej trzy możliwe relacje (interdyscyplinarność, multidyscyplinarność, transdyscyplinarność) pomiędzy powiązаныmi dyscyplinami naukowymi bywają różnie definiowane w literaturze przedmiotu (Nowak-Far, 2014, s. 106; Gagatek, 2014, s. 337-338). Zdaniem tego ostatniego autora multidyscyplinarność zakłada interakcję dwóch lub więcej dyscyplin. Aby mówić o interdyscyplinarności konieczne jest jeszcze spełnienie warunku integracji i syntezy podejść charakterystycznych dla poszczególnych dyscyplin. Natomiast „transdyscyplinarność oznacza nie tyle już nawet integrację czy też komunikację pomiędzy dyscyplinami, ile wychodzenie ponad dyscypliny, swoistą transcendencję dyscyplin” (Gagatek, 2014, s. 338). Dla przezwyciężenia zasygnalizowanych problemów kluczowe znaczenie ma poprawny dobór recenzentów.

Z przedstawionego przeglądu wynika wniosek, że BM w zasadzie nie pojawia się w przytoczonych oficjalnych i nieoficjalnych klasyfikacjach nauki w Polsce, zaś w niektórych sytuacjach ewentualne posługiwanie się tym określeniem zostało pozostawione uznaniu zainteresowanych naukowców (np. portal OPI NAUKA POLSKA). Poza sporem jest jednak istnienie BM zarówno jako względnie wyodrębnionego pola badawczego, jak i obszaru dydaktyki akademickiej. Okazuje się jednak, że stanowiące ważny atrybut tożsamości każdej dyscypliny naukowej jej umiejscowienie w systemie nauki wymaga w wypadku BM dalszych poszukiwań.

3. PRZEJAWY INTERDISCYPLINARNOŚCI ORAZ MULTIDISCYPLINARNOŚCI BIZNESU MIĘDZYKRAJOWEGO

Najprostsza i pobieżna analiza przedmiotu zainteresowań BM pozwala na konstatację, że biznes międzynarodowy to niewątpliwie subdyscyplina należąca do dzie-

dziny nauk ekonomicznych. Jeśli natomiast chodzi o przypisanie BM do konkretnej dyscypliny nauk ekonomicznych, to pojawiają się istotne wątpliwości. Jak to zaznaczono wyżej, zgodnie z obowiązującą w Polsce klasyfikacją dyscyplin w ramach dziedziny nauk ekonomicznych BM nie jest wydzieloną dyscypliną. Podobnie niejednoznaczne są związki BM z innymi dyscyplinami usytuowanymi poza macierzystą dziedziną oraz macierzystym obszarem nauki. Wydaje się więc, że podjęcie pogłębionej refleksji na ten temat jest uzasadnione.

W tabelach 1 i 2 przedstawiono możliwe zależności pomiędzy dwoma cechami (poziom, aspekt) dyscyplin, jakimi są ekonomia i nauki o zarządzaniu³. W dalszej części tekstu uwzględniono jeszcze dyscyplinę finanse. Wymienione dwie dyscypliny zdają się być tymi instytucjonalnie wyodrębnionymi fragmentami dziedziny nauk ekonomicznych, w ramach których zawierają się zagadnienia tworzące rdzeń BM jako subdyscypliny nauk ekonomicznych. Cechy te to uwzględniony poziom analizy (przedmiot poznania) oraz aspekt działalności gospodarczej. Jeśli chodzi o poziom analizy to przyjęto z uproszczeniem, że istnieją dwa poziomy analizy: makro i mikro. Wyróżniono ponadto dwa aspekty prowadzenia działalności gospodarczej: aspekt krajowy i aspekt międzynarodowy. Wydzielenie tych aspektów w zinternacjonalizowanym i globalizującym się świecie ma znaczenie wyłącznie analityczne, choć jednocześnie wielu autorów opracowań z zakresu BM podkreśla rzeczywistą, realną specyficzność działalności gospodarczej prowadzonej w skali międzynarodowej. Znaki zapytania zawarte w tabeli 2 mają uświadamiać wątpliwość, czy zasadne jest odnoszenie przedmiotu poznania nauk o zarządzaniu także do poziomu makro.

Tabela 1. Ekonomia – macierz poziomów i aspektów

Poziom/Aspekt	Makro	Mikro
Krajowy	Gospodarka zamknięta/Makroekonomia gospodarki zamkniętej	Firma wyłącznie na rynku krajowym
Międzynarodowy	Gospodarka otwarta/Makroekonomia gospodarki otwartej	Firma na rynku międzynarodowym

Zródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Nauki o zarządzaniu – macierz poziomów i aspektów

Poziom/Aspekt	Makro	Mikro
Krajowy	Zarządzanie zamkniętą gospodarką narodową/Polityka gospodarcza w gospodarce zamkniętej?	Zarządzanie na rynku krajowym
Międzynarodowy	Zarządzanie otwartą gospodarką narodową/Polityka gospodarcza w gospodarce otwartej?	Zarządzanie na rynku międzynarodowym; Zarządzanie międzynarodowe

Zródło: opracowanie własne.

Jeśli uznamy, że możliwe jest nakreślenie choćby przybliżonej granicy pomiędzy ekonomią i naukami o zarządzaniu (jak wskazano wyżej nie jest to po-

³ W tej części artykułu wykorzystano fragmenty opracowania Gorynia (2012).

wszechnie podzielany pogląd), to można sobie także wyobrazić wydzielenie ekonomii międzynarodowej i biznesu międzynarodowego, który w tym wypadku mógłby być umownie odpowiednikiem zarządzania międzynarodowego⁴.

Można więc zaproponować konwencję terminologiczną, zgodnie z którą ekonomia międzynarodowa (*international economics*) jest to część ekonomii (*economics*), odnosząca się do aspektów międzynarodowych działalności gospodarczej, a biznes międzynarodowy (*international business*) to część nauk o zarządzaniu (*management*) dotycząca aspektów międzynarodowych zarządzania działalnością gospodarczą (*international management* - zarządzanie międzynarodowe⁵).

Na tle powyższej propozycji pojawiają się następujące pytania i wątpliwości:

- jeśli ekonomia międzynarodowa jest częścią ekonomii, to czy obejmuje zarówno poziom makro, jak i mikro?
- jeśli biznes międzynarodowy jest częścią nauk o zarządzaniu, to czy obejmuje zarówno poziom makro, jak i mikro?
- czy można zaproponować wspólną nazwę subdyscypliny naukowej obejmującej łącznie ekonomię międzynarodową i biznes międzynarodowy?

Odpowiedź na dwa pierwsze pytania może się wydawać stosunkowo prosta, jeśli przyjąć wcześniej jednoznaczne rozstrzygnięcia odnośnie do zawartości tabel 1 i 2. W takim wypadku dolny wiersz tabeli 1 oznaczałby ekonomię międzynarodową, a dolny wiersz tabeli 2 odnosiłby się do biznesu międzynarodowego. Okazuje się jednak, że konfrontacja tej konstatacji z praktyką prowadzenia badań naukowych oraz działalności dydaktycznej w różnych krajach nie daje wcale niebudzących wątpliwości rozstrzygnięć. W szczególności nie jest jasne, czy ekonomia międzynarodowa odnosi się do obu poziomów, czy tylko do poziomu makro. Odwrotna wątpliwość dotyczy nauk o zarządzaniu w aspekcie międzynarodowym – czy odnoszą się one wyłącznie do poziomu mikro? Należy więc przyrzeć się spotykanym w literaturze zakresom pojęć ekonomii międzynarodowej i biznesu międzynarodowego.

Zgodnie z przedstawioną wcześniej propozycją ekonomia międzynarodowa stanowi ten fragment ekonomii, który odnosi się do aspektów międzynarodowych (dolny wiersz w tabeli 1). Krugman i Obstfeld (2000, s. 2) zauważają, że ekonomia międzynarodowa stosuje te same podstawowe metody analizy, jak inne obszary ekonomii, dlatego, iż motywy i zachowania konsumentów i przedsiębiorstw są takie same w handlu międzynarodowym, jak w transakcjach wewnątrz krajowych. Specyfika ekonomii międzynarodowej wynika z tego, że handel międzynarodowy i inwestycje międzynarodowe odbywają się pomiędzy suwerennymi państwami. Od strony merytorycznej podobny punkt widzenia na istotę i przedmiot ekonomii międzynarodowej prezentuje Kjeldsen-Kragh (2002, s. 11). W jego ujęciu ekonomia międzynarodowa tradycyjnie dzieli się na dwa podobszary. Pierwszy zajmuje się handlem mię-

⁴ Rymarczyk (2012, s. 23) podkreśla, że za polski odpowiednik biznesu międzynarodowego uważana jest niekiedy „przedsiębiorczość międzynarodowa”, ale zaznacza jednak, iż termin ten jest mniej powszechnie stosowany.

⁵ Niektórzy autorzy są zwolennikami stosowania terminu „zarządzanie międzynarodowe” zamiast „biznes międzynarodowy”. Zob. Obłój, Wąsowska (red.) (2014).

dzynarodowym i inwestycjami międzynarodowymi, które łącznie wpływają na podział działalności produkcyjnej pomiędzy różne kraje. Drugi podobszar odnosi się do zagadnień monetarnych i obejmuje kwestie takie, jak bilans płatniczy, kursy walut i wpływ polityki makroekonomicznej. W obu przywołanych opracowaniach mamy do czynienia z wiodącą rolą czynników o charakterze makroekonomicznym, ale zmienne mikro są także obecne w prowadzonych rozważaniach.

Klasyczna praca Roota (1984) nosi tytuł *International Trade and Investment*, który na poziomie nazwy pokrywa się z pierwszym podobszarem ekonomii międzynarodowej wymienionym przez Kjeldsena-Kragha. W książce zdecydowanie dominuje makroekonomiczny punkt widzenia, z mniejszym udziałem aspektów mikro.

Według Salvatore (1998, s. 7) ekonomia międzynarodowa zajmuje się współzależnościami gospodarczymi pomiędzy państwami. W pracy zdecydowanie przeważa podejście makroekonomiczne, natomiast niektóre analizowane zagadnienia mają ilustrację w postaci prezentacji przypadków odnoszących się do poziomu mikroekonomicznego.

W świetle wyżej zaprezentowanych poglądów zasadne wydaje się powtórzenie pytania o to, czy przedmiot zainteresowań ekonomii międzynarodowej zlokalizowany jest na poziomie makro- czy mikro-, czy też odnosi się do obu poziomów równocześnie. Analiza zawartości prac noszących w tytule określenie „ekonomia międzynarodowa” w zasadzie jednoznacznie wskazuje na to, że główną domenę zainteresowania ekonomii międzynarodowej stanowi poziom makroekonomiczny przy stosunkowo mniejszym udziale aspektów mikroekonomicznych. W nawiązaniu do tabeli 1 można więc stwierdzić, że obszar badawczy ekonomii międzynarodowej nie odnosi się w równym stopniu do całego wiersza dolnego, ale dotyczy przede wszystkim pola „Gospodarka otwarta/Makroekonomia gospodarki otwartej”. Zdaniem Żukrowskiej (2014, s. 127) ekonomia z definicji jest nauką interdyscyplinarną, co wynika choćby z różnic pomiędzy perspektywą analizy mikro- i makroekonomii. Jeśli zgodzimy się z tym poglądem, to implikuje on wniosek, że zarówno badania w ramach ekonomii, jak i ekonomii międzynarodowej mają charakter interdyscyplinarny. Interdyscyplinarność w przyjętym przez przywołaną Autorkę specyficznym znaczeniu wiąże się bowiem z prowadzeniem zarówno analiz makro-, jak i mikroekonomicznych.

Zgodnie z wyżej przedstawioną propozycją, biznes międzynarodowy to część nauk o zarządzaniu dotycząca aspektów międzynarodowych zarządzania działalnością gospodarczą (z ilustracji graficznej zawartej w tabeli 2 wynika, że pojęcie biznesu międzynarodowego można odnosić do całego dolnego wiersza tej tabeli). Należy przypomnieć podniesioną już wątpliwość, czy nauki o zarządzaniu jako takie, a więc w ich aspekcie międzynarodowym odnoszą się wyłącznie do poziomu mikro, czy też obejmują także poziom makro. Niżej zostanie dokonany przegląd definicji pojęcia „biznes międzynarodowy” oraz ustalone zostanie znaczenie tego terminu na potrzeby dalszych rozważań.

Bazując na literaturze przedmiotu oraz intuicji wydaje się, że pojęciem biznesu międzynarodowego w szerokim tego słowa znaczeniu można określać wszystkie ro-

dzaje aktywności gospodarczej przy spełnieniu warunku, że odbywają się one pomiędzy państwami, niezależnie od tego, czy relacje dotyczą państw jako całości, branż, sektorów, regionów, firm, konsumentów, przedsiębiorców i niezależnie od tego, czy są to relacje o charakterze realnym czy regulacyjnym⁶. Zaproponowana definicja biznesu międzynarodowego zostanie niżej zestawiona z innymi definicjami występującymi w literaturze. Należy jednak zauważyć, że w wielu bazowych opracowaniach z zakresu biznesu międzynarodowego autorzy nie podejmują kwestii definicji tego pojęcia (Tayeb ed., 2000; Czinkota, Rivoli & Ronkainen, 1989). Można wysunąć przypuszczenie odnośnie do podłoża takiej sytuacji. Pierwsza interpretacja może sugerować, iż definicja biznesu międzynarodowego jest tak oczywista, że zupełnie wystarczy jej intuicyjne postrzeganie i rozumienie. Druga możliwość polega na tym, że autorzy celowo unikają meandrów definicyjnych, zdając sobie sprawę z trudności precyzyjnego określenia tej kategorii. Wydaje się, że ani jedno, ani drugie podejście nie jest właściwe. Świadome i możliwie precyzyjne zdefiniowanie podstawowych pojęć jest bowiem elementarnym wymogiem uprawiania nauki.

Rugman i Hodgetts (2000, s. 5) definiują biznes międzynarodowy jako dyscyplinę zajmującą się studiowaniem transakcji odbywających się w poprzek granic państwowych w celu zaspokojenia potrzeb podmiotów indywidualnych i organizacji. Podobną definicję BM proponują Czinkota, Ronkainen, Moffett, Marinova i Marinov (2009, s. 8-9). Shenkar i Luo (2004, s. 9-10) uważają, że biznes międzynarodowy odnosi się do działalności gospodarczej, która obejmuje transfer zasobów, dóbr, usług, wiedzy, umiejętności i informacji w poprzek granic narodowych. Biznes międzynarodowy składa się z transakcji międzynarodowych, wśród których na czoło wybijają się handel międzynarodowy i inwestycje zagraniczne. Daniels i Radebaugh (1989, s. 6) twierdzą, że biznes międzynarodowy to wszystkie transakcje gospodarcze, w które zaangażowane są co najmniej dwa państwa. Według Griffina i Pustay`a (1995, s. 8) biznes międzynarodowy składa się z transakcji, których cechą jest to, że jej stronami są podmioty z co najmniej dwóch krajów. Istotne cechy odróżniające biznes międzynarodowy od biznesu wewnątrz krajowego to: stosowanie różnych walut, obowiązywanie różnych systemów prawnych, różnice kulturowe. Ball i McCulloch (1990, s. 13-14) zwracają uwagę na ważną okoliczność towarzyszącą prowadzeniu biznesu międzynarodowego. Podkreślają mianowicie, że firma działająca w poprzek granic musi sobie radzić i umieć się poruszać w trzech środowiskach – w środowisku krajowym kraju pochodzenia, w środowisku zagranicznym kraju ekspansji i w środowisku międzynarodowym.

W ustaleniu, co jest przedmiotem zainteresowań biznesu międzynarodowego pomocne okazują się rozważania Boddewyna (2016, s. 3), a także Pitelisa i Boddewyna (2009). Wskazani autorzy odnoszą się do tego, które zjawiska można uznać jako przedmiot badań biznesu międzynarodowego. Boddewyn (2016) oraz Iyer (Boddewyn, Iyer, 1999) podkreślają, że o tym czy badania można osadzić w biznesie międzynarodowym nie decyduje odwołanie się do kontekstu dwóch bądź więcej państw. Wskazuje się na cztery różne typy teorii, z których tylko jeden zasługuje na

⁶ Porównaj zróżnicowane perspektywy rozumienia BM w pracy Buckley (ed.) (2005).

miano teorii osadzonej w biznesie międzynarodowym. Typ pierwszy to teorie uniwersalne odniesione raczej do prób badawczych obejmujących obiekty z zagranicy niż z danego kraju. Zmienna zależna w takich teoriach jest uniwersalna, jej testowanie wymaga danych z różnych krajów, ale jednocześnie jest to zmienna, którą można testować odwołując się do danych z różnych jednostek podziału administracyjnego w skali jednego kraju. Jako przykład można wskazać zagadnienie kosztów transakcyjnych, które można badać porównując dwa kraje, ale także porównując ze sobą dwa regiony w ramach jednego kraju. Typ drugi to teorie, które posługują się zmiennymi zależnymi o charakterze międzynarodowym i zmiennymi niezależnymi o charakterze narodowym czyli osadzonymi w kontekście jednego kraju. Przykładem może być sposób funkcjonowania spółek „urodzonych globalistów” (zmienna zależna) w kontekście zmian technologicznych, które mają charakter uniwersalny, nie są zjawiskiem dostrzeganym tylko na szczeblu ponadnarodowym. Typ trzeci odnosi się do teorii, w przypadku których zarówno zmienna niezależna, jak i zmienne zależne mają charakter międzynarodowy, np. przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich i oddziaływanie na nie regulacji w postaci porozumień międzynarodowych. Wreszcie typ czwarty to teorie, które dostarczają rozstrzygnięć kluczowych dla zjawisk na poziomie ponadnarodowym. Na przykład można tutaj wskazać na oddziaływanie poziomu wolności gospodarczej i demokracji w poszczególnych państwach na przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB). Dążąc do ustalenia tego wpływu konieczne jest osadzenie zmiennej zależnej - ZIB, funkcjonującej na poziomie ponadnarodowym w kontekście czynników pochodzących z kilku krajów, których nie da się oceniać na szczeblu niższym niż narodowy. W ujęciu Bodde-wyna ten czwarty typ teorii zasługuje na miano teorii biznesu międzynarodowego.

Morrison (2009, s. XXI-XXII) kładzie nacisk na multidyscyplinarny charakter biznesu międzynarodowego oraz na konieczność wychodzenia poza zagadnienia ekonomiczne i finansowe i uwzględniania aspektów społecznych, etycznych i związanych ze środowiskiem.

Przytoczone definicje zdają się potwierdzać adekwatność definicji biznesu międzynarodowego zaproponowanej na wstępie tego podrozdziału.

W świetle wyżej zaprezentowanych poglądów zasadne jest powtórne postawienie pytania o to, czy przedmiot zainteresowań biznesu międzynarodowego jest zlokalizowany na poziomie makro- czy mikro-, czy też odnosi się do obu poziomów równocześnie. Przeprowadzone rozważania wskazują, że dominującym poziomem analizy w ramach biznesu międzynarodowego jest poziom mikro, przy jednoczesnej obecności aspektów makroekonomicznych. W nawiązaniu do przywołanego wcześniej poglądu Żukrowskiej należy więc stwierdzić, że także biznes międzynarodowy jest subdyscypliną mającą znamiona interdyscyplinarności.

Zdając sobie sprawę z popełnianego uproszczenia można jednak skonkludować, że podstawową domeną zainteresowań ekonomii międzynarodowej jest poziom gospodarek narodowych (makro), a główną domeną zainteresowań biznesu międzynarodowego jest poziom przedsiębiorstw zaangażowanych w międzynarodową działalność gospodarczą (poziom mikro). Z rozważanego w tym opracowaniu

punktu widzenia najważniejsza jest natomiast inna konstatacja – nawet jeśli podejmowane są próby oddzielenia biznesu międzynarodowego i ekonomii międzynarodowej, to jednak poza sporem pozostaje to, że zawsze prowadząc badania transakcji międzynarodowych stanowiących domenę eksplorowaną przez BM należy brać pod uwagę kontekst tych transakcji, który związany jest z ekonomią międzynarodową. Z faktu, że indywidualne relacje biznesowe odbywają się w otoczeniu współtworzonym przez relacje na poziomie międzypaństwowym wynika wprost konieczność uwzględniania szerszego międzynarodowego makroekonomicznego otoczenia w ramach badań prowadzonych przez specjalistów zajmujących się BM. W tym sensie interdyscyplinarność BM w relacji do ekonomii wydaje się oczywista.

Jednakże interdyscyplinarności BM nie należy ograniczać tylko do kwestii stosunków z dyscypliną ekonomia. Ważnym przejawem interdyscyplinarności BM są także związki tej subdyscypliny z dyscypliną finanse. Nasuwa się pytanie – a jakie są relacje biznesu międzynarodowego z dyscypliną finanse? BM wiąże się każdorazowo ze zobowiązaniami kontraktowymi (dostawa towarów/usług), którym odpowiadają świadczenia wzajemne w większości mające charakter przepływów finansowych. Pojawiają się więc zagadnienia kosztu kapitału, kosztu finansowania transakcji, sposobów i techniki rozliczeń, kredytowania, kursów walut, ryzyka kursowego, ubezpieczeń, leasingu itd. czyli wszystko to, co można łącznie określić jako finansowy wymiar transakcji międzynarodowych.

Zauważona okoliczność związana z finansowym wymiarem działalności gospodarczej uzasadnia uzupełnienie tabel 1 i 2 tabelą 3 odnoszącą się do dyscypliny finanse.

Tabela 3. Finanse – macierz poziomów i aspektów

Poziom/Aspekt	Makro	Mikro
Krajowy	Finanse publiczne/Polityka finansowa (budżetowa, podatkowa itp.) w gospodarce zamkniętej	Finanse przedsiębiorstw i finanse prywatne w gospodarce zamkniętej
Międzynarodowy	Finanse publiczne/Polityka finansowa w gospodarce otwartej	Finanse przedsiębiorstw i finanse prywatne w gospodarce otwartej

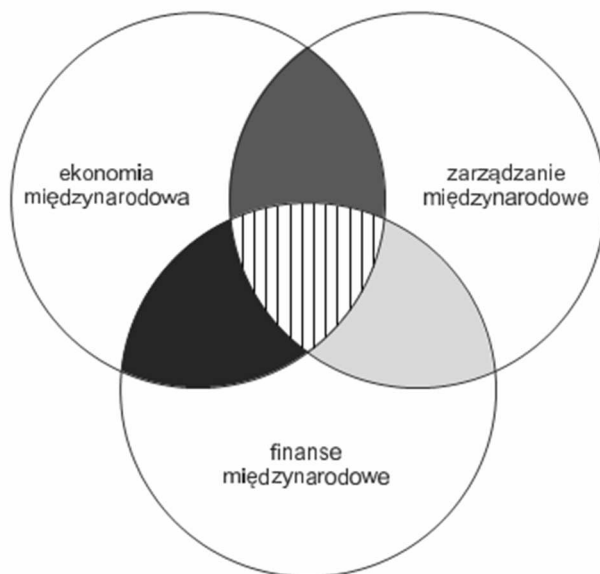
Zródło: opracowanie własne.

Należy zauważyć, że z punktu widzenia celu naszych rozważań wprowadzenie do rozumowania trzeciej dyscypliny finanse (obok ekonomii i zarządzania) dodatkowo komplikuje sprawy. Okazuje się bowiem, że podobnie jak w wypadku ekonomii i nauk o zarządzaniu nie ma prostego do wykorzystania kryterium wyodrębnienia tej dyscypliny. Kryterium to może bowiem stanowić dodatkowy wymiar działań gospodarczych stanowiących przedmiot zainteresowania tych dwóch dyscyplin. Innymi słowy z przedmiotowego i podmiotowego punktu widzenia zainteresowania ekonomii, zarządzania i finansów są w zasadzie tożsame, a osobliwość finansów związana jest z artykulacją znaczenia wymiaru finansowego działań gospodarczych.

Wydaje się więc, że najważniejszą pierwotną przyczyną trudności z ulokowaniem BM na mapie dyscyplin w ramach nauk ekonomicznych są niejasności relacji pomiędzy tymi dyscyplinami (Gorynia & Kowalski, 2013). Zakresy wymienionych

dyscyplin nie są jasno określone, co może prowadzić do postulatu, by nieprecyzyjnie wydzielone dyscypliny przestały być dyscyplinami, a zostały wchłonięte do jednej dziedziny nauk ekonomicznych bez podziału na oficjalne dyscypliny.

Dla lepszego pokazania tożsamości BM warto w tym miejscu wyartykułować założenie o odmienności działalności gospodarczej w aspekcie krajowym i zagranicznym (międzynarodowym). Przyjęcie tego założenia daje możliwość wyodrębnienia ekonomii międzynarodowej jako części ekonomii, zarządzania międzynarodowego jako fragmentu nauk o zarządzaniu i finansów międzynarodowych jako składnika dyscypliny finanse. Interdyscyplinarność BM utożsamianego najczęściej z zarządzaniem międzynarodowym można wówczas przedstawić graficznie, gdzie trzy okręgi reprezentują trzy (sub)dyscypliny (wydzielone ze względu na eksplorowany aspekt działalności gospodarczej – krajowy, zagraniczny) – zarządzanie międzynarodowe, ekonomia międzynarodowa, finanse międzynarodowe.



Rysunek 1. Graficzna prezentacja relacji między zakresami trzech (sub)dyscyplin

Źródło: opracowanie własne.

Każda para wymienionych subdyscyplin ma określone pole wspólne: ekonomia międzynarodowa i finanse międzynarodowe – owal zaznaczony na czarno; zarządzanie międzynarodowe i finanse międzynarodowe – owal zaznaczony na jasnoszary kolor; zarządzanie międzynarodowe i ekonomia międzynarodowa – owal zaznaczony na ciemnoszary kolor. Dodatkowo należy zwrócić uwagę na pole wspólne wszystkich trzech okręgów oznaczone czarnymi kreskami pionowymi. Pole zaznaczone kolorem ciemnoszarym, pole zaznaczone kolorem jasnoszarym oraz pole oznaczone czarnymi kreskami pionowymi stanowią graficzną ilustrację interdyscyplinarności BM (zarzą-

dzania międzynarodowego). Przy tym dwa pierwsze pola odnoszą się do interdyscyplinarności pojedynczej (BM wchodzi w relację interdyscyplinarności z jedną dyscypliną), a ostatnie oznacza interdyscyplinarność podwójną (BM pozostaje tutaj w relacji interdyscyplinarności z dwoma innymi subdyscyplinami).

Prowadząc refleksję nad zakresem przedmiotowym badań prowadzonych w ramach BM warto także zaznaczyć, że w jednym z najważniejszych pism poświęconych BM – Journal of International Business Studies (JIBS) wskazuje się, że w ramach tej subdyscypliny wyróżnia się sześć podobszarów⁷ (sub-domains) studiów⁸:

- the activities, strategies, structures and decision-making process of multinational enterprises;
- interactions between multinational enterprises and other actors, organizations, institutions, and markets;
- cross-border activities of firms (e.g., intrafirm trade, finance, investment, technology transfers, offshore services);
- how the international environment (e.g., cultural, economic, legal, political) affects the activities, strategies, structures and decision-making processes of firms;
- the international dimensions of organizational forms (e.g., strategic alliances, mergers and acquisitions) and activities (e.g., entrepreneurship, knowledge-based competition, corporate governance);
- cross-country comparative studies of businesses, business processes and organizational behaviour in different countries and environments (Journal of International Business Studies 2015).

Znamienna jest też deklaracja zespołu redakcyjnego JIBS, że jako pismo interdyscyplinarne JIBS oczekuje zgłoszeń publikacji od przedstawicieli dyscyplin biznesowych, takich jak rachunkowość, finanse, zarządzanie, marketing, a także z innych dyscyplin, na przykład takich jak ekonomia czy nauki polityczne. Podkreśla się ponadto, że artykuły o charakterze interdyscyplinarnym są w tym piśmie szczególnie pożądane.

Dość słabo eksponowane są w literaturze przedmiotu, ale ważne są relacje biznesu międzynarodowego z geografią ekonomiczną (Buckley & Ghauri, 2004).

Tego rodzaju oczywiste dowody interdyscyplinarności biznesu międzynarodowego można by mnożyć⁹. Warto jeszcze tylko wspomnieć, że taki charakter mają każdorazowo corocznie definiowane grupy zagadnień – grupy problemowe (*conference tracks*) konferencji takich organizacji jak Academy of International Business czy European International Business Academy.

6. PODSUMOWANIE

Przeprowadzone rozważania pozwalają na sformułowanie wniosku, że interdyscyplinarny charakter subdyscypliny BM wywodzi się przede wszystkim z osobliwości

⁷ Określenia podobszarów nie należy wiązać z obszarami wiedzy, występującymi w polskiej klasyfikacji działalności naukowej.

⁸ Dla lepszego oddania sensu poniższego zestawienia zrezygnowano z tłumaczenia na język polski.

⁹ O rodzeniu się swojej fascynacji interdyscyplinarnym charakterem BM w interesujący sposób pisze Dunning (2002, s. 825).

tego fragmentu rzeczywistości gospodarczej, który jest przedmiotem zainteresowania BM. Jeśli spojrzymy na BM z ontologicznego punktu widzenia, to zauważymy, że badaną i analizowaną rzeczywistość stanowią w zasadzie transakcje międzynarodowe, a w szczególności te ich cechy, które związane są ze skutecznością i z efektywnością. Pojawia się więc pytanie o to, jakie są uwarunkowania skuteczności i efektywności transakcji międzynarodowych. Lista tych uwarunkowań jest na pewno długa: podaż, popyt, ceny, uwarunkowania zasobowe, technologie, innowacje, zasoby ludzkie, uwarunkowania podatkowe, ubezpieczeniowe, kredytowe, finansowe, księgowość itp. To najbardziej charakterystyczne uwarunkowania kojarzące się z ekonomią, zarządzaniem i finansami. Ale lista ta powinna być rozwinięta o kwestie kwalifikacji pracowników, a w szczególności kadry menedżerskiej, uwarunkowania prawne, kwestie różnic kulturowych, uwarunkowania psychologiczne, zmienne socjologiczne, zagadnienia politologiczne, geografii ekonomicznej, regionalne, stosunków międzynarodowych itd. Warto podkreślić, że niektóre z wymienionych agregatowych zmiennych stanowią główny przedmiot zainteresowania innych dyscyplin i subdyscyplin aniżeli ekonomia międzynarodowa, finanse międzynarodowe i BM. Jednak ich uwzględnienie w analizach transakcji międzynarodowych jest niezbędne z czysto pragmatycznego punktu widzenia – realizowane transakcje odbywają się w rzeczywistym świecie gospodarczym, a ten jest z natury złożony, wielopoziomowy i tym samym z samej definicji interdyscyplinarny.

Należy jeszcze zasygnalizować kwestię zależności pomiędzy tożsamością a interdyscyplinarnością biznesu międzynarodowego oraz wpływu tej okoliczności na przyszłość BM jako dyscypliny nauczania akademickiego i badań naukowych. Studiując historię nauki łatwo jest zauważyć, że w starożytności liczba uprawianych dyscyplin była bardzo wąska. Wyodrębnienie się współczesnej ekonomii nastąpiło stosunkowo niedawno, nauki o zarządzaniu usamodzielnily się jeszcze później. Sformułować można prostą zasadę ewolucji, zgodnie z którą „nowa” dyscyplina przeważnie wyodrębniała się z jakiejś „starej”, dodatkowo czerpiąc inspiracje z innych. Z dużym uproszczeniem można zauważyć, że podobne były i są losy BM opisane w tym tekście. Interdyscyplinarność biznesu międzynarodowego traktować więc należy raczej w kategoriach normalności oraz wzmacniania poczucia jego tożsamości aniżeli czynnika tę tożsamość osłabiającego. Można podać dwa przykłady uzasadniające taki pogląd. Pierwszy to tzw. paradygmat OLI Dunninga nazywany też eklektyczną teorią produkcji międzynarodowej (Dunning, 1981). Eklektyzm można traktować jako cechę mającą silne związki z interdyscyplinarnością. Eklektyzm paradygmatu OLI stanowi o jego sile, gdyż uwzględnia on cały, kompletny zestaw czynników wyjaśniających podejmowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich niezależnie od tego, jakie dyscypliny interesują się tymi czynnikami. W tym sensie eklektyzm jest wyrazem realizmu poznawczego. Podobny charakter ma inny paradygmat w ramach BM tzw. diament Portera (2009). Także tutaj mamy do czynienia z wielodyscyplinarnym wyjaśnianiem międzynarodowej przewagi konkurencyjnej poszczególnych branż gospodarek różnych krajów.

Na podstawie powyższych konstatacji można sformułować jeden wniosek ogólny – rozwój BM będzie następował poprzez czerpanie w sposób zrównoważony z różnych dyscyplin i subdyscyplin w ramach dziedziny nauk ekonomicznych. Prawdopodobne wydaje się także szersze korzystanie z osiągnięć innych obszarów i dziedzin nauki. Obiecujące mogą się wydawać inspiracje płynące z socjologii, psychologii, geografii, demografii, historii, politologii, nauk prawnych, antropologii, nauk o kulturze, a nawet biologii, ekologii, fizyki, itp.¹⁰

LITERATURA

- Ball, D., & McCulloch, W.H. (1991). *International Business - Introduction and Essentials*, New York, Addison-Wesley Publishing Company.
- Boddewyn, J.J. (2016). Is your “IB” Research Truly “International”? *AIB Insights*, 16 (2), s. 3-5.
- Boddewyn, J.J., & Iyer, G. (1999). International business research: Beyond déjà vu. *Management International Review*, 39 (2), s. 161-176.
- Boddewyn, J.J., & Rottig, D. (2017). How to regain legitimacy and relevance in a new era for International Business: if not us, who?, *AIB Insights*, 17 (2), s. 2-6.
- Buckley, P.J. (2005). *What is International Business?* London, Palgrave Macmillan.
- Buckley, P.J., & Ghauri, P.N. (2004). Globalisation, economic geography and the strategy of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, 35, s. 81-98.
- Collison, S. (2017). The declining relevance and legitimacy of IB Scholarship in a World that really needs it. *AIB Insights*, 17 (2), s. 7-10.
- Czinkota, M.R., Rivoli, P., & Ronkainen, I.A. (1989). *International Business*, Chicago, The Dryden Press.
- Czinkota, M.R., Rivoli, P., Ronkainen, I.A., Marinova S., & Marinov M. (2009). *International Business – European Edition*, Chichester, Wiley.
- Daniels, J.D., & Radebaugh, L.H. (1989). *International Business. Environments and Operations*, Reading, Addison-Wesley.
- Dunning, J.H. (1981). *International Production and Multinational Enterprise*, London, Allen and Unwin.
- Dunning, J.H. (2002). Perspectives on international business research: A professional autobiography. *Journal of International Business Studies*, 33(4), 817–835.
- Fiedor, B. (2013). *Stan nauk ekonomicznych w Polsce w świetle wyników badania ankietowego*, maszynopis powielony. Warszawa, Komitet Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk.
- Gagatek, W. (2014). Dyscyplinarna analiza czy interdyscyplinarna synteza? Uwagi o europeistyce jako kierunku studiów uniwersyteckich. W: J. Czaputowicz (red.), *Studia europejskie. Wyzwania interdyscyplinarności*, Warszawa, Uniwersytet Warszawski, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych.
- Gorynia, M. (2012). O klasyfikacji nauk zajmujących się międzynarodową działalnością gospodarczą. W: B. Skulska, M. Domiter, W. Michalczyk (red.), *Globalizacja i regionalizacja w*

¹⁰ Porównaj (Czinkota, Rivoli, Ronkainen, Marinova, Marinov, 2009, s. 8).

- gospodarce światowej: księga jubileuszowa z okazji 45-lecia pracy naukowej Profesora Jana Rymarczyka*, Wrocław, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Gorynia, M. (2016). On the interdisciplinary nature of international business. W: T. Rynarzewski, M. Szymczak (red.), *Changes and Challenges in the Modern World Economy*, Poznań, PUEB Press.
- Gorynia, M., Jankowska, B., & Owczarzak, R. (2005). Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa. *Ekonomista*, 5, 595-619.
- Gorynia, M., & Kowalski, T. (2013). Nauki ekonomiczne i ich klasyfikacja a wyzwania współczesnej gospodarki. *Ekonomista*, 4, 458-474.
- Griffin, R.W., & Pustay, M.W. (1995). *International Business. A Managerial Perspective*, Reading, Addison-Wesley.
- Journal of Economic Literature, (<https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel>).
- Journal of International Business Studies, 2015, Statement of Editorial Policy, vol. 46, no 9).
- Kjeldsen-Kragh, S. (2002). *International Economics. Trade and Investment*, Copenhagen, Copenhagen Business School Press.
- Krugman, P.R., & Obstfeld, M. (2000). *International Economics. Theory and Policy*, Reading, Addison-Wesley.
- Morrison J. (2009) *International Business. Challenges in a changing world*, New York, Palgrave Macmillan.
- Nowak-Far, J. (2014). Multidyscyplinarność w metodologii nauk ekonomicznych stosowanej do analizy i opisu procesów integracji europejskiej. W: J. Czaputowicz (red.), *Studia europejskie. Wyzwania interdyscyplinarności*, Warszawa, Uniwersytet Warszawski, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych.
- Obłój, K., & Wąsowska, A. (2014). *Zarządzanie międzynarodowe*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Pabis, S., & Jaros, M. (2009). O klasyfikacji nauk. *Forum Akademickie*, 2, 22-24.
- Pitelis, C., & Boddwyn, J.J. (2009). Where is the "I" in IB research?. *Working paper*, Cambridge University and Baruch College, March.
- Porter, M. E. (2009). *On Competition*, Boston, Harvard Business School Publishing.
- Root, F. R. (1984). *International Trade and Investment*, Cincinnati, South-Western Publishing Co.
- Rugman, A.M., & Hodgetts, R.M. (2000) *International Business. A Strategic Management Approach*, Harlow, Pearson Education.
- Rymarczyk, J. (2012). *Biznes międzynarodowy*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Salvatore, D. (1998). *International Economics*, Upper Saddle River, Prentice Hall.
- Shenkar, O., & Luo, Y. (2000). *International Business*, New York, John Wiley & Sons, Inc.
- Tayeb, M. H., (ed.) (2000). *International Business. Theories, Policies and Practices*, Harlow, Prentice Hall.
- Żukrowska, K. (2014). Interdyscyplinarność związków między ekonomią a studiami europejskimi. W: J. Czaputowicz (red.), *Studia europejskie. Wyzwania interdyscyplinarności*, Warszawa, Uniwersytet Warszawski, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych.

The identity of international business revisited

Abstract: The political, social, and, above all, economic changes initiated at the turn of the 1980s and 1990s exerted a significant impact both on the academic teaching of international economic cooperation and the academic research carried out in this area. As a kind of implication of these processes is the emergence of two leading subjects within the curricula of the studies: international economics and international business. International business is a sub-discipline within the field of economic sciences. The purpose of this study is to indicate the position of international business in economics and to diagnose its relationships with economics and other academic disciplines, thus to identify the potential interdisciplinarity and multidisciplinary.

Keywords: international business; classification of sciences; interdisciplinarity; multidisciplinary

JEL codes: A22, A23

Sugerowane cytowanie:

Rymarczyk, J. (2017). Modele biznesu międzynarodowego. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 143-158.

Modele biznesu międzynarodowego

Jan Rymarczyk

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
ul. Powstańców Wielkopolskich 2, 61-874 Poznań
e-mail: jan.rymarczyk@ue.wroc.pl

Streszczenie:

Postęp w procesach wytwarzania dóbr i usług spowodował zmiany w ich organizacji i zarządzaniu. Odzwierciedleniem tego jest pojawienie się różnych modeli biznesu tj. abstrakcyjnych koncepcji jego funkcjonowania. Modele biznesu mogą mieć często teoretyczny charakter tzn. stanowić propozycję rozwiązania problemu tworzenia wartości przez firmę. Jeśli one dotyczą ekonomicznej aktywności w wymiarze szerszym niż krajowy to nazywane są międzynarodowymi lub globalnymi. W tym artykule prezentowane są podstawowe modele biznesu międzynarodowego tj. międzynarodowy łańcuch wartości, międzynarodowy klaster, globalny łańcuch dostaw, globalna sieć biznesu, globalna organizacja wirtualna i ekosystem globalnego biznesu. Ostatnio wymieniony model wydaje się być najlepszą koncepcją organizacji ekonomicznej działalności firm we współczesnej globalnej rzeczywistości.

Słowa kluczowe: modele biznesu; łańcuch wartości; łańcuch dostaw; sieci biznesu; wirtualna organizacja; ekosystem biznesu

Klasyfikacja JEL: F23

1. WSTĘP

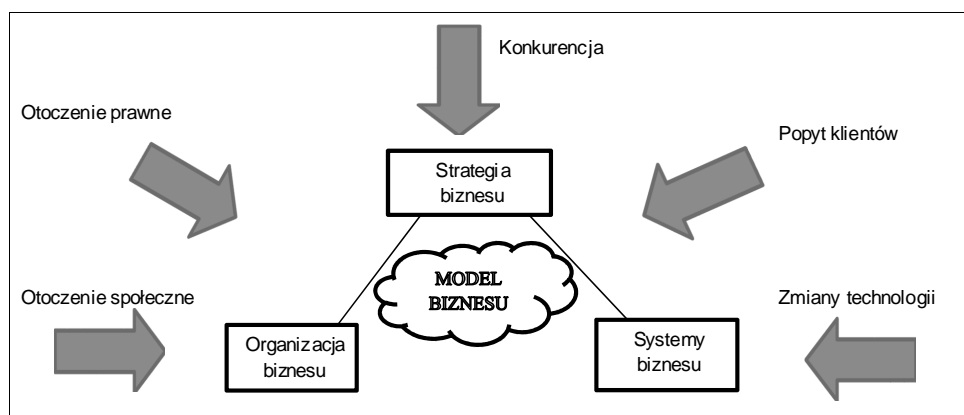
Postęp procesów produkcji dóbr i usług spowodował zmiany w ich organizacji. Ich odzwierciedleniem są różne modele biznesu, czyli abstrakcyjne koncepcje jego funkcjonowania. Modele biznesu mogą mieć również charakter czysto teoretyczny tzn. stanowić propozycję rozwiązania problemu tworzenia wartości przez firmy. Jeśli dotyczą działalności gospodarczej prowadzonej w wymiarze ponadkrajowym, to jej modele określa się jako międzynarodowe lub globalne.

Celem artykułu jest prezentacja podstawowych modeli biznesu międzynarodowego, do których należą: międzynarodowy łańcuch tworzenia wartości firmy, międzynarodowy klaster, globalny łańcuch dostaw, globalna sieć biznesu, globalna organizacja wirtualna i ekosystem biznesu. Autor stawia tezę, że każdy z tych modeli przyczynił się do lepszego zrozumienia procesów funkcjonowania firm oraz zwiększenia ich efektywności. Jednakże skutek skomplikowania warunków prowadzenia biznesu we współczesnej, zglobalizowanej gospodarce wcześniejsze rozwiązania przestały wystarczać dla odniesienia

przewagi konkurencyjnej. Odpowiedzią na nowe wyzwania jest pojawienie się modelu ekosystemu biznesu. Artykuł oparty został na studiach literaturowych, w tym wcześniejszych opracowaniach jego Autora. Zastosowano takie metody i narzędzia badawcze jak modelowanie, klasyfikacja, weryfikacja, opis, analiza i synteza oraz wnioskowanie indukcyjne.

2. POJĘCIE MODELU BIZNESU

Podobnie jak inne kategorie ekonomiczne model biznesu posiada liczne definicje. Najczęściej i najkrócej jest on definiowany jako abstrakcyjna koncepcja przedstawiająca sposób w jaki firma tworzy wartość i osiąga z niej korzyści, czyli jest to logika kreacji i komercjalizacji wartości. Szerzej można model biznesu określić jako sposób w jaki przedsiębiorstwo dostarcza wartość dla klientów, skłania ich do zapłaty za tę wartość i zamienia zapłatę w zysk (Tecce, 210, s. 172-173). Holistyczne ujęcie modelu biznesu stanowi połączenie strategii biznesu, organizacji biznesu i systemów biznesu (Rys. 1).



Rysunek 1. Model biznesu firmy

Źródło: Na podstawie: Osterwalder A. Pigneur Y., Tucci Ch.L. (2005, s.9).

Strategia biznesu wyraża długookresowe cele firmy oraz środki niezbędne do ich realizacji. Organizacja biznesu to jego podział na jednostki, określenie ich kompetencji i zadań oraz koordynacja i kontrola ich działalności i efektów. Natomiast systemy biznesu są to spójne sposoby działania podejmowane przez firmę w celu osiągnięcia konkretnego efektu.

W modelu biznesu można wyróżnić dziewięć podstawowych elementów składowych (bloków) konstytuujących jego zakres (Tab. 1)

Konstruowane modele biznesu mogą być mniej lub bardziej szczegółowe tj. prezentować większą dezagregację poszczególnych elementów składowych. Należy zaznaczyć, że aktualny model biznesu musi uwzględniać zmiany jakie nastąpiły we współczesnej zglobalizowanej ekonomii, takie jak rozwój gospodarki opartej na wiedzy, komunikacji internetowej, e-commerce, outsourcingu i offshoringu

oraz pojawienie się nowych rodzajów, niekiedy bardzo skomplikowanych i ryzykownych instrumentów finansowych i sposobów finansowania transakcji.

Tabela 1. Elementy składowe modelu biznesu

Filary	Bloki biznesu	Opis
Produkt	Proponowana wartość	Ogólna prezentacja produktu i usług firmy
Płaszczyzna klientów	Docelowi klienci	Opisy segmentów klientów, którym firma chce oferować wartość.
	Kanały dystrybucji	Opisy różnych sposobów kontaktowania się z klientami.
	Relacje z klientami	Objaśnienie związków łączących firmę z różnymi segmentami klientów
Infrastruktura zarządzania	Konfiguracja wartości	Opis kompozycji działań i zasobów firmy.
	Podstawowe kompetencje	Przedstawienie kompetencji niezbędnych do realizacji modelu biznesu firmy.
	Sieć partnerów	Opis sieci kooperacyjnych powiązań z innymi firmami niezbędnych do efektywnego oferowania i komercjalizacji wartości
Finansowe aspekty	Struktura kosztów	Konsekwencje pieniężne systemów zastosowanych w modelu biznesowym.
	Model dochodów	Opis sposobów w jaki firma uzyskuje środki pieniężne z różnych strumieni dochodów.

Źródło: Na podstawie: Osterwalder A. Pigneur Y., Tucci Ch.L. (2005, s.9).

3. INTERNACJONALIZACJA JAKO KRYTERIUM KLASYFIKACJI MODELI BIZNESU

Jednym z podstawowych kryteriów klasyfikowania modeli biznesu jest stopień umiędzynarodowienia firmy. Wpływa on na jego złożoność tzn. im większy jest stopień internacjonalizacji firmy tym model biznesu jest bardziej złożony. Wypływa z tego prosty wniosek, że najbardziej złożony model biznesu związany jest z globalną sferą działalności gospodarczej. Można zatem wyróżnić następujące podstawowe rodzaje modeli biznesu międzynarodowego:

- międzynarodowy łańcuch tworzenia wartości firmy (*international value chain*),
- międzynarodowy klaster (*international cluster*),
- globalny łańcuch dostaw (*global supply chain*),
- globalna sieć biznesu (*global business network*),
- globalna organizacja wirtualna (*global virtual organisation*),
- ekosystem biznesu (*business ecosystem*).

4. MODEL ŁAŃCUCHA WARTOŚCI

Konstrukcja modelu łańcucha wartości przypisywana jest M. E. Porterowi, który dokonał podziału czynności firmy na segmenty ze względu na rolę, jaką pełnią w tworzeniu wartości firmy. Wyróżnił on dziewięć segmentów, w tym cztery pomocnicze, czyli infrastrukturę przedsiębiorstwa, zarządzanie zasobami ludzkimi,

rozwój technologiczny oraz zaopatrzenie i pięć podstawowych tj. logistykę wewnętrzną, operacje, logistykę zewnętrzną, marketing i sprzedaż oraz obsługę posprzedażową (Rys. 2). Poszczególne fragmenty połączone są wzajemnie licznymi związkami a zmiany w jednym segmencie wywołują często zmiany w kosztach lub efektywności innych segmentów (Rymarczyk, 2012, ss. 326 i n.)

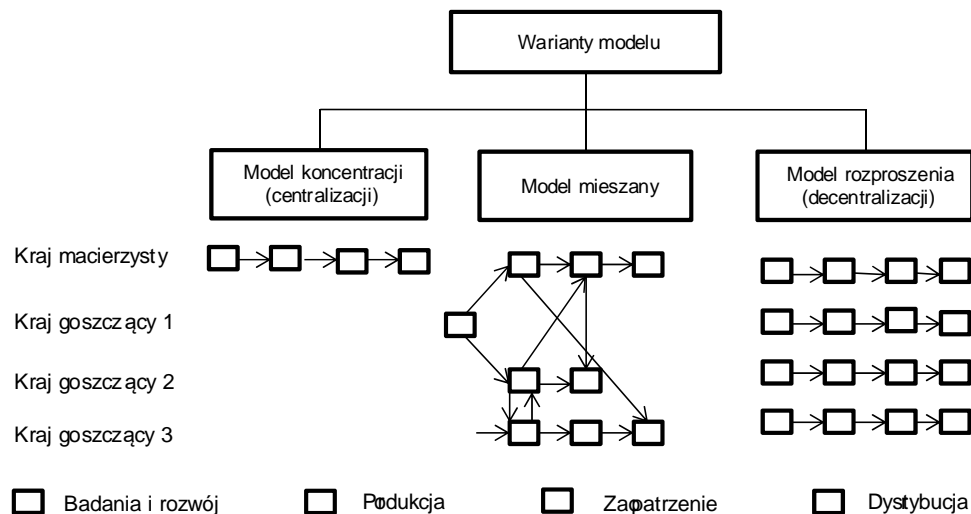
Infrastruktura przedsiębiorstwa (struktura organizacyjna, zarządzanie finansami, planowanie, system informacyjny, controlling itp.)					Zysk
Zarządzanie zasobami ludzkimi (rekrutacja, szkolenia, system wynagrodzeń i motywacji itp.)					
Rozwój technologiczny (B+R), projektowanie produktów i procesów, testowanie, badanie materiałów i rynków itp.)					
Logistyka wewnętrzna (przyjęcie materiałów, magazynowanie, kontrola zapasów i ich przekazywanie do sfery operacyjnej itp.)	Operacje (produkcja, montaż, testowanie, pakowanie itp.)	Logistyka zewnętrzna (magazynowanie, obsługa zamówień, wysyłka do klientów itp.)	Marketing i sprzedaż (obsługa sprzedaży, promocja, reklama itp.)	Obsługa posprzedażowa (instalacje u klientów, konserwacja i naprawy, reklamacje itp.)	
Czynności przedproduktowe			Czynności poproduktowe		
Czynności podstawowe					

Rysunek 2. Model łańcuchów wartości przedsiębiorstwa

Źródło: Na podstawie: A. V. Phatak i in. (2005, s. 199).

Efektom czynności składających się na łańcuch wartości jest produkt finalny lub usługa, które po nabyciu przez klienta powinny przynieść wartość dodaną, czyli zysk równy dochodowi ze sprzedaży pomniejszonemu o koszty wytworzenia.

Model łańcucha wartości firmy międzynarodowej polega na uwzględnieniu rozmieszczenia poszczególnych segmentów działalności firmy w różnych krajach (Rys. 3). O ich rozmieszczeniu będą decydowały przede wszystkim przewagi lokalizacyjne poszczególnych krajów. Na przykład badania i rozwój lokalizowane są w krajach przodujących w zakresie nowoczesnych technologii, w których występuje odpowiednie zaplecze kadrowe i materialne dla tych celów, natomiast produkcja masowa, taśmowa, niewymagająca wykwalifikowanej siły roboczej w krajach rozwijających się, w których cena jej jest bardzo niska. Lokalizacja zakładów firmy na różnych rynkach zapewnia im bliski kontakt z klientami i umożliwia szybkie reagowanie na zmieniające się ich gusty. Bliskość rynków jest brana także pod uwagę przy produkcji zaspokajającej specyficzne potrzeby klientów np. uwarunkowane kulturą lub tradycją lub związanych ze środowiskiem określonych usług. Ważną rolę odgrywają także koszty transportu, zwłaszcza w przypadku wyrobów o wielkiej wadze i niskiej wartości jednostkowej (np. cukier, cement, produkty naftowe itd.). Odpowiednia międzynarodowa konfiguracja segmentów działania firmy pozwala uzyskać efekt skali i uczenia się a równocześnie uniknąć ceł i barier celnych oraz podatków przy wykorzystaniu mechanizmu cen transferowych.



Rysunek 3. Podstawowe warianty modelu konfiguracji łańcucha wartości przedsiębiorstwa międzynarodowego

Źródło: Kutscher M. Schmid S. (2005, s. 973).

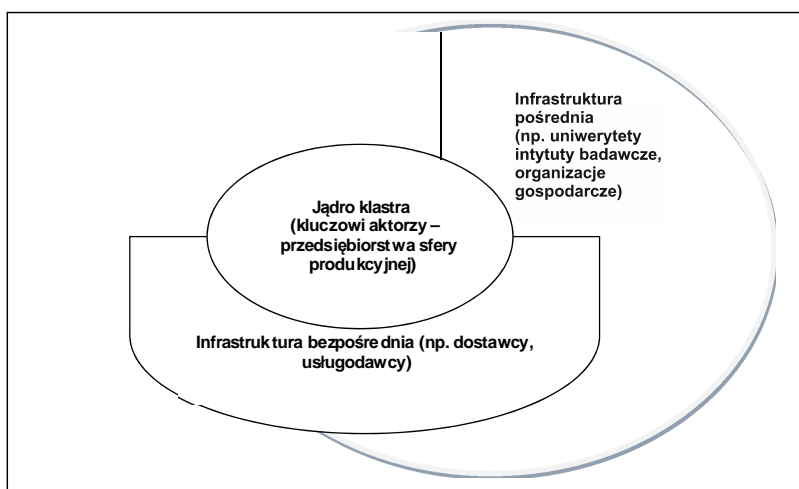
5. MODEL KLASTRA MIĘDZYNARODOWEGO

Koncepcja modelu funkcjonowania przedsiębiorstw w formie klastra również przypisywana jest M. E. Porterowi aczkolwiek wiele do jej powstania wniosły badania A. Marshalla i P. Krugmana. Według Portera klastery to geograficzna koncentracja wzajemnie powiązanych firm danej branży lub pokrewnych, instytucji uniwersytetów, instytutów badawczych, organizacji pozarządowych, samorządów itp., które równocześnie współpracują i konkurują ze sobą¹.

Struktura klastra składa się z jądra, które tworzą firmy odgrywające kluczową rolę tj. wytwarzające produkty lub usługi typowe dla niego i decydujące o jego nazwie (Rys. 4). Ich działalność oparta jest na kooperacji tzn. jednocześnie współpracują z sobą w formie kooperacji produkcyjnej, wspólnego korzystania z określonych urządzeń, wyników badań, informacji, środków wsparcia itd. oraz konkurują, ponieważ wytwarzają takie same lub podobne produkty lub usługi (Rymarczyk, 2012, ss. 581 in.). Drugim elementem składowym klastra są przedsiębiorstwa dostarczające surowce, materiały i różne komponenty do produkcji oraz świadczące usługi w zakresie marketingu, dystrybucji, spedycji, ochrony, księgowości, informatyki i finansów. Tworzą one tzw. infrastrukturę bezpośrednią klastra.

¹ Problematyka klastrow podejmowana była przez M.E. Portera w różnych opracowaniach m.in.: *The Competitive Advantage of Nation*, Macmillan, London 1990.; *On Competition*, Harvard Business Review Book, Boston 1998.

Trzeci element struktury klastra to tzw. infrastruktura pośrednia, czyli instytucje wspierające działalność klastra, takie jak uniwersytety, instytuty badawcze, samorządy i różne organizacje gospodarcze. Funkcjonowanie w klastrze zwiększa efektywność, konkurencyjność i innowacyjność jego uczestników. Powstają efekty synergii, przepływ informacji jest szybszy i pełniejszy, efekty *spill* – *over* większe a bezpośrednie kontakty pomiędzy dostawcami, producentami, konkurentami i odbiorcami pozwalają na szybką reakcję na zmieniające się technologie wytwarzania i gusty konsumentów. Należy zaznaczyć, że klastry mogą tworzyć międzynarodowe sieci produkcyjne (*modular production network*) lub być ogniwami sieci biznesowych korporacji transnarodowych (KTN). W ich skład mogą wchodzić firmy lub ich filie z różnych krajów świata, co również decyduje o ich międzynarodowym charakterze. Najlepszym przykładem klastra międzynarodowego jest najstynniejszy na świecie klaster *high-tech* w Silicon Valley w Kalifornii.



Rysunek 4. Struktura międzynarodowego klastra

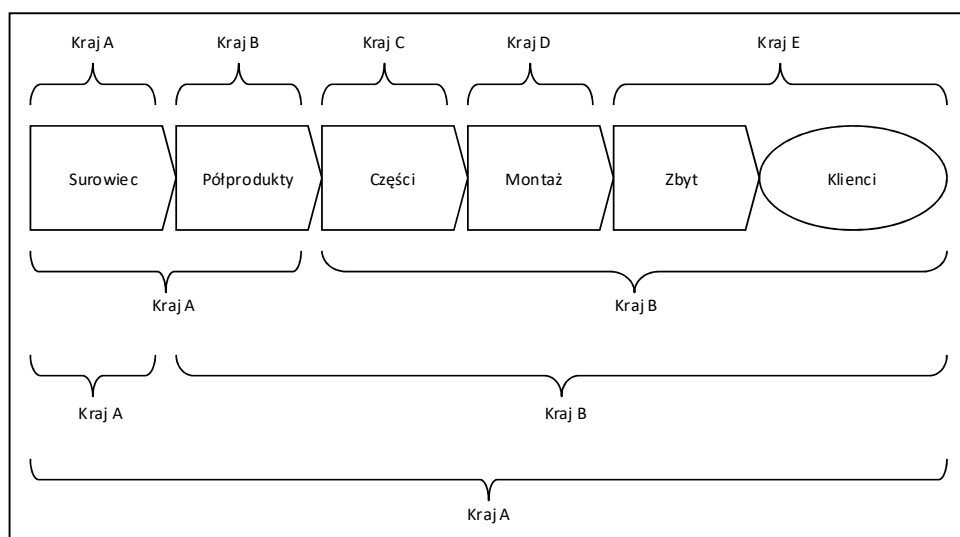
Źródło: D. Cernavin „i in” Hrsg.. (2005, s. 39).

6. GLOBALNY ŁAŃCUCH DOSTAW

Łańcuch dostaw jest to system organizacji dostaw producentów, hurtowników i dostawców, którzy realizują funkcje zaopatrzenia, produkcji magazynowania i dystrybucji towarów. Ich działania mają na celu przekształcenie surowców, materiałów i komponentów w produkt finalny i dostarczenie go końcowemu odbiorcy. W przypadku usytuowania ich w różnych krajach tworzą oni międzynarodowy lub globalny łańcuch dostaw (Rys. 4).

Zarządzanie łańcuchem dostaw (*supply chain management*: SCM) można określić jako aktywną formę współpracy niezależnych firm, która obejmuje wspólne planowanie na poziomie sieci, koordynację przepływów oraz wspólne

wykorzystanie posiadanych zasobów w celu uzyskania efektów synergii w realizacji celu integrującego ich działalność tj. dostarczanie produktów klientowi (Rymarczyk, 2012, ss. 334 i n.). Ważną częścią łańcucha dostaw jest logistyka, czyli czynności planowania, wdrażania i kontrolowania sprawności przepływu dóbr i usług oraz związanych z nimi informacji z miejsca ich pochodzenia do miejsca ich użytkowania. Efektywne zarządzanie łańcuchem dostaw zwiększa elastyczność zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji, lepiej je synchronizuje, przyspiesza ich obrót, eliminuje zbędne zapasy, obniża koszty, lepiej zaspokaja potrzeby klientów a w konsekwencji zmniejsza ryzyko podejmowanych działań i zwiększa zyski uczestników łańcucha dostaw. Niezwykle ważnym dla prawidłowego działania łańcucha dostaw jest odpowiedni przepływ informacji. Współcześnie w tym celu powszechnie wykorzystuje się elektroniczny system wymiany danych (EDI), pakietowe technologie informacyjne znane jako planowanie zasobów firmy (ERP) i e-commerce z zastosowaniem Internetu.



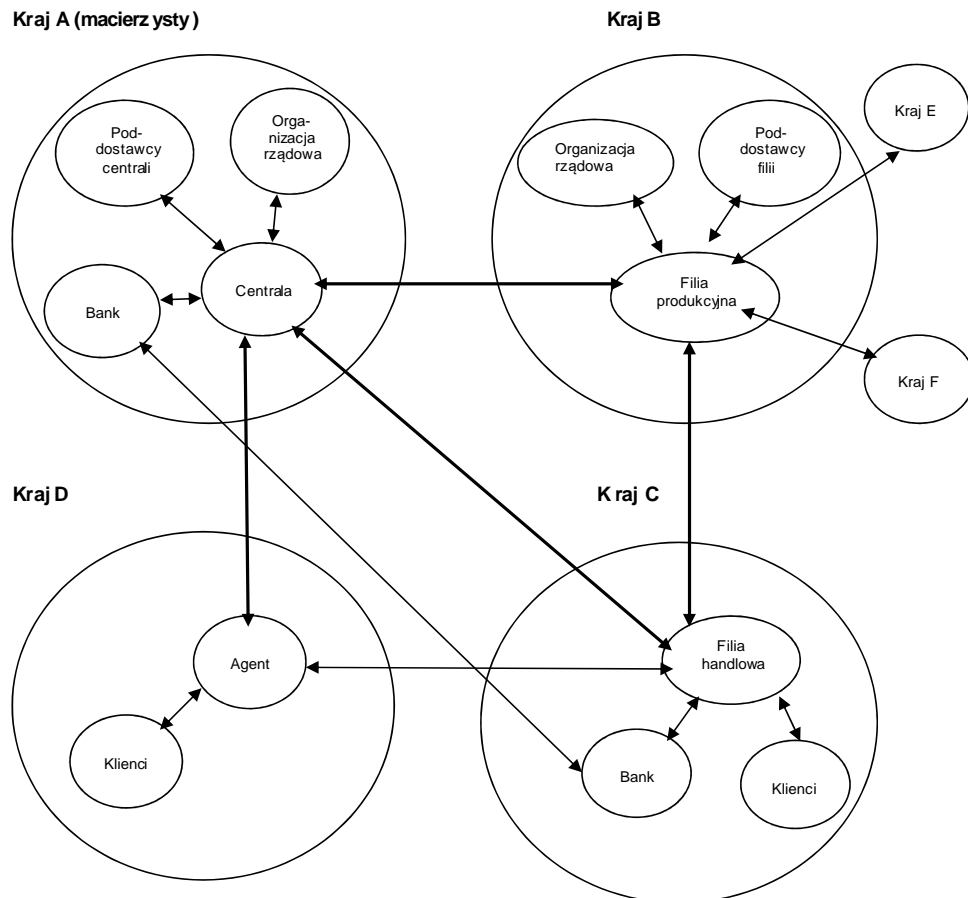
Rysunek 5. Różne warianty modelu konfiguracji międzynarodowego łańcucha warstw
Źródło: Macharzina K. Oesterle M.J. (2002, s. 952).

Kompleksowość modelu międzynarodowego łańcucha dostaw związana jest z geograficznym rozproszeniem jego elementów składowych oraz rosnącymi wymaganiami w zakresie koordynacji jego czynności (np. wymóg dostaw *just in time*). Muszą być uwzględnione w nim takie czynniki jak możliwość powstania zakłóceń z przyczyn gospodarczych, politycznych, społecznych, naturalnych i innych. Inne uwarunkowania to zróżnicowane odległości i klimat, różny poziom infrastruktury transportowej w poszczególnych krajach, otoczenie polityczno-prawne, taryfowe i nie taryfowe bariery przepływów, ryzyko kursowe, zagrożenia wynikające z międzynarodowego terroryzmu i piractwa.

7. MODEL GLOBALNYCH SIECI BIZNESOWYCH

Żadna firma nie może funkcjonować samoistnie – jej egzystencja i rozwój zależy od zasobów kontrolowanych przez inne firmy. Dostęp do nich uzyskuje poprzez nawiązywanie więzi ekonomicznych, technicznych, badawczo – rozwojowych, prawnych, administracyjnych, społecznych itp. z innymi przedsiębiorstwami, zlokalizowanymi w różnych krajach (Rymarczyk, 2012, ss. 173 i n.). Abstrakcyjnym obrazem tych powiązań jest model globalnych sieci biznesowych. Podczas gdy model łańcucha wartości i łańcucha dostaw zakłada pewną sekwencję przepływów gospodarczych w ramach sieci, to model globalnych sieci biznesowych zakłada istnienie ciągłej interakcji przepływów opartych na wzajemnych zależnościach firm bez określenia wyraźnych ich granic i struktury. Sieci powiązań biznesowych między firmami mogą mieć charakter formalny i nieformalny oraz bezpośredni i pośredni tj. występujący za pośrednictwem innej firmy natomiast cała sieć nie przedstawia formalnej organizacji. Jej struktura w każdym przypadku będzie miała indywidualny charakter, determinowany zasobami firmy i charakterem otoczenia. Sieci biznesu tworzone są w poprzek branż i sektorów i na ogół mają charakter długotrwały. Wejście nowej firmy do sieci będzie uzależnione od tego czy pozostali uczestnicy mają motywy skłaniające ich do nawiązania interakcyjnych powiązań z *newcomers*. Pomiędzy uczestnikami sieci istnieją związki kooperacyjne ale także w pewnym zakresie konkurencja, która powoduje ciągłe zmiany w sieci, jej dynamiczny rozwój lub stagnację i zanik oraz pojawienie się nowych partnerów i znikanie dotychczasowych. Firma podejmuje decyzję o wejściu do jednej lub kilku sieci biznesu jeśli istniejące w nich systemy powiązań będą sprzyjały jej efektywności. Będzie wtedy skłonna zmienić rozmiary i ewentualnie asortyment swojej produkcji, stosowaną technologię, systemy sprzedaży i marketingu itd. dostosowując je do oczekiwań innych uczestników sieci. Model globalnych sieci biznesowych implikuje założenie, że znaczenie firmy zależne jest nie tylko od posiadanych zasobów ale także od zakresu i jakości sieci powiązań. Posiadanie licznych sieci powiązań z własnymi podmiotami (spółkami córkami) oraz innymi niezależnymi na całym świecie lub przynajmniej w Triadzie (USA, UE, Daleki Wschód) oznacza, że firma ma charakter globalny i zaliczana jest do elity podmiotów gospodarczych na świecie (Rys. 6).

Nie tylko zakres ale i jakość sieci biznesu posiada podstawowe znaczenie dla firmy. Szczególnie cenne jest posiadanie przez nią wysoko wyspecjalizowanych ośrodków B+R, powiązań z klastrami hi-tech, lokalnymi ośrodkami naukowo – badawczymi i uniwersytetami oraz wspierającymi ją organizacjami rządowymi. Występujące w sieci związki pomiędzy firmami mogą mieć charakter aliansów strategicznych, joint venture, franchisingu, leasingu, kontraktu menedżerskiego, kontraktów itd.



Rysunek 6. Model globalnej sieci biznesu
 Źródło: Na podstawie: Hollensen S. (2001, s. 62).

8. MODEL GLOBALNEJ ORGANIZACJI WIRTUALNEJ

Rozwój technologii informacyjno – komunikacyjnej (*information and communication technologies*: ITC) a przede wszystkim pojawienie się Internetu oraz postęp procesów globalizacji umożliwiły przekazywanie wielu funkcji przedsiębiorstwa do realizacji przez zewnętrznych partnerów zlokalizowanych na całym świecie. W ten sposób powstały organizacje stanowiące wirtualne sieci powiązań, których celem jest realizacja specyficznych celów o ograniczonym horyzoncie czasowym (Rymarczyk, 2004, ss. 273 i n.). Organizacje te cechuje w szczególności (Albers, & Wolf (Hrsg.), 2003, s. 8; Krystek & Zur (Hrsg.), 2002, ss. 863-867):

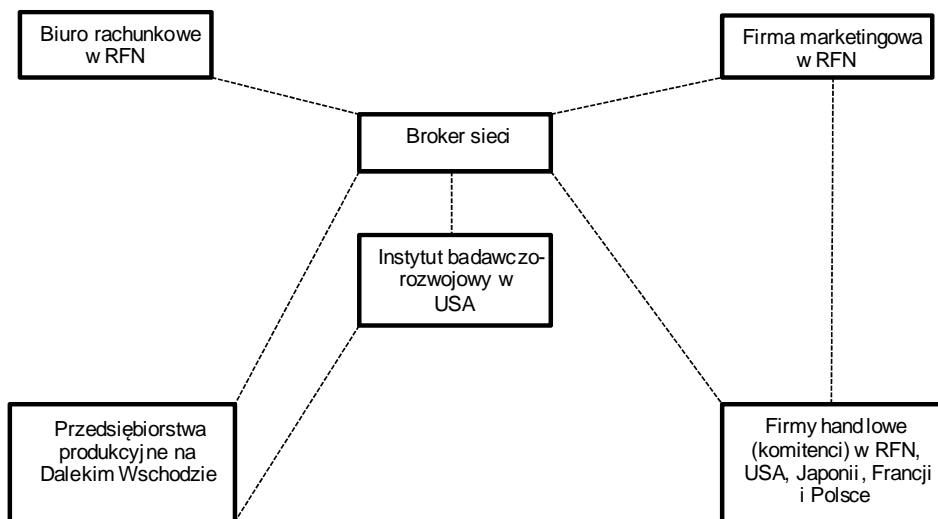
- sieć prawnie i gospodarczo samodzielnych przedsiębiorstw,
- czasowa forma współpracy zorientowana na projekt,
- połączenie kluczowych kompetencji uczestników,

- istnienie intensywnych dwu- i wielostronnych powiązań,
- organizacja, w której centralne funkcje zarządzania nie występują w formie zinstytucjonalizowanej, a lokalizacja uczestników nie odgrywa żadnej roli,
- sieć oparta na intensywnym zastosowaniu nowoczesnych technologii informacyjnych i komunikacyjnych,
- współpraca, w której kontrakty zostały zastąpione przez luźne umowy oparte na wzajemnym zaufaniu,
- organizacja ukierunkowana na indywidualizację produktów i o wysokiej orientacji na klienta.

Poszczególne firmy dobierane są do uczestnictwa w wirtualnej organizacji wg kluczowych kompetencji (*core competence*). Ich integracja umożliwia wytwarzanie wysokiej jakości produktów i usług, dostosowanych do zmieniających się gustów konsumentów po względnie niskich w porównaniu do tradycyjnej organizacji, kosztach. Ogromne znaczenie ma elastyczność i szybkość działania sieci, ponieważ w warunkach „nowej ekonomii” cykl życia produktów ulega stałemu zmniejszaniu się i istnieje ryzyko wyprzedzenia przez konkurentów. Do organizacji szybko mogą być włączane nowe firmy, dysponujące najnowocześniejszymi technologiami produkcji, know how w zakresie marketingu, rozbudowanymi efektywnymi kanałami dystrybucyjnymi oraz zasobami i technikami finansowania projektów. Wielkość jej oraz formy powiązań ulegają zmianom. Współpraca partnerów oparta jest na zaufaniu i rzetelności i jest realizowana głównie bez wiążących umów, aczkolwiek może także występować w formie kontraktu, umowy kooperacyjnej, franchisingu itd. Regulowana ona jest jednak dokładnymi zasadami postępowania, które muszą być bezwzględnie akceptowane. Tylko jeśli istnieje zaufanie, że partner będzie przestrzegał niepisanych reguł gry i powstrzymał się od działań oportunistycznych, tzn. realizacji własnych korzyści kosztem innych, to możliwe jest współpraca na podstawie porozumień niemających formy prawnej. Jest to jedna z najważniejszych przewag organizacji wirtualnej, minimalizująca koszty transakcyjne i zapewniająca szybkość i elastyczność działania (Rymarczyk, 2012, ss. 539 i n.).

W organizacji wirtualnej nie ma na ogół instytucjonalnego kierownictwa, ale dla podjęcia i koordynacji danego przedsięwzięcia wymagane jest jednak istnienie inicjatora spełniającego również funkcje kierownicze dla danego projektu czyli tzw. brokera sieci (*network broker*). Model organizacji wirtualnej będzie zatem składał się z brokera sieci i połączonych z nim oraz wzajemnie wirtualnymi więzami firm wyselekcjonowanych dla realizacji projektu z baz internetowych (Rys. 7).

Stopień wirtualizacji organizacji może być różny. Istnieją organizacje całkowicie zwirtualizowane tzn. funkcjonujące tylko w cyberprzestrzeni (Fuks, 2012, s. 42). Są to tzw. wyodrążone organizacje (*hallow organization*); np. Amazon.com i Allegro.pl. Drugi rodzaj to organizacje częściowo wykorzystujące cyberprzestrzeń, np. integracja zakupów usług transportowych z wykorzystaniem platformy internetowej Timocon. Trzeci rodzaj to organizacje, które tylko w stopniu podstawowym korzystają z cyberprzestrzeni; np. Facebook.pl oraz firmy tworzące i prowadzące działalność w internetowych portalach branżowych.



Rysunek 7. Model organizacji wirtualnej

Źródło: opracowanie własne.

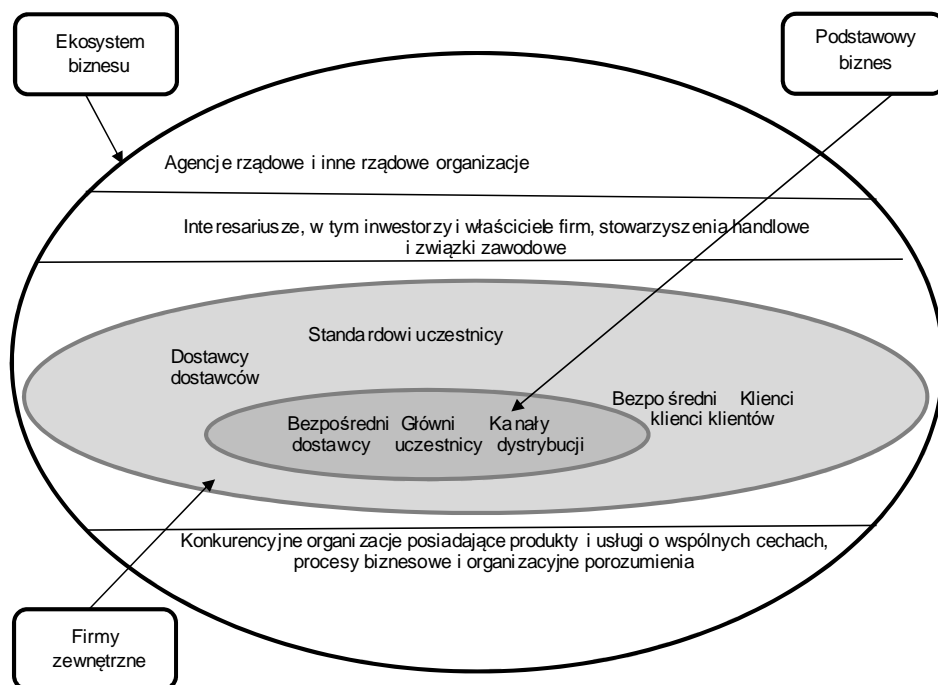
Model organizacji wirtualnej można byłoby nazwać modelem quasi-klastra. W odróżnieniu jednak od klastra organizacje wirtualne nie posiadają lokalizacji – występują w cyberprzestrzeni. Jednakże takie cechy jak kooperacja, przekazywanie wiedzy i łączenie kluczowych kompetencji w celu realizacji określonego przedsięwzięcia, wysokie standardy przestrzegania przyjętych reguł gry, odformalizowanie relacji oparte na zaufaniu, płaska struktura i brak hierarchii w wysokim stopniu upodabniają je do klastra.

9. MODEL EKOSYSTEMU BIZNESU

Wzrost kompleksowości, turbulencji i nieprzewidywalności otoczenia biznesu we współczesnym świecie, stwarza wiele nowych wyzwań dla firm. Nasilająca się konkurencja i nowe jej formy powodują, że pojedyncze, nieskoordynowane ich działania przestają być skuteczne. Korporacje konfrontowane są z rosnącymi wymaganiami klientów, zgłaszającymi popyt raczej na kompleksowe, zintegrowane rozwiązania aniżeli standardowe produkty i usługi. Homogenizacja gustów konsumentów po osiągnięciu pewnego poziomu nasycenia standardowymi produktami zanika a rośnie zapotrzebowanie na zdyswersyfikowane produkty niekiedy o wysokim stopniu skomplikowania. Firmy są konfrontowane z wyzwaniem gospodarki opartej na wiedzy, potrzebami innowacyjności i kastemizacji produktów, elastyczności i szybkości reakcji na zmiany w popycie a jednocześnie pozostają pod presją konieczności stałego obniżenia kosztów. Wszystko to rodzi potrzebę podejmowania skoordynowanych działań, łączenia potencjałów i zróżnicowanych kompetencji w celu wspólnego rozwoju i zdolności radzenia sobie z wyzwaniami globalnej gospodarki XXI w.

Potencjalnym rozwiązaniem w/w problemów jest koncepcja ekosystemu biznesu (*business ecosystem*) zaproponowana przez J. F. Moore pod koniec XX w. Według niego i innych autorów rozwijających tę koncepcję, ekosystem biznesu jest to zbiorowość dużej liczby firm i innych organizacji pozostających we wzajemnych, wielostronnych związkach o charakterze kooperacyjnym i konkurencyjnym wykorzystywanych dla wytwarzania dóbr, usług i technologii pożądaných przez klientów. Ekosystem biznesu tworzą główni uczestnicy, do których należą kluczowi gracze (*keystone*), dominatorzy (*dominatons*) i gracze niszowi (*niche players*) (Rys.8). Kluczowi gracze a wśród nich lider grupy odgrywają najważniejszą rolę w ekosystemie, a która polega na:

- zapewnieniu efektywności ekosystemu,
- monitorowaniu i podejmowaniu działań sprzyjających sprawności jego funkcjonowania,
- zapewnieniu odporności i stabilności ekosystemu oraz pobudzanie jego uczestników do aktywnej działalności,
- przyjmowaniu nowych członków,
- zapewnieniu innowacyjności i stałego wzrostu tworzonych wartości.



Rysunek 8. Model ekosystemu biznesu

Źródło: Moore, J.F. (1966, s. 27).

Drugą grupę stanowią dominatorzy, czyli duże firmy integrujące się w celu uzyskania kontroli nad najważniejszymi aktywami i przejęcia możliwie największej wartości. Do trzeciej najliczniejszej grupy należą gracze niszowi posiadający specjalne zasoby i umiejętności. Koncentrują się oni na wąskiej domenie rozwijając swoje kompetencje we współpracy z kluczowymi graczami.

Piąta grupa to klienci i klienci klientów.

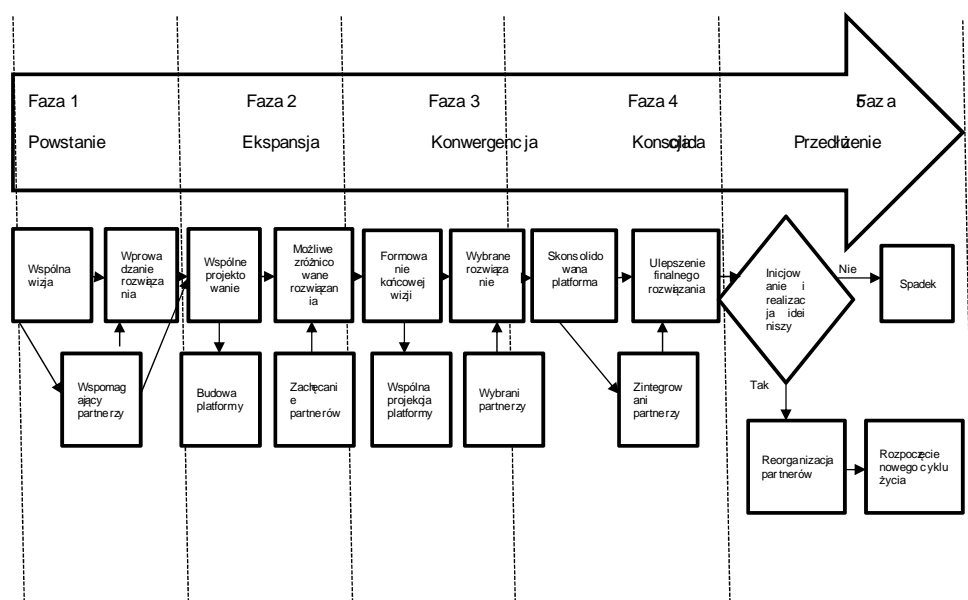
Szosta grupa to różnego rodzaju dostawcy, czyli przede wszystkim bezpośredni dostawcy, dostawcy dostawców i dostawcy komplementarnych produktów i usług.

Siódma grupa obejmuje agencje rządowe i quasi – rządowe organizacje.

Ósmą grupę stanowią interesariusze (*stockholders*) w tym inwestorzy, właściciele firm, stowarzyszenia handlowe i związki zawodowe.

Ostania, czyli dziewiąta grupa to konkurencyjne organizacje, procesy biznesowe i organizacyjne porozumienia.

Podobnie jak w przypadku organizmów i systemów biologicznych oraz produktów, firm i organizacji można w ekosystemie biznesu wyróżnić fazy cyklu jego życia (Rong K., Y. Shi 2015, ss. 225-226), a mianowicie fazy: powstanie (*emerging*), ekspansja (*expansion*), konwergencja (*converging*), konsolidacja (*consolidation*) i przedłużenie (*renewing*) (Rys. 9).



Rysunek 9. Cykl życia ekosystemu biznesu

Źródło: Rong, K., & Shi, Y. (2015, s. 25).

W fazie powstania centralna firma (*leader ecosystem*) we współpracy z klientami i dostawcami definiuje propozycję stworzenia innowacyjnej wartości i inicjuje utworzenia łańcucha dostaw w celu dostarczenia jej na rynek. W fazie ekspansji, tworzona jest platforma w celu łatwiejszej interakcji pomiędzy partnerami, nowa wartość jest

rozwijana, różnicowana i wprowadzana na szeroki rynek. Partnerzy i dostawcy są zachęceni do zwiększania zaangażowania w celu osiągnięcia maksymalnego pokrycia rynku określonym produktem lub usługą. W fazie konwergencji następuje ustalenie końcowej wizji wartości i stabilnej sieci partnerów skupionych wokół wyspecjalizowanych rynków. W fazie konsolidacji ma miejsce integracja sieci partnerów, konsolidacja platformy i ulepszanie finalnego rozwiązania. W ostatniej fazie tj. przedłużenia podejmowana jest współpraca z innowatorami w celu wniesienia nowych idei do dojrzałego ekosystemu i przygotowanie do rozpoczęcia nowego cyklu.

Implementacja modelu ekosystemu do praktyki działania biznesu wydaje się być strategią, która jest w stanie zapewnić większe prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu aniżeli w przypadku innych omówionych tu wcześniej rozwiązań (Williamson, P.J., & De Meyer, A. 2012, ss. 30-33). Po pierwsze ze względu na ograniczone środki wiele firm zmuszone jest do koncentracji na podstawowej działalności. Jest to sprzeczne z wymaganiami klientów, którzy rosnąco żądają dostarczenia złożonych produktów i usług, ich kombinacji często w pakietach dostosowanych do ich indywidualnych potrzeb. Wyjściem jest podział aktywności pomiędzy różne podmioty, co zapewnia współpraca w ramach ekosystemu biznesu.

Po drugie w warunkach rosnącego znaczenia wiedzy i jej udziału w wytwarzanych produktach jej indywidualne generowanie jest często niemożliwe lub zbyt kosztowne. Integracja wiedzy i umiejętności bardzo dużej liczby partnerów w ekosystemie biznesu pozwala na uzyskanie efektu synergii, stwarza warunki do rozwoju innowacyjności produktów poprzez łączenie potencjałów i wzajemne uczenie się.

Po trzecie funkcjonowanie w ramach ekosystemu ogranicza rosnącą w warunkach globalizacji niepewność. Elastyczna współpraca w ramach luźno koordynowanych sieci może zmniejszyć ryzyko niepowodzenia w większym stopniu aniżeli ma to miejsce w zhierarchizowanych lub subkontraktowych relacjach, gdzie warunki dostaw są precyzyjnie i z góry określone a struktury znacznie trudniejsze do rekonfiguracji.

Po czwarte dzięki zaawansowanym technologiom informacyjnym i komunikacyjnym ekosystem biznesu może integrować zróżnicowane zasoby i wiedzę rozproszone w różnych częściach świata. Oznacza to możliwość bardziej kompleksowego ich wykorzystania i bardziej efektywnego skomercjalizowania przy pomocy globalnych kanałów dystrybucji. Jednocześnie globalny arbitraż i wspólna infrastruktura obniżają koszty działalności.

Po piąte różnorodność firm uczestniczących w ekosystemie wielkich i małych zapewnia osiągnięcie zarówno efektu skali jak i efektu niszy rynkowej.

Po szóste luźna forma rozwiązań i otwartość ekosystemu biznesu umożliwia łatwą jego restrukturyzację – wyłączenia niektórych dotychczasowych uczestników i przyjęcie nowych, którzy mogą wnieść nowe idee i zapoczątkować nowy cykl jego życia.

10. PODSUMOWANIE

Przedstawione w artykule model biznesu międzynarodowego w żadnym wypadku nie wyczerpują istniejących i możliwych do skonstruowania rozwiązań organizacyjnych działalności w skali globalnej. W szczególności funkcjonują i mogą być

tworzone najrozmaitsze teoretyczne i praktyczne rozwiązania hybrydowe. Gwałtowne zmiany w otoczeniu o charakterze ekonomicznym, politycznym i społecznym stwarzają zapotrzebowanie na rozwiązania w sferze organizacji i strategii bardziej adekwatne do realizacji celów firmy tj. zwiększenia jej wartości aniżeli dotychczasowe. Zaostrzająca się konkurencja i nowe jej formy wymagają nowoczesnego i kompleksowego podejścia do sposobu prowadzenia biznesu. Przede wszystkim zaś zdolności do wykorzystania niekodyfikowanej wiedzy i otwartych innowacji oraz przyspieszenia ich wdrażania. Firmy stają przed dylematem w jaki sposób dostarczyć bardziej kompleksowe rozwiązania wymagane przez klientów przy ograniczonych zasobach i rosnących kosztach B+R. Zwiększająca się niepewność działania w turbulentnym otoczeniu pogłębia ten dylemat.

Pewną odpowiedzią na te problemy jest poszukiwanie modelu biznesu, który odpowiadałby wyzwaniom opartej na wiedzy gospodarki globalnej XXI w. Prezentowane kolejno modele tj. międzynarodowego łańcucha tworzenia wartości, międzynarodowego klastra, globalnego łańcucha dostaw, globalnych sieci biznesu, organizacji wirtualnej i ekosystemu biznesu świadczą o dużej inwencji i zdolności firm do przewyżczania ograniczeń i dostosowania się do wymogów otoczenia przy zachowaniu imperatywu osiągania odpowiednich zysków. Wydaje się, że ostatni z omawianych modeli tj. ekosystemu biznesu posiada znaczne przewagi w stosunku do pozostałych. Łączy on w sobie niekiedy dość przeciwstawne cechy takie jak fragmentaryzację, wzajemną integrację, kooperację, konkurencję, zdolność do elastycznej rekonfiguracji swoich aktywów kompetencji oraz umiejętne wykorzystanie wiedzy i innowacji dla kreacji wartości odpowiadającym indywidualnym i zmieniającym się gustom konsumentów. Wydaje się, że ten model biznesu jako najbardziej odpowiadający fundamentalnym zmianom w jego otoczeniu będzie odgrywał coraz większą rolę w globalnej gospodarce.

LITERATURA

- Albers, S., & Wolf, J. (Hrsg.) (2003). *Management Virtueller Unternehmen*, Deutscher Universitäts – Verlag, Wiesbaden.
- Cernavin, D. (Hrsg.) (2005). *Cluster und Wettbewerbsfähigkeit von Regionen*, Duncker & Humblot, Berlin.
- Fuks, K. (2012). *Wirtualne klastry przedsiębiorstw dla pozyskania zasobów na rynkach elektronicznych*. Praca doktorska. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Katedra Logistyki i Transportu, Poznań.
- Hollensen, S. (2001), *Global Marketing*, Pearson Education Limited, Harlow.
- Krystek, U., & Zur, E. (Hrsg.) (2002). *Handbuch Internationalisierung*, Springer Verlag, Berlin – Heidelberg.
- Kutscher, M., & Schmid, S. (2005). *Internationales Management*, R. Oldenburg Verlag, München.
- Macharzina, K., & Oesterle, M.J.(2002). *Handbuch Internationales Management*. Gabler Verlag, Wiesbaden.
- Moore, J.F.(1996). *The death of competition. Leadership & Strategy in the Age of Ecosystems*, John Wiley & Sons, Chichester i in.

- Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Tucci, L. (2005). Claryfaing Business Models: Origins, Present and Future of the Concept. *Communications of the Association for Information Systems*, 16.
- Phatak, A.V. (2005). *International Management*, McGraw – Hill, Irvin, Boston.
- Porter, M.E.(1998). *On Competition*, Harvard Business Review Book, Boston.
- Porter, M.E.(1990). *The Competitive Advantage of Nation*, Macmillan, London.
- Rong, K., & Shi, Y. (2015). *Business Ecosystem*, Palgrave Macmillan, London.
- Rymarczyk, J. (2004), *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Rymarczyk, J. (2012). *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa.
- Teece, D.J. (2010). *Models, Business Strategy and Innovation* „Long Range Planning” Nr 43.
- Williamson, P.J., & De Meyer, A. (2012). *Ecosystem Advantage: How to Succesfully Harness the Power of Partners*. Singapore Management University.

Models of international business

Abstract: Advance in processes of goods and services caused changes in their organisation. Their reflection are the various models of business, i.e. the abstract conception its function. Models of business can be also a pure theoretical character, that means to be a proposition a solution of the problem a value creation by a company. If they concern economic activity conducts in the dimension larger than national, then are called international or global models. In this paper were presented the basic models of international business that are international value chain, international cluster, global supply chain, global business network, global virtual organisation and business ecosystem. The last mentioned model i.e model of business ecosystem seems to be the best solution for organisation of economic activity of firms in the contemporary global reality.

Keywords: international business models; value chain; supply chain; business network; virtual organization; business ecosystem

JEL codes: F23

Sugerowane cytowanie:

Wach, K. (2017). Ewolucja uppsalskiego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa: w kierunku nielinearności procesu umiędzynarodowienia. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 159-169.

Ewolucja uppsalskiego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa: w kierunku nielinearności procesu umiędzynarodowienia*

Krzysztof Wach

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: wachk@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Celem artykułu jest syntetyczne omówienie procesu transformacji uppsalskiego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa od pierwotnego modelu z 1977 aż po najpełniejszy uppsalski model globalizacji z 2014 roku. Artykuł omawia łącznie 6 modeli zaproponowanych przez Johanssona i Vahlne (z lat 1977, 2009, 2010, 2011, 2013, 2014) pokazując drogę ich transformacji i ewolucji, a model z 2014 roku zawiera już uwarunkowania innowacyjności i branż wysokich technologii high-tech. Artykuł bazuje na przeglądzie literatury – źródłach pierwotnych prezentujących koncepcje autorów modeli uppsalskich.

Słowa kluczowe: model uppsalski; internacjonalizacja przedsiębiorstwa; modele etapowe
Klasyfikacja JEL: F23, M16

* Niniejsza publikacja powstała w ramach projektu badawczego OPUS 6 pt. „Wzorce internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw działających w branżach high-tech” finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki (nr umowy 2013/11/B/HS4/02135) w latach 2014–2017.

1. WSTĘP

Początki etapowego (procesowego) podejścia do umiędzynarodowienia przedsiębiorstw datowane są na połowę lat 70. XX wieku i związane są ze szwedzkimi naukowcami pracującymi w Uppsala, stąd modele przez nich proponowane określane są jako modele uppsalskie. Pierwotny model uppsalski był następnie rozwijany przez licznych autorów, stąd w literaturze przedmiotu istnieje wiele modeli, jak się je określa hybrydowych. Ostatnio J. Johanson oraz J.-E. Vahlne jako pierwotni autorzy tego modelu zaproponowali kilka modyfikacji swojej koncepcji teoretycznej, w literaturze takich zrewidowanych modeli ich autorstwa można pięć. Kolejne modele były odpowiedzią na pojawiającą się krytykę, a przez to uwzględniały nowsze podejścia teoretyczne, rozwijane w literaturze później.

Celem artykułu jest syntetyczne omówienie procesu transformacji uppsalskiego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa od pierwotnego modelu z 1977 roku, przez modele z lat 2009, 2010, 2011 i 2013, aż po najpełniejszy uppsalski model globalizacji z 2014 roku. Ostatni z modeli zawiera już uwarunkowania innowacyjności i branż wysokich technologii high-tech.

2. PIERWOTNY MODEL UPPSALSKI (1997)

Twórcami modelu uppsalskiego są J. Johanson oraz J.-E. Vahlne (1974; 1977; 1990), choć swój udział miał także F. Wiedersheim-Paul (Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975). Internacjonalizacja małego i średniego przedsiębiorstwa jest tutaj traktowana jako inkrementalny proces zaangażowania międzynarodowego na skutek procesu uczenia się, przy czym inkrementalność rozumiana jest jako konsekwencja serii decyzji. Model ten zakłada schodkową ekspansję w czterech etapach (Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975, s. 307):

1. Brak regularnej działalności eksportowej;
2. Eksport przez niezależnych pośredników;
3. Filie handlowe;
4. Filie produkcyjne.

Te cztery etapy związane są z większym zaangażowaniem zasobów prowadzącym do różnego doświadczenia rynkowego i wiedzy rynkowej. Pierwszy etap związany jest z brakiem zaangażowania przez przedsiębiorstwo swoich zasobów w działalność eksportową, co oznacza niemożliwość uzyskać wymaganej wiedzy o rynkach zagranicznych. Drugi etap, na zasadzie przeciwieństwa, pozwala przedsiębiorstwu na uzyskanie regularnych informacji o zagranicznych rynkach zbytu, co oczywiście związane jest z zaangażowaniem rynkowym. Etap trzeci związany jest z kontrolowanym kanałem informacji, który pozwala przedsiębiorstwu pozyskiwać informacje z rynku. Etap ten pozwala również na zdobycie bezpośredniego doświadczenia o czynnikach zasobowych determinujących dalszy proces internacjonalizacji. Etap czwarty oznacza jeszcze większe zaangażowanie zasobów. Sekwencja ta przez samych Autorów określana jest jako ustalony łańcuch, czy ustalony porządek serii (*establishment chain*).

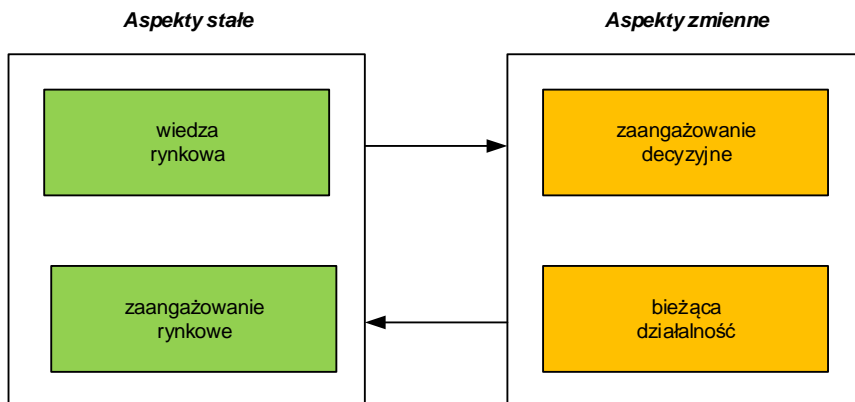
Rozbudowując model, uszczegółowiono go dzieląc czynniki na statyczne i dynamiczne. Istotą modelu (Rys. 1) jest zatem stan internacjonalizacji określony matematycznie jako $\Delta I = f(l \dots)$. Wejściowe zmienne stałe (wiedza rynkowa oraz zaangażowanie rynkowe) wpływają na zmienne dynamiczne (zaangażowanie rynkowe oraz bieżąca działalność). Poziom internacjonalizacji jest uzależniony od towarzyszącego ryzyka (Johanson & Vahlne, 1977, s. 30), zapisanego matematycznie jako:

$$R_i = C_i + U_i \quad (1)$$

gdzie:

- R_i - występujące ryzyko rynkowe na rynku i ;
- C_i - występujące zaangażowanie rynkowe;
- U_i - występująca niepewność rynkowa.

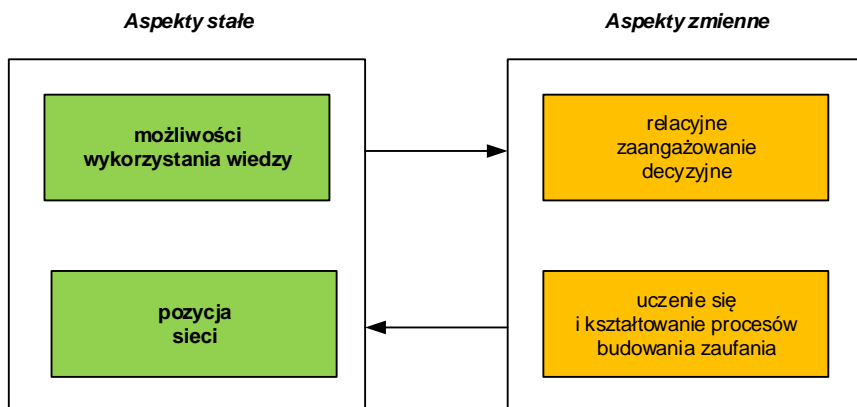
W efekcie dynamicznego procesu etapowego dochodzi do przyrostu ryzyka (ΔR_i). Skala dalszej internacjonalizacji będzie zatem ograniczona zaangażowaniem rynkowym ($\Delta R_i = U_i \cdot \Delta C_i > 0$), natomiast same decyzje będą ograniczane niepewnością według formuły $\Delta R_i = \Delta U_1 \cdot (C_i + \Delta C_i) + \Delta C_i \cdot U_1 < 0$.



Rysunek 1. Pierwotny model uppsalski Johansona oraz Vahlne'a z 1977 roku
Źródło: (Johanson & Vahlne 1977, s. 26; 1990, s. 12).

3. USIECIOWIONY MODEL UPPSALSKI (2009)

J. Johanson oraz J.-E. Vahlne (2009) zaproponowali zmodyfikowaną wersję swojego etapowego modelu z 1977 roku adaptując go do podejścia sieciowego (Rys. 2). Model ten zakłada, że przedsiębiorstwo jest osadzenie (*embedded*) w aktywnej sieci skupiającej wzajemnie zależne podmioty. Podobnie jak w pierwotnym modelu, zawiera on cztery wzajemnie powiązane zmienne, dwie stałe związane z magazynowaniem wiedzy oraz dwie zmienne związane z przepływem wiedzy. Zmienne te warunkują dynamiczny kumulatywny proces uczenia się, ale także zaangażowanie w budowanie zaufania (Johanson & Vahlne, 2009, s. 1423). Wzrastający poziom wiedzy ma pozytywny lub negatywny wpływ na budowanie zaufania. Istotną zmianą w stosunku do modelu pierwotnego jest wprowadzenie pierwiastka teorii przedsiębiorczości przejawiającego się w rozpoznawaniu możliwości wynikających z posiadanej wiedzy (*recognition of opportunities to the knowledge*). Okazje te konstytuują wiedzę, stanowiąc jej podzbiór, obok potrzeb, kompetencji, strategii oraz relacji sieciowych (Johanson & Vahlne, 2009, s. 1424). Ponieważ proces internacjonalizacji następuje w obrębie sieci, stąd zmienna 'zaangażowanie rynkowe' z pierwotnego modelu została zastąpiona przez zmienną 'pozycja sieci', bowiem relacje sieciowe warunkują proces internacjonalizacji. Uczenie się przez budowanie zaufania, jako jedna z dwóch zmiennych dynamicznych, wyraża wynik bieżącej działalności. Przyczynia się to do zwiększenia posiadanej wiedzy. Ostatnia zmienna modelu została jedynie uzupełniona w stosunku do pierwotnej koncepcji o atrybut 'relacyjne', aby podkreślić kluczową rolę sieci w procesie decyzyjnym.



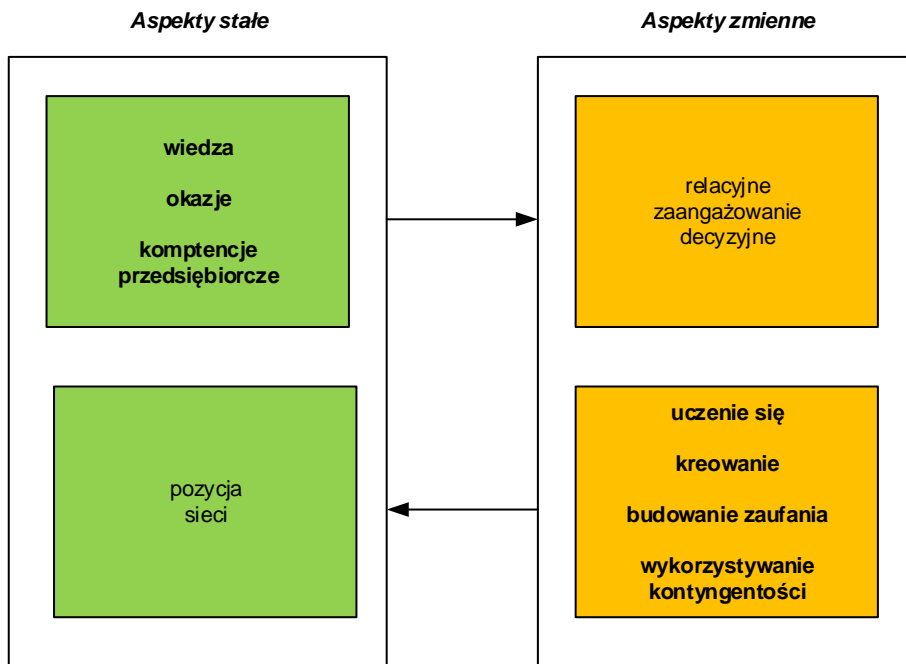
Rysunek 2. Sieciowy model uppsalski z 2009 roku
Źródło: (Johanson & Vahlne 2009, s. 1424).

4. PRZEDSIĘBIORCZY MODEL UPPSALSKI (2010)

Dowodem na wzrastającą popularność modeli przedsiębiorczości międzynarodowej jest już trzecia w ujęciu chronologicznym, modyfikacja modelu uppsalskiego (1977, 2009, 2010), która jest próbą operacjonalizacji modelu z 2009 roku (Rys. 3). Modyfikacja polega na zaimplementowaniu teorii przedsiębiorczości, na dość szczegółowym poziomie, co wpisuje ten model niewątpliwie w szkołę przedsiębiorczości międzynarodowej, która przeżywa obecnie swój dynamiczny rozkwit.

Poniżej w opisie zmodyfikowanego modelu omówiono jedynie zmiany, ogólna koncepcja bazuje na modelu z 2009 roku i te elementy nie są ponownie omawiane, gdyż zostały już omówione wcześniej. Zmienne dynamiczne rozbudowano o nową – wykorzystywanie kontyngentności¹, które to niekoniecznie są ze sobą powiązane, bowiem wynikają one z nieliniarnej dynamiki otoczenia. Autorzy tej rewizji modelu (Schweizer, Vahlne & Johanson, 2010, s. 365) podkreślają, że dynamika modelu jest obustronna, zmienne stałe i dynamiczne wzajemnie oddziałują na siebie. Strategiczne decyzje prowadzą przedsiębiorstwo na nieznanne rynki, które cechuje Knightowska niepewność. Wysoka niepewność zmusza przedsiębiorstwa do stopniowego zaangażowania się w działalność na nowych rynkach, przy czym wraz z oczekiwanym obniżeniem się poziomu niepewności dokonują korzystnego zaangażowania. Wrażliwość przedsiębiorcza zmusza przedsiębiorstwa do obserwacji otoczenia, gdyż radykalne zmiany w otoczeniu mogą podwyższyć poziom niepewności. Pomiędzy przedsiębiorstwami działającymi w sieci zachodzi proces eksperymentalnego uczenia się, a wraz ze wzrostem zaufania i relacji, angażują się one wspólnie w proces umiędzynarodowienia. Może to jednak

¹ Teoria przedsiębiorczości bardzo często odwołuje się kontyngentności (contingencies), co jest nawiązaniem do filozoficznej teorii kontyngentyzmu. Są nimi przedsiębiorca, okazja rynkowa, organizacja przedsiębiorstwa oraz zasoby. Pomiędzy tymi zmiennymi dochodzi do interakcji, jednak nie opartych na konieczności, a na ludzkim subiektywizmie, który cechuje przedsiębiorcę. Te interakcje są kwintesencją procesu przedsiębiorczego (Wickham, 2006, s. 223).



Rysunek 3. Przedsiębiorczy model uppsalski z 2010 roku

Źródło: (Schweizer, Vahlne & Johanson, 2010, s. 365).

spowodować dwuczłonową relację, w której przedsiębiorstwa partnerskie tracą swoją niezależność na skutek wzajemnego dostosowania się, co z kolei prowadzi do wzajemnej kontroli. Relacje dwuczłonowe intensyfikują współpracę w sieci, gdyż nawiązanie współpracy przez jednego z partnerów pociągają za sobą drugiego partnera.

Zmienne stałe również uległy modyfikacji. W analizie uwzględnia się zasoby zarówno materialne, jak i niematerialne, a wiedza jest tutaj rozumiana jako wiedza przedsiębiorcza oraz wiedza organizacyjna (całego przedsiębiorstwa). Wiedza i umiejętność odkrywania okazji rynkowych jest motorem napędzającym proces przedsiębiorczy, który jest kluczowym elementem modelu w perspektywie przedsiębiorczości. R. Schweizer, J.-E. Vahlne, J. Johanson [2010, s. 346] podkreślają kluczową rolę identyfikowania okazji rynkowych, jako kwintesencję przedsiębiorczości. W modelu czynnik ten jest traktowany jako rozpoznawanie wartości nowych informacji i idei, które niejednokrotnie zachodzą przypadkowo (*accidental discovery*) w rozumieniu I. Kirznera. Mechanizm działania pozostałych dwóch zmiennych jest analogiczny, jak w poprzednim modelu, choć są tłumaczone w nurcie teorii przedsiębiorczości.

Proces podejmowania decyzji stanowiący podstawę zmiennej dynamicznej 'relacyjne zaangażowanie decyzyjne' (Schweizer, Vahlne, & Johanson, 2010, s. 347) rozpatrywany jest przez pryzmat koncepcji efektuacji (*effectuation*) jako

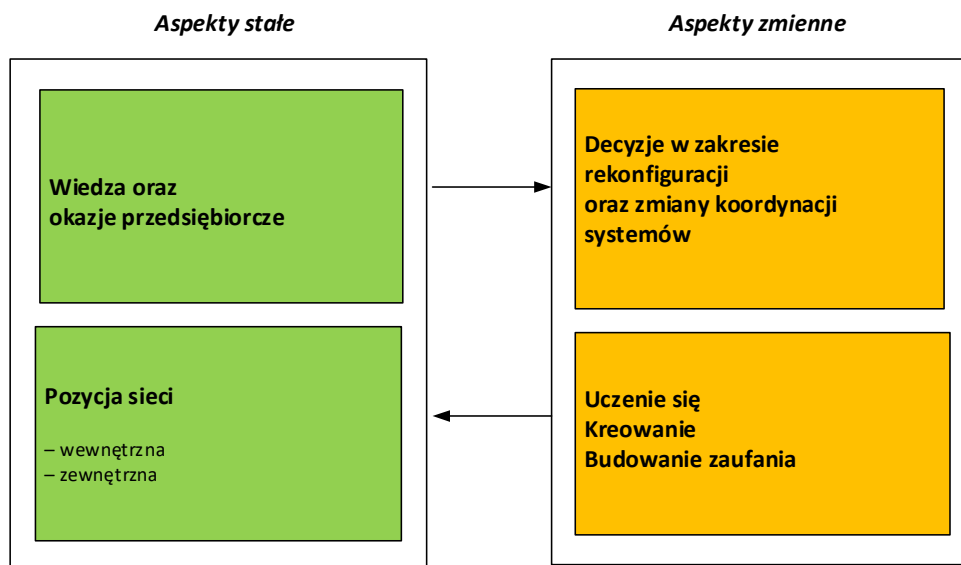
przeciwieństwa kauzacji (*causation*). Koncepcja procesu efektuacji została wprowadzona do teorii przedsiębiorczości przez S.D. Sarasvathy (2001)², a następnie rozwinięta wspólnie z N. Drew (Drew & Sarvasvathy, 2002). Obecnie jest chętnie podejmowana przez licznych autorów z zakresu przedsiębiorczości, zwłaszcza w ostatnim okresie. Przedsiębiorca jest w tej koncepcji utożsamiany z efektuatorem (*effectuator*). Perspektywa procesu efektuacji, początkowo stworzona do wyjaśnienia mechanizmu powstawania nowych przedsiębiorstw, przez Autorów przedsiębiorczego modelu uppsalskiego została wykorzystana do analizy procesu decyzyjnego dotyczącego umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa w sieci (Schweizer, Vahlne, & Johanson, 2010, s. 347). Zmodyfikowany model wykorzystuje również przedsiębiorczą „koncepcję dynamicznych kompetencji jako procesu strategicznego i organizacyjnego, który stwarza wartość na dynamicznych rynkach poprzez odpowiednie przekształcanie zasobów w nowe tworzące wartość strategie” (Schweizer, Vahlne, & Johanson, 2010, s. 349).

5. PIERWSZY ZGLOBALIZOWANY MODEL UPPSALSKI (2011) – KOORDYNACJA SIECI

Ze względu na rosnącą popularność procesów globalizacyjnych, a zwłaszcza globalnego wymiaru biznesu w latach 80. oraz 90. XX wieku, J.-E. Vahlne, I. Ivarsson oraz J. Johanson (2011) zdecydowali się opracować uppsalski wariant procesu globalizacji przedsiębiorstwa, przy czym globalizacja jest przez tych autorów rozumiana jako próba optymalizacji działalności biznesowej w zakresie konfiguracji i koordynacji systemów, przy czym konfiguracja dotyczy projektowania łańcucha wartości, a koordynacja dotyczy zależności pomiędzy poszczególnymi jednostkami danego przedsiębiorstwa działającego na globalnym rynku. Proces globalizacji przedsiębiorstwa jest tutaj rozumiany jako zawiła droga do globalnego przedsiębiorstwa, natomiast proces internacjonalizacji jest tutaj rozumiany jako przejście od krajowego, do międzynarodowego, a następnie do wielonarodowego przedsiębiorstwa (Vahlne, Ivarsson & Johanson, 2011, s. 2).

Zrewidowany model bazuje na założeniach poprzednich modeli, zwłaszcza na podejściu sieciowym oraz przedsiębiorczym procesie rozpoznawania i wykorzystywania okazji rynkowych. Trzy zmienne (dwie statyczne oraz jedna dynamiczne) zostają niezmienione i przeniesione z poprzedniej wersji modelu. Wprowadzona zostają nowa zmienna dynamiczna – rekonfiguracja i koordynacja, która jest typową cechą dla procesu globalizacja przedsiębiorstwa (Vahlne, Schweizer, & Johanson, 2012). Stopień globalizacji przedsiębiorstwa wzrasta w wyniku wdrożenia decyzji i działań w zakresie rekonfiguracji oraz zmiany koordynacji w obrębie przedsiębiorstwa i jego podległych jednostek (Rys. 4).

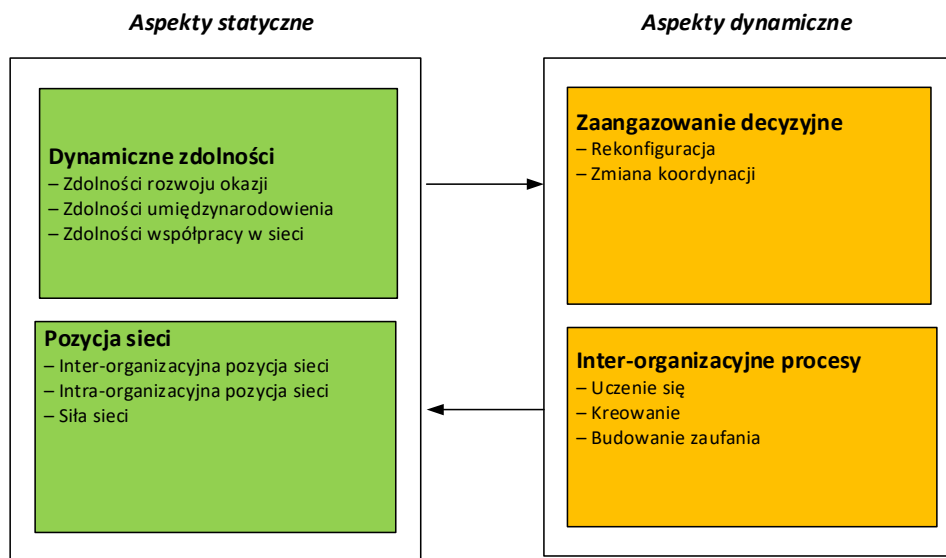
² Za twórczynią tej koncepcji warto przytoczyć definicję: „procesy efektuacji wykorzystują zestaw danych środków i skupiają się na wyborze między możliwymi skutkami, które można stworzyć z tego zestawu środków” (Sarasvathy 2001, s. 245). Inaczej jest to zatem zbiór zasad podejmowania decyzji przez przedsiębiorców, który można zastosować w sytuacjach niepewności. Z kolei „procesy kauzacji wykorzystują dany partykularny efekt i skupiają się na wyborze między środkami tworzącymi ten efekt”, co w uproszczeniu opisuje podejmowanie decyzji z wykorzystaniem metod heurystyki zakorzenionych w prognozowaniu.



Rysunek 4. Pierwszy zglobalizowany model uppsalski z 2011 roku
 Źródło: (Vahlne, Ivarsson, & Johanson, 2011, p. 3).

6. TRANSNARODOWY MODEL UPPSALSKI (2013)

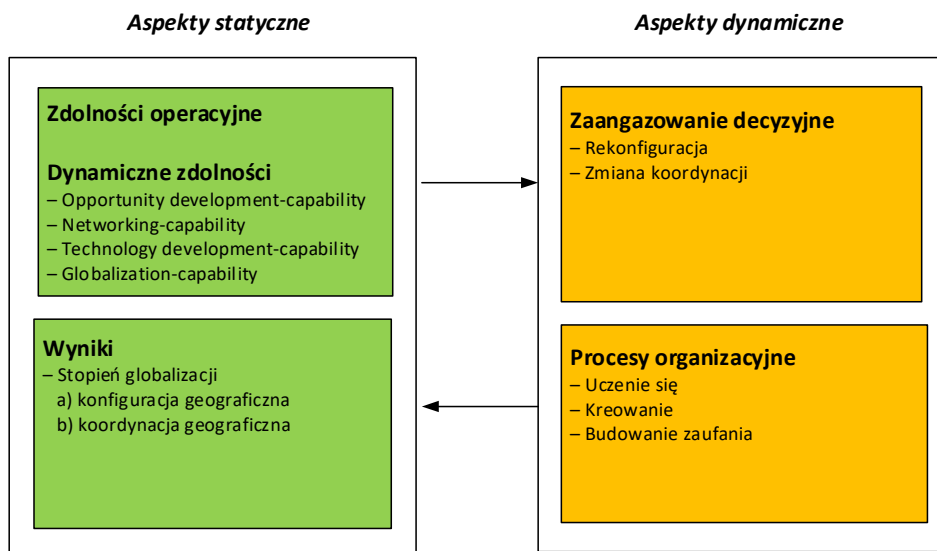
W odpowiedzi na krytykę, że model uppsalski nie uwzględnia założeń teorii OLI Dunninga, która to jest dominującym paradygmatem w teorii biznesu skupiającej się na wyjaśnieniu procesów internacjonalizacji korporacji transnarodowych, J. Johanson oraz J.-E. Vahlne (2013) zaproponowali zrewidowany model uppsalski wyjaśniający ewolucję przedsiębiorstw wielonarodowych. Model ma dynamiczny charakter, gdyż bazuje na wiedzy, która jest nabywana w efekcie procesu uczenia się, albo jest kreowana. W modelu tym dwie zmienne dynamiczne (Rys. 5) w zasadzie pozostają jak w poprzednim modelu. Modyfikacjom podlegają zmienne statyczne. Model bazuje na koncepcji dynamicznych zdolności, z których dla procesu internacjonalizacji autorzy uznali trzy kluczowe. Pierwsze z nich to identyfikowanie okazji przedsiębiorczych i mobilizowanie odpowiednich zasobów zarówno we własnym przedsiębiorstwie, jak i w innych przedsiębiorstwach zaangażowanych w te okazje (Johanson & Vahlne, 2013, s. 202). Druga kluczowa zdolność to rozwój różnych rynków i lokalizacji w różnych uwarunkowaniach, co nazywane jest zdolnościami umiędzynarodowienia. Druga zmienna – pozycja sieci – jest lekko zmodyfikowana. Pozycja może być opisana także pod względem stopnia wielonarodowości (*multinationality*), lub globalności (*globalness*). W efekcie, pozycja sieci jest kwestią zależności od siły relacji między partnerami sieciowych.



Rysunek 5. Transnarodowy model uppsalski z 2013 roku
 Źródło: (Johanson & Vahlne 2013, s. 200).

7. DRUGI ZGLOBALIZOWANY MODEL UPPSALSKI (2014) – PEŁNA GLOBALIZACJA I JEJ WYNIKI

Najnowsza aktualizacja modelu Uppsali z 2014 r. próbuje zaangażować wszystkie poprzednie podejścia, w tym podejście do sieci, międzynarodową teorię przedsiębiorczości, podejście high-tech i innowacji, które są połączone w całość jako rozwinięte spojrzenie na rolę zasobów *sensu largo*, umieszczone w modelu jako zmienne zwane zdolnościami operacyjnymi i zdolnościami dynamicznymi (Rys. 6). Proces uczenia się i modele oparte na wiedzy wyrażają się w zmiennych procesach organizacyjnych. J.-E. Vahlne oraz I. Ivarsson (2014, s. 227-247) budują swój model na podstawie pierwotnego modelu z lat 70. XX wieku (Johanson & Vahlne, 1977) oraz czterech kolejnych modyfikacji uwzględniających podejście do sieci (Johanson & Vahlne, 2009)), międzynarodową teorię przedsiębiorczości (Schweizer, Vahlne & Johanson, 2010), jak również międzynarodową koordynację sieci (Vahlne, Ivarsson, & Johanson, 2011; Vahlne & Johanson, 2013) oraz koncepcję przedsiębiorstw transnarodowych (Johanson & Vahlne, 2013). Jest to już drugi zglobalizowany model uppsalski, nazywany przez autorów jako procesowy model globalizacji przedsiębiorstwa (*The Uppsala Globalization Process Model*). Po raz pierwszy w modelu tym pojawiają się wyniki procesu internacjonalizacji – globalizacji, określane jako stopień globalizacji (*degree of globalization*).



Rysunek 6. Drugi zglobalizowany model uppsalski z 2014 roku

Źródło: (Vahlne & Ivarsson, 2014, p. 242).

8. PODSUMOWANIE

Pierwotna wersja modelu uppsalskiego z 1977 roku została zrewidowana aż pięciokrotnie. Pierwsza modyfikacja nastąpiła pod wpływem rozwoju podejścia sieciowego do procesów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, w efekcie czego w 2009 roku zaproponowany został usieciowiony model uppsalski. Wraz z powstaniem przedsiębiorczości międzynarodowej (koniec lat 80. oraz połowa lat 90. XX wieku) oraz dynamicznemu rozwojowi tej szkoły (w pierwszej dekadzie XXI wieku) w 2010 roku zaproponowany przedsiębiorczy model uppsalski jako już drugą rewizję modelu pierwotnego. Trzecia modyfikacja z 2011 roku to wprowadzenie do modelu międzynarodowej koordynacji sieci, czyli stworzenie pierwszego, wstępnego modelu uppsalskiego mówiącego o globalizacji. Rok 2013 przynosi kolejną rewizję modelu, tym razem w koncepcji pojawiają się dynamiczne kompetencje, a model wyjaśnia fenomen przedsiębiorstw wielonarodowych i korporacji transnarodowych. Najnowsza rewizja modelu została opublikowana w 2014 roku i wprowadza ona uppsalski model globalizacji przedsiębiorstwa, bazujący na wszystkich wcześniejszych koncepcjach, a dodatkowo wprowadzający do modelu stopień globalizacji jako wyniki procesu umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa. Choć modele etapowe są często krytykowane w literaturze przedmiotu, nadal są mimo to powszechnie wykorzystywane w badaniach empirycznych, a ich kolejne modyfikacje świadczą o ich uniwersalnym charakterze i ponadczasowości.

LITERATURA

- Drew, N., & Sarasvathy, S.D. (2002). What Effectuation is Not: Further Development of an Alternative to Rational Choice. Academy of Management Conference, Denver <http://www.effectuation.org/sites/default/files/noteffn.doc> (dostęp: 22.09.2017).
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40, 1411-1431.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1990). The mechanism of internationalisation. *International Marketing Review*, 7(4), 11-24.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2006). Commitment and opportunity development in the internationalization process: A note on the Uppsala internationalization process model. *Management International Review*, 46(2), 1-14.
- Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm: Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305-322.
- Sarasvathy, S.D. (2001). Causation and Effectuation: Towards a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *Academy of Management Review*, 26(1), 243-263.
- Schweizer, R., Vahlne, J.-E., & Johanson, J. (2010). Internationalization as an Entrepreneurial Process. *Journal of International Entrepreneurship*, 8(4), pp. 343-370.
- Solberg, C.A. (1997). A Framework for Analysis Strategy Development in Globalizing Markets. *Journal of International Marketing*, 5(1), 9-30.
- Stonehouse, G., Hamill, J., Campbell, D., & Purdie, T. (2004). *Global and Transnational Business: Strategy and Management*, 2nd ed., Chichester: John Wiley and Sons Ltd.
- Vahlne, J.-E., & Ivarsson, I. (2014). The globalization of Swedish MNEs: Empirical evidence and theoretical explanations. *Journal of International Business Studies*, 45(3), 227-247.
- Vahlne, J.-E., & Johanson, J. (2012). New Technology, new environments and new internationalization process? In: V. Havila, M. Forsgren & H. Håkansson (eds), *Critical perspectives on internationalisation* (pp. 209-228). London: Pergamon.
- Vahlne, J.-E., & Johanson, J. (2013). The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise: From internationalization to coordination of networks. *International Marketing Review*, 30(3), 189-208.
- Vahlne, J.-E., Ivarsson, I., & Johanson, J. (2011). The tortuous road to globalization for Volvo's heavy truck business: extending the scope of the Uppsala Model. *International Business Review*, 20(1), 1-14.
- Vahlne, J.-E., Schweizer, R., & Johanson, J. (2012). Overcoming the liability of outsidership – the challenge of HQ of the global firm. *Journal of International Management*, 18(3), 224-232.
- Wickham, P.A. (2006). *Strategic Entrepreneurship*. 4th edition. Harlow: Prentice Hall.

Evolution of the Uppsala model of internationalization: towards non-linearity of internationalization of firms

Abstract: The purpose of this article is to synthesize the process of transforming of the Uppsala model of internationalization of the firm from the original one of 1977 to the most up-to-date model of globalization of 2014. This article discusses a total of 6 models proposed by Johansson and Vahlne (in the years 1977, 2009, 2010, 2011, 2013, 2014) showing the way they were transformed and evolved, and the model of 2014 includes high-tech and innovation. This article is based on a literature review – primary sources presenting the concepts of authors of Uppsala models.

Keywords: Uppsala model; stages model; process internationalization

JEL codes: F23, M16

Sugerowane cytowanie:

Cieślik, A. (2017). Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: Przegląd wybranej literatury przedmiotu. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 171-189.

Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: Przegląd wybranej literatury przedmiotu

Andrzej Cieślik*

Uniwersytet Warszawski
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Makroekonomii i Teorii Handlu Zagranicznego
ul. Długa 44/50, 00-241 Warszawa
e-mail: cieslik@wne.uw.edu.pl

Streszczenie:

Zmieniający się w czasie charakter bezpośrednich inwestycji zagranicznych motywuje coraz to nowsze wysiłki mające na celu wytlumaczenie czynników je determinujących. Celem niniejszej pracy jest omówienie ewolucji postrzegania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gruncie teorii oraz badań empirycznych powstałych w ramach literatury ekonomii głównego nurtu. W obrębie tej literatury zarysowały się dwa odrębne podejścia, z których pierwsze koncentruje się na pionowych, a drugie na poziomych bezpośrednich inwestycjach zagranicznych. Na początku lat 2000 te dwa podejścia zostały zintegrowane w ramach jednego modelu teoretycznego opartego na kapitale wiedzy. Model ten wraz z jego licznymi rozszerzeniami stanowi podstawę współczesnej teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych umożliwiając lepsze zrozumienie tego w jaki sposób dochodzi do powstawania poziomo bądź pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych w odpowiedzi na charakterystyki krajów goszczących i macierzystych, takich jak ich relatywna wielkość, różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami, koszty związane z handlem, a także koszty związane z podejmowaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne; przedsiębiorstwa międzynarodowe

Klasyfikacja JEL: F23

* Niniejsza praca powstała w ramach projektu nr 2015/19/B/HS4/03230 zatytułowanego „Determinanty Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych w Polsce” finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki.

1. WSTĘP

W dokonującym się obecnie procesie globalizacji gospodarki światowej coraz większe znaczenie odgrywają bezpośrednio inwestycje zagraniczne (BIZ) dokonywane przez przedsiębiorstwa międzynarodowe, których spółki córki prowadzą działalność w wielu krajach na całym świecie. Wraz ze wzrostem znaczenia tych przedsiębiorstw ewolucji ulega również struktura dokonywanych przez nie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Chociaż tradycyjne teorie międzynarodowych

przepływów kapitałowych są w stanie wyjaćnić pewne aspekty działalności przedsiębiorstw międzynarodowych to jednak zmieniający się w czasie charakter BIZ motywuje coraz to nowsze wysiłki mające na celu wytłumaczenie czynników je determinujących. Jest to związane z bardzo różnym postrzeganiem przyczyn umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i skutków dokonywanych przez nie inwestycji bezpośrednich. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne różnią się w zależności od sposobu ich integracji z działalnością firmy macierzystej.

We współczesnej literaturze przedmiotu wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje bezpośrednich inwestycji zagranicznych: poziome oraz pionowe. Poziome BIZ wiążą się z tworzeniem lub nabywaniem zakładów produkcyjnych lub sieci dystrybucyjnych w kraju goszczącym w tych samych sektorach i gałęziach co w kraju macierzystym. Ten rodzaj inwestycji oznacza, że zagraniczne spółki córki wytwarzają takie same lub podobne produkty i usługi co firma macierzysta niezależnie od lokalizacji. Tego typu firmy występują w gałęziach gospodarki kraju goszczącego, które charakteryzują się geograficzną segmentacją lokalnych rynków zbytu. Dotyczy to przede wszystkim gałęzi sektora usług takich jak hotelarstwo, gastronomia, usługi transportowe, bankowość, ubezpieczenia i konsulting. Oprócz sektora usług poziomo zintegrowane firmy działają w takich gałęziach sektora przetwórczego jak produkcja artykułów spożywczych i napojów oraz produkcja podstawowych wyrobów z metali.

Z kolei pionowe BIZ związane są z międzynarodową fragmentaryzacją procesu produkcji i rozmieszczenia jego kolejnych stadiów w różnych krajach w oparciu o posiadane przez nie przewagi komparatywne. Oznacza to, że przedsiębiorstwa międzynarodowe w części swoich zakładów wytwarzają dobra lub usługi wykorzystywane jako nakłady w innych prowadzonych przez nie rodzajów działalności. Pionowe BIZ mogą dotyczyć zarówno dostawców jak i odbiorców tych nakładów w różnych stadiach procesu produkcji. Przedsiębiorstwa międzynarodowe mogą być zintegrowane pionowo z wydobyciem surowców lub z produkcją nakładów pośrednich za pomocą powiązań popytowych, lub też z dystrybucją wyrobów gotowych za pomocą powiązań podażyowych. Rzeczywisty transfer dóbr z jednych zakładów do drugich nie jest przy tym wymagany, wystarczy bowiem, że w różnych zakładach produkcja odbywa się w sąsiadujących ze sobą stadiach pionowo zintegrowanego procesu produkcji.

Powyższa terminologia nie jest jednak do końca precyzyjna, ponieważ w rzeczywistości często trudno jest dokonać wyraźnego rozróżnienia pomiędzy różnymi rodzajami inwestycji bezpośrednich. Przykładowo, Markusen (2002, 2013) argumentuje, że wszystkie poziome inwestycje mają w sobie również pewien pionowy komponent, ponieważ takie usługi jak zarządzanie, badania i rozwój, marketing czy finanse są dostarczane w jednym kierunku z firmy macierzystej do zagranicznych spółek córek. Większość przedsiębiorstw międzynarodowych wydaje się być zatem zintegrowana zarówno pionowo, dokonując w obrębie firmy wymiany dóbr i usług pośrednich, jak też poziomo, wytwarzając podobne dobra i usługi w różnych miejscach na świecie.

Celem niniejszej pracy jest omówienie ewolucji postrzegania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gruncie teorii oraz badań empirycznych powstałych w ramach ekonomii głównego nurtu.¹ Przegląd teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych rozpoczyna się od omówienia w jaki sposób inwestycje te postrzegane były w świetle neoklasycznych modeli handlu zagranicznego opartych na założeniach konkurencji doskonałej i stałości przychodów skali. Modele te traktowane są jako wygodny punkt odniesienia przy omawianiu w kolejnych częściach rozdziału teorii współczesnych.

2. OBSERWACJE EMPIRYCZNE

Punktem wyjścia do budowy teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych omawianych w dalszych częściach pracy jest obserwacja rzeczywistości gospodarczej i poszukiwanie pewnych prawidłowości w danych statystycznych, które są często określane mianem tzw. stylizowanych faktów. Próby usystematyzowania tych prawidłowości podejmowane były w literaturze przedmiotu przez szereg autorów włączając w to, między innymi, szeroko cytowane prace Markusena (1995, 1998, 2002, 2013).² Obserwacje te dotyczą zarówno gospodarki jako całości (poziom makroekonomiczny) jak też poszczególnych gałęzi i firm (odpowiednio poziom mezo- i mikroekonomiczny). W szczególności, bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie nie są równomiernie rozmieszczone między poszczególnymi krajami oraz sektorami i gałęziami gospodarek krajów goszczących. Można zatem dokonać próby zestawienia obserwacji empirycznych dotyczących różnych aspektów działalności przedsiębiorstw międzynarodowych zarówno na poziomach makro- jak też mezo- i mikroekonomicznym.

Obserwacje makroekonomiczne pokazują, między innymi, że szybki wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie rozpoczął się na przełomie lat 80. i 90. XX w. Wzrost ten był szybszy niż wzrost światowych obrotów handlowych czy wzrost światowego PKB. Kraje wysoko rozwinięte były i nadal pozostają nie tylko źródłem większości dokonywanych na świecie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ale są również ich głównymi odbiorcami. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów rozwijających się uległ istotnemu zwiększeniu w ostatnich latach, jednak większość z nich trafiła do krajów średnio rozwiniętych oraz Chin, natomiast zdecydowanie najmniej do krajów najslabiej rozwiniętych o najmniejszych zasobach kapitału na pracownika (UNCTAD, 2017).

Większość dokonywanych na świecie bezpośrednich inwestycji zagranicznych ma nadal charakter poziomy, ponieważ większość produkcji wytwarzanej w krajach goszczących jest tam sprzedawana. Tym niemniej, część produkcji, która jest ekspor-

¹ Przegląd ten ze względu na ograniczoność miejsca będzie miał charakter wybiórczy i z konieczności pomijał będzie inne teorie powstałe poza tym nurtem, a także teorie opracowane w ramach innych dyscyplin naukowych, takich jak nauki o zarządzaniu czy nauki polityczne. W polskiej literaturze przedmiotu istnieje szereg prac omawiających różne teorie przedsiębiorstwa międzynarodowego z perspektywy nauk politycznych czy nauk o zarządzaniu. Do nich należą, między innymi, prace autorstwa Jarczewskiej-Romaniuk (2004), Goryni (2007), Rymarczyka (2012), Wacha (2012) oraz Przybylskiej (2013).

² Podobne zestawienia obserwacji empirycznych można znaleźć w pracach innych autorów, między innymi, Barby-Navarettego i Venablesa (2004) oraz Cieślaka (2005).

towana do kraju macierzystego wydaje się zależeć od różnic w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji pomiędzy krajem goszczącym a krajem macierzystym. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są zatem związane przede wszystkim z podobieństwem krajów pod względem ich relatywnego wyposażenia w zasoby czynników produkcji czy poziomu dochodu na głowę, a nie z ich różnicami.³ Natomiast wyposażenie kraju macierzystego w kapitał ludzki jest dodatnio i ściśle związane z wielkością bezpośrednich inwestycji podejmowanych przez niego zagranicą.

Znaczącą część światowego handlu stanowi wymiana mająca miejsce w obrębie przedsiębiorstw międzynarodowych, czyli tzw. handel wewnątrz-korporacyjny.⁴ Większość badań empirycznych wskazuje na występowanie komplementarności pomiędzy handlem międzynarodowym a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Badania dotyczące wpływu istnienia kosztów transportu czy barier w handlu na umiędzynarodowienie firmy nie dają jednoznacznych odpowiedzi.⁵ Bariery te wywołują efekt substytucji handlu przez BIZ chociaż mogą zmniejszać zarówno poziom handlu jak i BIZ. Badania empiryczne pokazują, że to zależy od tego, który z krajów goszczący czy macierzysty nakłada bariery w handlu. Bariery nakładane przez kraj goszczący, takie jak na przykład cła importowe, działają zachęcająco na BIZ. Natomiast w przypadku kraju macierzystego te same cła importowe działają zniechęcająco na podejmowanie inwestycji zagranicą.⁶ Odległość między krajem macierzystym a krajem goszczącym we wszystkich przeprowadzonych badaniach działała jednoznacznie zniechęcająco na BIZ. Z kolei ryzyko polityczne, niestabilność makroekonomiczna i niespójność polityki ekonomicznej w kraju goszczącym wpływają zniechęcająco na podejmowanie w nim bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Infrastruktura, poziom umiejętności oraz minimalny poziom dochodu na głowę wydają się być ważnymi determinantami bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Natomiast wysokość podatków wydaje się mieć znaczenie drugorzędne przy wyborze lokalizacji inwestycji.

Obserwacje na poziomie mezo-ekonomicznym pokazują, między innymi, że dwukierunkowy przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych między parami krajów wysoko rozwiniętych odbywa się nawet na poziomie gałęzi. Ponadto, udziały przedsiębiorstw międzynarodowych w wielkości wytworzonej produkcji i uzyskanych przychodów ze sprzedaży znacząco różnią się pomiędzy poszczególnymi gałęziami. W szczególności, bezpośrednie inwestycje zagraniczne odgrywają ważną rolę w gałęziach i firmach, które: i) charakteryzują się wysokim poziomem B+R w stosunku do sprzedaży, ii) zatrudniają dużą liczbę

³ Niewiele badań empirycznych potwierdza, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są dodatnio skorelowane z różnicami w wyposażeniu w kapitał fizyczny pomiędzy krajem macierzystym a krajem goszczącym, czy też różnicami w stopie zwrotu z tego rodzaju kapitału.

⁴ Przykładowo, Barefoot i Mataloni (2009) pokazali, że handel wewnątrz-korporacyjny stanowił prawie 40 procent całości obrotów handlu zagranicznego Stanów Zjednoczonych.

⁵ Przykładowo, pionierskie badania Brainard (1997), omówione w dalszej części pracy, sugerują, że BIZ są dodatnio skorelowane z występowaniem szeroko rozumianych barier w handlu takich jak bariery celne czy koszty transportu. Jednak późniejsze badania empiryczne poddały ten wynik w wątpliwość.

⁶ Patrz, przykładowo, Carr *et al.* (2001) oraz Markusen i Maskus (2001, 2002).

specjalistów i pracowników technicznych w stosunku do całości zatrudnienia, iii) wytwarzają nowe lub technicznie skomplikowane produkty, iv) charakteryzują się wysokim poziomem zróżnicowania produktu i reklamą.

Z kolei obserwacje mikroekonomiczne pokazują, że przedsiębiorstwami międzynarodowymi stają się firmy, w których wartość aktywów niematerialnych (szacowana jako rynkowa wartość firmy pomniejszona o wartość środków trwałych takich jak budynki, maszyny i urządzenia) jest wysoka w stosunku do ich wartości rynkowej. Ponadto, firmy które dokonują bezpośrednich inwestycji zagranicznych są starsze, większe i bardziej produktywne niż firmy, które tylko eksportują bądź też koncentrują się w swojej działalności tylko na rynku krajowym. Istnieje ponadto pewna wartość progowa wielkości firmy dla przedsiębiorstw międzynarodowych, powyżej której wielkość firmy nie ma znaczenia. Korzyści skali występujące na poziomie pojedynczego zakładu nie wydają się natomiast być negatywnie związane z umiędzynarodowieniem firmy.

Podsumowując powyższy przegląd obserwacji empirycznych można stwierdzić na ich podstawie, że większość inwestycji bezpośrednich na świecie wydaje się mieć charakter poziomy i dokonywana jest między krajami wysoko rozwiniętymi o podobnych poziomach dochodu na głowę, podobnym relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji i posiadających relatywnie niskie bariery handlowe. Działalność przedsiębiorstw międzynarodowych koncentruje się w sektorach i gałęziach, w których są ważne niematerialne, szczególnie dla firmy aktywa określane mianem kapitału wiedzy. Powyższe obserwacje empiryczne uzasadniają zatem zmianę w podejściu do modelowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a w szczególności rozluźnienie tradycyjnych założeń wykorzystywanych w dotychczasowej analizie neoklasycznej.

3. TEORIA NEOKLASYCZNA

Wczesne analizy teoretyczne należące do nurty neoklasycznego, zakładające istnienie doskonale konkurencyjnych rynków dóbr i usług oraz czynników produkcji, postrzegały bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako część teorii portfelowych międzynarodowych przepływów kapitałowych. Istnienie dużych różnic w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami w połączeniu z kosztami transportu czy specjalizacją między nimi sprawiało, że wyrównywanie się wynagrodzeń czynników produkcji pomiędzy krajami nie miało miejsca stając się bodźcem do zaistnienia między nimi przepływów kapitałowych.

Przykładami analiz należących do tego nurtu są wczesne prace teoretyczne autorstwa MacDougalla (1960) czy Kempa (1962), które miały charakter normatywny i poświęcone były głównie analizie skutków dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę kraju goszczącego i macierzystego. Autorzy tych prac argumentowali, że w wyniku międzynarodowych przepływów kapitału stopy z inwestycji w obydwu krajach ulegały zrównaniu co miało korzystny wpływ na dobrobyt narodowy w obydwu krajach dzięki lepszemu alokacji światowych zasobów kapitału.

Modele oparte na neoklasycznych założeniach przewidywały, że kapitał będzie płynął z krajów, w których jest on relatywnie zasobny do krajów ubogich w kapitał. Innymi słowy, według teorii neoklasycznej bezpośrednie inwestycje zagraniczne pomiędzy krajami o identycznym wyposażeniu w czynniki produkcji nie mogły mieć miejsca. Nie jest to jednak zgodne z rzeczywistością, biorąc pod uwagę fakt, że większość inwestycji bezpośrednich zachodzi między krajami rozwiniętymi, które są do siebie bardzo podobne pod względem relatywnego wyposażenia w zasoby czynników produkcji.

Podejście neoklasyczne oparte na założeniu o konkurencji doskonałej nie pozwalało na odróżnienie inwestycji bezpośrednich od inwestycji portfelowych co stało się źródłem późniejszej krytyki tego podejścia. W szczególności, niedoskonałości formalnej analizy neoklasycznej skutkowały odrzuceniem tego nurtu w literaturze przez część środowiska ekonomistów oraz rozwojem eklektycznego nurtu w literaturze z zakresu zarządzania międzynarodowego, którego uwieńczeniem były konceptualne ramy Dunninga (1977) określane mianem paradygmatu OLI. Te niesformalizowane ramy konceptualne posłużyły potem innym autorom jako punkt wyjścia do tworzenia modeli sformalizowanych i bardziej szczegółowych, które omówione zostaną w dalszej części pracy.⁷

Ponadto, podejście neoklasyczne nie pozwalało ono również na modelowanie roli przedsiębiorstwa międzynarodowego w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych w sposób bezpośredni, ponieważ w ramach tego podejścia było ono nieskończenie małe, a więc z tego względu analiza neoklasyczna mogła być prowadzona jedynie na poziomie sektora czy gałęzi, ale nie na poziomie firmy.

Późniejsze, nieco bardziej realistyczne podejście do analizy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ramach nurtu neoklasycznego, zaproponował Caves (1971). W swojej pracy bazował on na modelu specyficznych czynników zamiast tradycyjnych ram modelu Heckschera-Ohlina. Argumentował on, podobnie jak Hymer (1976), że bezpośrednie inwestycje zagraniczne wiążą się ze szczególnym dla firmy rodzajem kapitału, który transferowany jest z kraju macierzystego do kraju goszczącego. Model Cavesa w dalszym ciągu opierał się jednak na fundamentalnym neoklasycznym założeniu o istnieniu doskonałej konkurencji na rynkach dóbr i usług oraz rynkach czynników produkcji, które sprawiały, że przedsiębiorstwa międzynarodowe były nadal tożsame z sektorami czy gałęziami, w których działały. Jednak pomimo tych niedoskonałości jego analizy, zdaniem wielu ekonomistów uwzględnienie specyficznego dla firmy rodzaju kapitału było milowym krokiem w kierunku dokonania modelowego rozróżnienia pomiędzy bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi, a inwestycjami portfelowymi.⁸

⁷ Innym przykładem takiego początkowo niesformalizowanego podejścia jest praca doktorska Hymera (1976) oryginalnie z roku 1960, która przez szereg lat nie mogła doczekać się publikacji, ponieważ zdaniem recenzentów była ona "za mało sformalizowana". Ze względu na ograniczoność miejsca ten nurt w literaturze przedmiotu nie będzie szerzej omawiany w tym rozdziale.

⁸ Patrz Markusen i Maskus (2003). Model Cavesa (1971) był sukcesywnie rozwijany w kolejnych latach przez szereg autorów zarówno w zagranicznej jak i polskiej literaturze przedmiotu. Do prac teoretycznych nawiązujących do tego modelu należą, między innymi, prace Batry i Ramachandrana (1980), Batry (1986), Beladięgo i Choia (1995) oraz Cieřlika (2002, 2003, 2005b, 2007, 2008, 2012).

4. NOWA TEORIA HANDLU ZAGRANICZNEGO

Ważnym krokiem, który istotnie przyczynił się do rozwoju teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych było wprowadzenie do teorii handlu zagranicznego elementów teorii organizacji rynku. Umożliwiło to znaczące odejście od większości neoklasycznych założeń analizy i wprowadzenie do tradycyjnego modelu równowagi ogólnej, między innymi, konkurencji niedoskonałej, rosnących przychodów oraz zróżnicowania produktów.⁹ W ramach nowej teorii handlu zagranicznego firmy nie były już zatem postrzegane jako konceptualne „czarne skrzynki”. Podejście to pozwala zatem na analizę determinant wielkości inwestycji zagranicznych na poziomie firmy przy użyciu aparatu narzędziowego zaczerpniętego z teorii organizacji rynku.

W odróżnieniu od teorii neoklasycznych, bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle nowej teorii handlu postrzegane są głównie w kategoriach ustanawiania kontroli zarządczej nad działalnością gospodarczą prowadzoną zagranicą a nie jako międzynarodowy transfer kapitału.¹⁰ Według tego nurtu w literaturze postrzeganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych poprzez pryzmat statystyk bilansu płatniczego stanowić może konceptualne nieporozumienie (Krugman, 1995). W szczególności, Lipsey (2004) argumentuje, że BIZ jest zbiorem działalności ekonomicznych lub operacji przeprowadzanych przez firmy będące pod całkowitą lub częściową kontrolą firm znajdujących się w innym kraju niż raczej transferem kapitału z zagranicy. Z powyższych względów we wczesnych modelach należących do nurtu w literaturze przedmiotu kapitał w ogóle nie występował, a jedynym czynnikiem produkcji była praca.

W literaturze poświęconej bezpośrednim inwestycjom zagranicznym w ramach nowej teorii handlu od samego początku jej powstania w pierwszej połowie lat 80. XX wieku wyraźnie zarysowały się dwa odrębne nurty. Pierwszy z nich koncentrował się na pionowych a drugi na poziomych bezpośrednich inwestycjach zagranicznych. Te dwa nurty pokazały jak dochodzi do powstawania poziomo bądź pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych w sposób endogeniczny w odpowiedzi na charakterystyki krajów goszczących i macierzystych, takich jak ich relatywna wielkość, różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami, koszty związane z eksportem oraz importem, a także koszty związane z podejmowaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych.¹¹ Niezależnie jednak od tego czy przedsiębiorstwa międzynarodowe są pionowo czy poziomo zintegrowane to unikają one dublowania kosztów działalności centrali. W literaturze przedmiotu określane jest jako istnienie korzyści zakresu (*economies*

⁹ Patrz omówienie rozwoju nowej teorii handlu zagranicznego w Cieślak (2000).

¹⁰ Stanowi to odbicie wcześniejszych poglądów głoszonych przez Hymera (1976), który w swoich analizach koncentrował się wyłącznie na pracy jako jedynym czynnikiem produkcji.

¹¹ Obydwa te podejścia miały jednak ze sobą wiele wspólnego, a w późniejszej literaturze przedmiotu podejmowane były próby ich integracji w ramach jednego modelu. Próby integracji tych dwóch podejść omówione zostały w kolejnej części pracy.

of scope) związanymi z prowadzeniem działalności jednocześnie na wielu rynkach albo korzyści skali (*economies of scale*) na poziomie firmy.¹²

Pierwsze próby formalnego wprowadzenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych do nowej teorii handlu zagranicznego podjęte zostały przez Krugmana (1983, 1990). Zaproponował dwa proste jednoczynnikowe modele poziomo oraz pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych. W szczególności, jego model przedsiębiorstwa międzynarodowego zintegrowanego poziomo był prostym rozszerzeniem modelu handlu zagranicznego wykorzystywanego w jego wcześniejszych pracach do analizy wielkości strumieni handlowych (Krugman 1979; 1980). Do tego modelu, zakładającego istnienie konkurencji monopolistycznej i zróżnicowania produktu, wprowadził on dodatkowe założenia o występowaniu kosztów handlu oraz różnic w produktywności między zakładami produkcyjnymi należącymi do tej samej firmy, ale zlokalizowanymi w różnych krajach o takiej samej wielkości.¹³ Z modelu tego wynika, że jeżeli koszty handlu są wysokie, a różnice w produktywności między zakładami niewielkie to wtedy preferowaną formą wejścia na rynki zagraniczne są inwestycje bezpośrednie.

Natomiast w swoim modelu tradycyjnego pionowo zintegrowanego przedsiębiorstwa międzynarodowego Krugman (1983, 1990), bazując na wcześniejszym modelu Perry'ego (1978) równowagi cząstkowej, analizował sytuację, w której producent dobra finalnego działający w warunkach monopsonu miał bodźce do przejmowania kontroli nad dostawcami surowców znajdującymi się w innych krajach. Dzięki integracji pionowej możliwa stała się internalizacja negatywnego efektu zewnętrznego związanego z istnieniem monopsonu. W jej rezultacie producent dobra finalnego uzyskiwał dostęp do surowców po niższym koszcie. Powstałe dzięki temu przedsiębiorstwo międzynarodowe stawało się zatem bardziej zyskowne niż łączna suma zysków niezależnych podmiotów. Natomiast dobrobyt narodowy w kraju goszczącym mógł ulec pogorszeniu, ponieważ powstanie pionowo zintegrowanej firmy sprawującej kontrolę nad dużą częścią wydobycia surowców mogło prowadzić do spadku cen surowców sprzedawanych przez pozostałych producentów, którzy pozostali niezależni. W rezultacie, producenci ci po powstaniu przedsiębiorstwa międzynarodowego byli w sytuacji gorszej i można ich było przekonać by odsprzedali swoje zakłady za mniej niż wynosiła ich wartość przed powstaniem przedsiębiorstwa międzynarodowego.

Z kolei pierwszym modelem równowagi ogólnej pionowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych był dwusektorowy model Helpmana (1984), który stanowił

¹² Podejścia te różnią się jednak istotnie jeśli chodzi o wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wygenerowania czynników w obrębie oraz pomiędzy krajami. Jeżeli inwestycje bezpośrednie mają pionowy charakter to firmy międzynarodowe mogą prowadzić do zmniejszenia różnic w płacach pomiędzy krajami i zmieniać relatywne płace w obrębie krajów. Natomiast jeżeli mają one charakter poziomy to firmy międzynarodowe mogą również podnieść dochód w każdym z krajów ale bez powodowania zmian w jego podziale. Innymi słowy, wewnątrzgałęziowe BIZ, podobnie jak wcześniej handel wewnątrzgałęziowy w nowej teorii handlu zagranicznego, postrzegane są jako bardziej korzystne niż międzygałęziowe.

¹³ Rozszerzenie tego modelu o przypadek krajów różniących się między sobą pod względem wielkości zostało przedstawione w pracy Cieřlika (2013).

rozszerzenie jego wcześniejszego modelu handlu międzynarodowego (1981) oparte na różnicach w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami. W modelu tym jeden z sektorów wytwarzał dobro zróżnicowane przy istnieniu korzyści skali na poziomie firmy i konkurencji monopolistycznej, natomiast drugie dobro tradycyjne przy istnieniu stałych przychodów skali i konkurencji doskonałej. Proces produkcji dobra zróżnicowanego był dwustopniowy, z których każdy charakteryzował się różną intensywnością wykorzystania czynników produkcji. Do wytworzenia tego dobra potrzebne były najpierw szczególne dla firmy usługi dostarczane przez jej centralę, takie jak na przykład działalność badawczo-rozwojowa, a następnie działalność montażowa mająca miejsce w zakładzie produkcyjnym.

Model Helpmana (1984) zakładał, że proces produkcji dobra zróżnicowanego można podzielić na poszczególne stadia różniące się pod względem relatywnej intensywności wykorzystania czynników produkcji i umieścić je w różnych krajach zgodnie z posiadaną przez nie przewagą komparatywną bez ponoszenia kosztów związanych z koordynacją działalności firmy w skali międzynarodowej. Poza tym w modelu zakładano brak kosztów handlu pomiędzy krajami. Gdy różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji pomiędzy krajami były relatywnie niewielkie wyrównanie się wynagrodzeń czynników produkcji następowało za pomocą handlu zagranicznego. W tej sytuacji nie było bodźców do podziału procesu produkcji na poszczególne stadia i powstawania przedsiębiorstw międzynarodowych. Jeżeli jednak różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji były na tyle duże, że wyrównanie ich wynagrodzeń za pośrednictwem handlu zagranicznego nie było możliwe, to wtedy powstawały pionowo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe mające na celu wykorzystanie międzynarodowych różnic w wynagrodzeniach czynników.

Rozszerzenia oryginalnego modelu Helpmana (1984) zawarte zostały w kolejnych pracach Helpmana (1985) oraz Helpmana i Krugmana (1985), którzy przedstawili bardziej skomplikowane modele o większej liczbie dóbr. W pierwszym przypadku były to zróżnicowane dobra finalne różniące się pod względem relatywnej intensywności wykorzystania czynników przy ich produkcji, natomiast w drugim zróżnicowane dobra pośrednie wykorzystywane do wytworzenia dobra finalnego. Przedsiębiorstwo międzynarodowe w powyższych przypadkach było modelowane jako firma wieloproduktowa, która lokalizowała produkcję różnych odmian wytwarzanych przez siebie zróżnicowanych dóbr w różnych krajach różniących się pod względem ich relatywnego wyposażenia w czynniki produkcji. Im większe były różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji pomiędzy krajami tym większe były różnice w wynagrodzeniach czynników produkcji i tym większy był zakres działalności pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych. Jeżeli natomiast kraje są podobnie wyposażone w czynniki produkcji to działalność firm nie ulega umiędzynarodowieniu i bezpośrednie inwestycje zagraniczne nie występują. Z tych modeli wynika zatem podobny wniosek co z omówionej we wcześniejszej części pracy literatury neoklasycznej odnośnie braku możliwości zaistnienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sytuacji krajów identycznie wyposażonych w zasoby czynników

produkcji. Wniosek ten jest jednak pochodną mało realistycznych założeń o braku kosztów handlu i braku kosztów międzynarodowej koordynacji poszczególnych rodzajów działalności zlokalizowanych w różnych krajach.

Z kolei Markusen (1984) przedstawił alternatywne podejście do modelowania poziomych bezpośrednich inwestycji zagranicznych opierając się początkowo na koncepcji równowagi cząstkowej dla firmy będącej monopolistą przy założeniu identycznego wyposażenia krajów w czynniki produkcji. W jego modelu głównym bodźcem do dokonywania umiędzynarodowienia firmy było istnienie korzyści skali na poziomie firmy, które sprawiały, że koszty stałe firmy wielozakładowej były niższe niż suma kosztów stałych wielokrotności firm jednozakładowych. Z modelu tego wynika zatem, że produkcja międzynarodowa prowadzona w obrębie jednej firmy w dwóch różnych krajach jest bardziej efektywna niż produkcja prowadzona przez dwie niezależne firmy narodowe. Chociaż produkcja międzynarodowa staje się bardziej efektywna niż produkcja narodowa to jednak powstanie przedsiębiorstwa międzynarodowego nie jest wcale równoznaczne ze wzrostem dobrobytu narodowego z powodu wzrostu siły rynkowej związanej z powstaniem monopolu.

Rozszerzenia modelu Markusena (1984) dokonane zostały w kolejnych pracach należących do tego nurtu, między innymi, przez Horstmanną i Markusena (1987, 1992), Brainard (1993a) oraz Markusena i Venablesa (1998, 2000), którzy podejście to określają mianem tzw. hipotezy „bliskości-koncentracji”. Oznacza to, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają miejsce wtedy, gdy korzyści związane z rozproszoną produkcją międzynarodową przeznaczoną bezpośrednio na potrzeby zagranicznych rynków zbytu przewyższają korzyści płynące z koncentracji produkcji w kraju i obsługę zagranicznych rynków za pośrednictwem eksportu.

W przeciwieństwie do oryginalnego modelu Markusena (1984), w którym istnienie przedsiębiorstwa międzynarodowego traktowano jako dane i analizowano jego wpływ na dobrobyt narodowy, w modelach Horstmanną i Markusena (1987, 1992) dokonana została endogenizacja struktury rynku. W modelach tych występują dwie firmy wytwarzające jednorodny produkt, z których każda zlokalizowana jest w innym kraju i potencjalnie może wejść na rynek kraju rywala dokonując inwestycji bezpośredniej co prowadzi do zaistnienia równowagi w sensie Cournot-Nasha. Z kolei Brainard (1993a) zamiast oligopolistycznej struktury rynku posługuje się ramami konkurencji monopolistycznej w sensie Chamberlina i zakłada, że dobra są zróżnicowane. Zaletą tego podejścia jest to, że pozwala ono na określenie w sposób endogeniczny liczby firm w stanie równowagi.

Rozszerzenia modelu Markusena (1984) przy zastosowaniu ram równowagi ogólnej i konkurencji oligopolistycznej dokonane zostały przez Markusena i Venablesa (1998, 2000). Z ich modeli wynika, że poziome bezpośrednie inwestycje zagraniczne będą miały miejsce pomiędzy podobnymi krajami przy założeniu istnienia średnich bądź wysokich kosztów handlu oraz korzyści skali na poziomie zarówno pojedynczego zakładu jak i całej firmy. Natomiast, jeżeli kraje różnią się między sobą pod względem relatywnej wielkości to poziomo zintegrowane przedsiębiorstwo międzynarodowe będzie miało wyższe koszty prowadzenia działalności niż firma narodowa ponieważ będzie musiało otworzyć zakład produkcyjny

w kraju goszczącym i ponieść związane z tym koszty podczas, gdy firma narodowa będzie ponosiła tylko koszty handlu, a zatem umiędzynarodowienie działalności produkcyjnej w tej sytuacji nie będzie miało miejsca.

5. MODEL KAPITAŁU WIEDZY

Istotnym osiągnięciem w dziedzinie modelowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych było powstanie dwusektorowego modelu Markusena (1997, 2002, 2013) opartego na kapitale wiedzy. W modelu tym powstawać mogą zarówno poziomo jak i pionowo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe w warunkach istnienia kosztów transportu między krajami. Modelu ten zakłada istnienie dwóch krajów, dwóch czynników produkcji: kapitału ludzkiego i pracy oraz dwóch dóbr, z których jedno jest tradycyjnym dobrem wytwarzanym w warunkach konkurencji doskonałej i stałości przychodów skali, natomiast drugie nowoczesnym dobrem wytwarzanym przy istnieniu rosnących przychodów skali i konkurencji oligopolistycznej w sensie Cournota.

Model kapitału wiedzy opiera się na trzech kluczowych założeniach. Po pierwsze, lokalizacja aktywów opartych na wiedzy może być geograficznie oddzielona od produkcji. W szczególności, dodatkowy koszt związany ze świadczeniem usług tych aktywów zakładowi znajdującemu się zagranicą w porównaniu z kosztem świadczenia ich zakładowi zlokalizowanemu w kraju jest niewielki. Po drugie, wytwarzanie aktywów opartych na wiedzy wymaga relatywnie większych nakładów kapitału ludzkiego niż produkcja finalna. Z kolei produkcja dobra tradycyjnego wymaga relatywnie najmniejszych nakładów kapitału ludzkiego, natomiast wytworzenie aktywów opartych na wiedzy największych. Po trzecie, usługi aktywów opartych na wiedzy mają charakter częściowo zawłaszczalnego dobra publicznego i mogą być jednocześnie wykorzystywane w wielu zakładach. Z kolei koszt otwarcia drugiego zakładu jest relatywnie niski w porównaniu z kosztem utworzenia całej firmy z lokalnym zakładem.

Dwa pierwsze założenia kluczowe są dla powstawania pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych. Oznacza to możliwość dokonania fragmentaryzacji procesu produkcji oraz występowanie różnic w intensywności wykorzystania czynników produkcji w poszczególnych stadiach procesu produkcji, podobnie jak we wcześniejszych modelach Helpmana (1984, 1985). Z kolei trzecie założenie umożliwia powstawanie poziomo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych, których zakłady wytwarzające dobro finalne mogą być zlokalizowane w wielu krajach. Charakter aktywów opartych na wiedzy sprawia, że służą one jako wspólny nakład do produkcji dobra finalnego w wielu lokalizacjach na całym świecie, co powoduje wystąpienie korzyści skali na poziomie firmy. Warto przy tym zauważyć, że założenia pierwsze i trzecie nie są ze sobą tożsame.

Pewne szczególne dla firmy aktywa oparte na wiedzy mogą być wykorzystywane jednocześnie tylko w jednym miejscu. Przykładowo, wysoko kwalifikowany personel firmy może być stosunkowo łatwo przeniesiony z kraju macierzystego do innego zakładu zlokalizowanego zagranicą, co jednak sprawia, że w tym samym czasie jego usługi nie mogą być wykorzystywane przez zakład zlokalizowany w kraju

macierzystym. Innymi słowy, firma może niewielkim kosztem dokonać międzynarodowej fragmentaryzacji procesu produkcji, ale bez wystąpienia korzyści skali na poziomie całej firmy. Natomiast charakter dobra publicznego szczególnych aktywów opartych na wiedzy sprawia, że aktywa te mogą być wykorzystywane jednocześnie w wielu lokalizacjach, w których znajdują się zakłady produkcyjne przedsiębiorstwa bez ograniczenia świadczenia ich usług w którejs z lokalizacji.¹⁴

W modelu kapitału wiedzy firmy działające w sektorze dobra nowoczesnego mają do wyboru trzy strategie: i) pozostanie firmą narodową i obsługiwanie rynków zagranicznych za pomocą eksportu, ii) umiędzynarodowienie działalności poprzez dokonanie inwestycji pionowych, iii) lub też dokonanie inwestycji poziomych. W pierwszym przypadku oznacza to, że zarówno centrala jak i zakład produkcyjny pozostają zlokalizowane w tym samym kraju. W drugim przypadku firma nadal pozostaje firmą jednozakładową, ale zakład i centrala są zlokalizowane w różnych krajach. Natomiast w trzecim przypadku firma staje się firmą dwuzakładową, której centrala i jeden zakład produkcyjny zlokalizowany jest w kraju macierzystym, natomiast drugi zakład produkcyjny w kraju goszczącym.

W modelu kapitału wiedzy mogą powstawać zarówno poziomo jak i pionowo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe, w zależności od kombinacji parametrów modelu takich jak wielkość ekonomiczna krajów, różnice pod względem ich wielkości, różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji, koszty handlu międzynarodowego czy koszty dokonywania inwestycji bezpośrednich. Niestety model ten nie posiada rozwiązania analitycznego. Można go jednak rozwiązać numerycznie przyjmując konkretne wartości dla różnych wartości parametrów modelu, a następnie analizować skutki ich zmiany. W stanie równowagi w tym modelu możliwych jest szereg różnych konfiguracji: i) poziomo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe wytwarzające usługi centrali oraz produkcję finalną w obydwu krajach, przy czym siedziby centrali firm mogą znajdować się w każdym z krajów, ii) pionowo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe wytwarzające usługi centrali w jednym z krajów i podejmujące produkcję w innym kraju, iii) przedsiębiorstwa narodowe, które koncentrują wszystkie stadia produkcji w swoich krajach macierzystych.

Na podstawie przeprowadzonych symulacji można stwierdzić, że przy danej wysokości kosztów handlu, kosztów dokonywania inwestycji zagranicznych oraz braku różnic w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami zakres działalności przedsiębiorstw międzynarodowych mierzony za pomocą wielkości ich sprzedaży jest największy, gdy kraje są takiej samej wielkości. W tej sytuacji działają jedynie poziomo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe, które prowadzą działalność produkcyjną w każdym z krajów. Innymi słowy, oznacza to, że wielkość wewnątrzgałęziowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych będzie największa, gdy kraje są do siebie podobne pod względem rela-

¹⁴ Najczęściej podawanym w literaturze przedmiotu przykładem takiego nakładu jest dokumentacja techniczna.

tywnego wyposażenia w czynniki produkcji oraz wielkości ekonomicznej.¹⁵ Natomiast wielkość całkowitej sprzedaży przedsiębiorstw międzynarodowych jest największa w sytuacji, gdy jeden z krajów jest zarówno mały jak i relatywnie dobrze wyposażony w kapitał ludzki. W tym przypadku przedsiębiorstwa międzynarodowe są zintegrowane pionowo, a ich centrale zlokalizowane są w małym kraju, natomiast zakłady produkcyjne w dużym kraju. Model kapitału wiedzy pozwala zatem na uzyskanie wniosków płynących z omówionych wcześniej modeli teoretycznych jako szczególnych przypadków modelu bardziej ogólnego.

Model kapitału wiedzy jest sukcesywnie rozwijany w ramach kolejnych badań teoretycznych przez szereg autorów. Rozszerzenia te obejmują, między innymi, prace Bergstranda i Eggera (2007, 2013), Markusena i Stranda (2009), Markusena i Stählera (2011), a także Chen *et al.* (2012).¹⁶ W szczególności, jednym z najważniejszych rozszerzeń modelu kapitału wiedzy jest wprowadzenie do niego dodatkowego, trzeciego czynnika produkcji jakim jest kapitał fizyczny, obok kapitału ludzkiego i pracy. Rozszerzenie to umożliwia dokonanie bezpośredniego porównania zmodyfikowanego modelu kapitału wiedzy z wcześniejszymi modelami poziomo oraz pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych, w których różnice w relatywnym wyposażeniu w zasoby czynników produkcji były określane przez stosunki nakładów kapitału fizycznego do nakładów pracy.

6. BADANIA EMPIRYCZNE

Początkowo analiza przyczyn dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych miała charakter głównie teoretyczny, a formalne badania empiryczne należały do rzadkości. Nieliczne prace empiryczne dotyczyły głównie inwestycji podejmowanych przez przedsiębiorstwa amerykańskie. Istotnej zmianie sytuacja uległa dopiero w latach 90. XX w. Pionierskie badania empiryczne poświęcone weryfikacji hipotez uzyskanych na podstawie teorii przedsiębiorstw międzynarodowych zintegrowanych poziomo oraz pionowo zostały zapoczątkowane przez Brainard (1993b, 1997). W jej pracach poświęconych roli charakterystyk krajów i gałęzi empirycznej w określaniu wielkości zagranicznego zaangażowania przedsiębiorstw amerykańskich weryfikacji poddane zostały hipotezy „bliskości-koncentracji” dla przedsiębiorstw zintegrowanych poziomo oraz relatywnego wyposażenia w zasoby czynników produkcji dla przedsiębiorstw zintegrowanych pionowo. Brainard uzyskała potwierdzenie hipotezy „bliskości-koncentracji” sugerując, że większość przedsiębiorstw amerykańskich jest zintegrowana poziomo, a nie pionowo.

Z kolei Carr, Markusen i Maskus (2001) w przeprowadzonych przez siebie badaniach empirycznych dla przedsiębiorstw amerykańskich odwołali się do bardziej ogólnych ram teoretycznych nawiązujących do modelu kapitału wiedzy. Uzyskane przez nich wyniki okazały się być zgodne z przewidywaniami tego modelu. W szczególności, wzrost kosztów handlu tylko w kraju goszczącym prowadził do wzrostu

¹⁵ Wniosek ten jest zatem bardzo podobny do wniosku dotyczącego intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w całości obrotów handlowych (patrz Cieślak, 2000).

¹⁶ Większość tych rozszerzeń omówiona została w pracy Markusena (2013).

sprzedaży przedsiębiorstw międzynarodowych co sugerowało zastępowanie eksportu za pomocą inwestycji poziomych. Natomiast zrównoważony wzrost kosztów handlu w obydwu krajach prowadził do wzrostu sprzedaży filii przedsiębiorstw międzynarodowych, w sytuacji gdy partnerem handlowym i inwestycyjnym rozwiniętego kraju macierzystego był kraj rozwinięty, natomiast spadku sprzedaży w przypadku, gdy partnerem był kraj rozwijający się. W pierwszym przypadku, handel i inwestycje bezpośrednie były względem siebie substytucyjne, natomiast w drugim komplementarne. Wyniki te potwierdziły zatem występowanie obok siebie inwestycji bezpośrednich o charakterze zarówno poziomym jak i pionowym.

Powyższe wyniki zostały jednak skrytykowane przez Bloningena, Daviesa i Heada (2003) jako zbyt luźno związane z modelem teoretycznym. W związku z tym zakwestionowali oni wynik preferujący model przedsiębiorstwa opartego na kapitale wiedzy względem modelu przedsiębiorstwa zintegrowanego poziomo. Na podstawie zaproponowanego przez nich alternatywnego równania estymacyjnego doszli oni do wniosku, że modelem najlepiej pasującym do rzeczywistości jest model poziomo zintegrowanego przedsiębiorstwa międzynarodowego. Z podejściem tym nie zgodzili się jednak Carr, Markusen i Maskus (2003), którzy przedstawili argumenty teoretyczne na rzecz odrzucenia zaproponowanego przez ich krytyków równania estymacyjnego.

Znaczenie modelu przedsiębiorstwa międzynarodowego zintegrowanego pionowo podkreślane jest również w literaturze przedmiotu przez innych autorów. Między innymi, Hanson, Mataloni i Slaughter (2001) pokazują, że rosnąca część amerykańskich inwestycji bezpośrednich związana jest z eksportem dóbr pośrednich do zagranicznych spółek córek w celu ich dalszego przetworzenia. To spostrzeżenie świadczy wyraźnie o empirycznym znaczeniu pionowych BIZ. Ponadto, znaczenie bezpośrednich inwestycji o charakterze pionowym, obok inwestycji o charakterze poziomym, podkreślone zostało również w pracach Braconiera, Norbacka i Urbana (2005) oraz Daviesa (2008).

Otwarcie gospodarek krajów Europy Środkowej i Wschodniej na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych spowodowało zainteresowanie determinantami BIZ również w tych krajach. Jednak prace nawiązujące bezpośrednio do nowych teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego, a w szczególności modelu kapitału wiedzy, nadal pozostają stosunkowo rzadkie. W polskim kontekście pierwsze próby empirycznej analizy czynników determinujących bezpośrednio inwestycje zagraniczne w odniesieniu do tych teorii podjęte zostały przez Cieřlika (1996, 2006), który z powodu braku dostępności danych statystycznych dotyczących różnic w relatywnym wyposażeniu w zasoby czynników produkcji między krajami dokonał ich przybliżenia za pomocą różnic w PKB na głowę. Te pionierskie badania zostały uzupełnione i rozszerzone w najnowszych pracach Cieřlika (2017a,b) opartych na danych dotyczących rzeczywistego wyposażenia w czynniki produkcji uzyskanych z najnowszej, dostępnej wersji PennWorld Table (PWT) 9.0. Uzyskane przez niego wyniki potwierdzają występowanie w przypadku Polski poziomych jak i pionowych motywów dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

7. PODSUMOWANIE

Teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ciągu ostatniego półwiecza uległa istotnej ewolucji przechodząc od mało realistycznego neoklasycznego modelu międzynarodowych przepływów kapitałowych do współczesnych teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego opartych na korzyściach skali, konkurencji niedoskonałej oraz zróżnicowaniu produktu. Spośród tych teorii największe znaczenie odgrywa obecnie model kapitału wiedzy jako najbardziej ogólna teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych obejmująca zarówno inwestycje o charakterze poziomym jak i pionowym. Model ten wraz z jego licznymi rozszerzeniami stanowi podstawę współczesnej, ogólnej teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych umożliwiając lepsze zrozumienie tego w jaki sposób dochodzi do powstawania poziomo bądź pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych w odpowiedzi na charakterystyki krajów goszczących i macierzystych, takich jak ich relatywna wielkość, różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami, koszty związane z handlem, a także koszty związane z podejmowaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jednak model ten koncentruje się przede wszystkim na roli charakterystyk makroekonomicznych i nie uwzględnia zjawiska niejednorodności firm. Tymczasem obserwacje empiryczne pokazują, że przedsiębiorstwa międzynarodowe są większe i bardziej produktywnie niż firmy będące eksporterami czy też firmy działające tylko na rynkach krajowych. Konieczne jest zatem odejście od założenia o symetryczności firm i uwzględnienie ich indywidualnych charakterystyk w dalszym modyfikacjach tego modelu. Pewne kroki w tym kierunku zostały zapoczątkowane przez Helpmana, Melitza i Yeaple'a (2004), którzy dokonali rozszerzenia modelu konkurencji monopolistycznej Melitza (2003), w którym występują firmy różniące się między sobą pod względem poziomu produktywności, o możliwość dokonywania poziomych inwestycji bezpośrednich. W literaturze przedmiotu nadal brakuje jednak bardziej ogólnej teorii, która tak jak model kapitału wiedzy, łączyłaby w sobie w ramach jednego modelu możliwość dokonywania różnych typów inwestycji. Innym, potencjalnie owocnym kierunkiem przyszłych badań w dziedzinie teorii byłyby modyfikacja modelu kapitału wiedzy poprzez odejście od firm jednoproduktowych na rzecz firm wieloproduktowych oraz zbadanie czy firmy wieloproduktowe dokonujące inwestycji bezpośrednich są bardziej produktywnie niż firmy jednoproduktowe.

LITERATURA

- Barba Navaretti, G., & Venables, A. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton: Princeton University Press.
- Barefoot, K.B., & Mataloni, R.J. (2009), US multinational companies, operations in the United States and Abroad in 2007, *Survey of Current Business*, www.bea.gov
- Batra, R.N. (1986). A general equilibrium model of multinational corporations in developing economies, *Oxford Economic Papers*, 38(2), 342-353.

- Batra, R.N., & Ramachandran, R. (1980). Multinational firms and the theory of international trade and investment, *American Economic Review*, 70(3), 278-290.
- Beladi, H., & Choi, E.K. (1995). On the emergence of multinational corporations in developing economies: A note, *Regional Science and Urban Economics*, 25(5), 675-684.
- Bergstrand, J.H., & Egger, P. (2007). A knowledge and physical capital model of international trade flows, foreign direct investment and multinational enterprises, *Journal of International Economics*, 73(2), 278-308.
- Bergstrand, J.H., & Egger, P. (2013). Shouldn't physical capital also matter for multinational enterprise activity?, *Review of International Economics*, 21(5), 945-965.
- Bloningen, B.A., Davies, R.B., & Head, K. (2003). Estimating the knowledge capital model of the multinational enterprise: Comment, *American Economic Review*, 93(3), 980-994.
- Braconier, H., Norback, H.P.J., & Urban, D. (2005). Reconciling the evidence on the knowledge-capital model, *Review of International Economics*, 13(4), 770-786.
- Brainard, L.S. (1993a). *A simple theory of multinational corporations and trade with a tradeoff between proximity and concentration*, NBER Working Paper, no. 4269.
- Brainard, L.S. (1993b). *An empirical assessment of the factor proportions explanation of multinational sales*, NBER Working Paper, no. 4580.
- Brainard, L.S. (1997). An empirical assessment of the proximity concentration tradeoff between multinational sales and trade, *American Economic Review*, 87(4), 520-544.
- Carr, D.L., Markusen, J.R., & Maskus, K.E. (2001). Estimating the knowledge capital model of the multinational enterprise, *American Economic Review*, 91(3), 693-708.
- Carr, D.L., Markusen, J.R., & Maskus, K.E. (2003). Estimating the knowledge capital model of the multinational enterprise: Reply, *American Economic Review*, 93(3), 995-1001.
- Caves, R.E. (1971). International corporations: The industrial economics of foreign investment, *Economica*, 38(149), 1-27.
- Chen, Y., Horstmann, I.J., & Markusen, J.R. (2012). Physical capital, knowledge capital, and the choice between FDI and outsourcing, *Canadian Journal of Economics*, 45(1), 1-15.
- Cieřlik, A. (1996). *FDI in Central Europe's Transition: Early Results*, Warsaw University Faculty of Economic Sciences Economic Discussion Paper, no. 28.
- Cieřlik, A. (2000). *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cieřlik, A. (2002). Makroekonomiczne konsekwencje napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju goszczącego: Analiza teoretyczna, *Ekonomia*, 5, 94-116.
- Cieřlik, A. (2003). Skutki działalności przedsiębiorstw międzynarodowych w kraju goszczącym w warunkach istnienia niedoskonałości na lokalnych rynkach czynników produkcji, *Bank i Kredyt*, 4, 120-129.
- Cieřlik, A. (2005a). *Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Cieřlik, A. (2005b). Rynek pracy a skutki działalności spółek z udziałem kapitału zagranicznego, *Gospodarka Narodowa*, 16(4), 17-35.

- Cieślak, A. (2006). Why do multinational firms invest in Poland? Horizontal vs. vertical FDI. In: *The Influence of the Globalisation Processes on Central and Eastern European Region* (pp. 379-390). Sopot: Gdańsk University Press.
- Cieślak, A. (2007). *Przedsiębiorstwa międzynarodowe a konwergencja plac realnych w warunkach elastycznej podaży pracy w kraju goszczącym*, w: Michałek, J.J., Siwiński W., Socha M. (red.), *Polska w Unii Europejskiej: Dynamika konwergencji ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Cieślak, A. (2008). Multinational firms, international knowledge flows and dual labor markets in developing economies, *Review of Development Economics*, 12(1), 160-179.
- Cieślak, A. (2012). Multinational enterprises, foreign knowledge spillovers and host country wages, *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 7(1), 7-20.
- Cieślak, A. (2013). Horizontally integrated MNE and plant heterogeneity, *Bank i Kredyt* 44(6), 605-622.
- Cieślak, A. (2017a). Determinants of MNE activity in Poland: The case of firms from EU-15, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(1), 151-167.
- Cieślak, A. (2017b). Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce: Czy integracja europejska ma znaczenie?, *Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH*, w druku.
- Davies, R.B. (2008). Hunting high and low for vertical FDI, *Review of International Economics*, 16(2), 250-267.
- Dunning, J.H. (1977). *Trade, location of economic activity and MNE: A search for an eclectic approach*, w: Ohlin B., Hesselborn P.O., Wijkman P.M. (red.), *The international allocation of economic activity*, Macmillan, London.
- Gorynia, M. (2007). *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Hanson, G.H., Mataloni, R.J., & Slaughter, M.J. (2001). *Expansion strategies of U.S. multinational firms*, w: D. Rodrik i S. Collins (red.), *Brookings Trade Forum*.
- Helpman, E. (1981). International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach, *Journal of International Economics*, 11, 305-340.
- Helpman, E. (1984). A simple theory of trade with multinational corporations, *Journal of Political Economy*, 92, 451-471.
- Helpman, E. (1985). Multinational corporations and trade structure, *Review of Economic Studies*, 52, 443-458.
- Helpman, E., & Krugman, P.R. (1985). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition and the international economy*, Cambridge M.A.: MIT Press.
- Helpman, E. Melitz, M.J., & Yeaple, S.R. (2004). Export versus FDI with Heterogeneous Firms, *American Economic Review*, 94(1), 300-316.
- Horstmann, I., & Markusen, J.R. (1987). Strategic investments and the development of multinationals, *International Economic Review*, 28(1), 109-121.
- Horstmann, I., & Markusen, J.R. (1992). Endogenous market structures in international trade, *Journal of International Economics*, 32(1-2), 109-129.
- Hymer, S.H. (1976). *The international operations of national firms: A study of foreign direct investment*, Cambridge M.A.: MIT Press.

- Jarczewska-Romaniuk, A. (2004). *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Bydgoszcz-Warszawa: Oficyna Wydawnicza Branta.
- Kemp, M.C. (1962). Foreign investment and the national advantage, *Economic Record*, 38(81), 56-62.
- Kemp, M.C. (1966). The gains from international trade and investment: A neo-Heckscher-Ohlin approach, *American Economic Review*, 56(4), 788-809.
- Krugman, P. (1979). Increasing returns, monopolistic competition and international trade, *Journal of International Economics*, 9(4), 469-479.
- Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation and the pattern of trade, *American Economic Review*, 70(5), 950-959.
- Krugman, P.R. (1983). *The "New Theories" of international trade and the multinational enterprise*, in: Kindleberger Ch.P., Audretsch D.B. (eds.) *The multinational corporation in the 1980s*, Cambridge M.A.: MIT Press.
- Krugman, P. (1990). Multinational enterprise: The old and the new in history and theory, *North American Review of Economics and Finance*, 1(2), 267-280.
- Krugman, P. (1995). *Increasing returns, imperfect competition and the positive theory of international trade*, in: Grossman G., Rogoff K. (eds.), *Handbook of International Economics*, vol. 3, Amsterdam: North-Holland.
- MacDougall, G.D.A. (1960). The benefits and costs of private investment from abroad: A theoretical approach, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 22(3), 180-211.
- Markusen, J.R. (1984). Multinationals, multiplant economies and the gains from trade, *Journal of International Economics*, 16(3-4), 205-226.
- Markusen, J.R. (1995). The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade, *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 169-189.
- Markusen, J.R. (1997). *Trade versus investment liberalization*, NBER Working Paper, no. 6231.
- Markusen, J.R. (1998). Multinational firms, location and trade, *World Economy*, 21(6), 733-756.
- Markusen, J.R. (2002). *Multinational firms and the theory of international trade*, Cambridge M.A.: MIT Press.
- Markusen, J.R. (2013). Multinational firms, In: D. Bernhofen, R. Falvey, D. Greenaway, & U. Kreickemeier (eds.), *Palgrave Handbook of International Trade* (pp. 236-262). Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Markusen, J.R., & Maskus, K. (2001). *Multinational firms: Reconciling theory and evidence* in: Blomström M., Goldberg L. (eds.) *Topics in international economics: A festschrift in honor of Robert E. Lipsey*, Chicago: University of Chicago Press.
- Markusen, J.R., & Maskus, K. (2003). *General equilibrium approaches to the multinational enterprise: A review of theory and evidence* w: Choi E.K., Harrigan J. (red.) *Handbook of International Trade*, Blackwell Publishing, Malden.
- Markusen, J.R., & Stähler, F. (2011). Endogenous market structure and foreign market entry, *Review of World Economics*, 147(2), 195-215.
- Markusen, J.R., & Strand, B. (2009). Adapting the knowledge-capital model of the multinational enterprise to trade and investment in business services, *World Economy*, 32(1), 6-29.
- Markusen, J.R., & Venables, A.J. (1998). Multinational firms and the new trade theory, *Journal of International Economics*, 46, 183-203.

- Markusen, J.R., & Venables, A.J. (2000). The theory of endowment, intra-industry and multinational trade, *Journal of International Economics*, 52, 209-234.
- Melitz, M. (2003). The impact of trade in intra-industry reallocations and aggregate industry productivity, *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.
- Perry, M.K. (1978). Vertical Integration: The Monopsony Case, *American Economic Review* 68(4), 561-570.
- Przybylska, K. (2013). *Born global nowa generacja małych przedsiębiorstw*, Kraków: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Rymarczyk, J. (2012). *Biznes międzynarodowy*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- UNCTAD (2017). *World Investment Report 2017, Investment and the Digital Economy*, Geneva: United Nations.
- Wach, K. (2012). *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw: rozwój przez umiędzynarodowienie*. Warszawa: PWN.

Evolution of the theory of foreign direct investment: review of selected literature

Abstract: The changing pattern of foreign direct investment motivates new efforts to explain its determinants. The goal of this paper is to describe the evolution of perception of foreign direct investment in theory and empirical research in the mainstream economics literature. In this literature two main approaches can be identified, of which the first focuses on horizontal, while the second on vertical foreign direct investment. In the early 2000s these two approaches were integrated within a single knowledge capital model. This model with its subsequent extensions constitutes the basis of the modern theory of foreign direct investment allowing better understanding of the emergence of horizontally or vertically integrated multinational enterprises in response to characteristics of host and parent countries such as their relative size, differences in relative factor endowments, trade costs and costs of foreign direct investment.

Keywords: foreign direct investment; multinational enterprises

JEL codes: F23

Sugerowane cytowanie:

Salamaga, M. (2017). Wykorzystanie analizy *conjoint* do badania determinant polskich inwestycji bezpośrednich lokowanych poza obszarem Unii Europejskiej. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 191-200.

Wykorzystanie analizy *conjoint* do badania determinant polskich inwestycji bezpośrednich lokowanych poza obszarem Unii Europejskiej

Marcin Salamaga

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wydział Zarządzania

Katedra Statystyki

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

e-mail: salamaga@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Celem artykułu jest hierarchizacja czynników decydujących o wyborze destynacji polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych zlokalizowanych w Europie poza obszarem UE. Przedmiotem badania są czynniki o charakterze kosztowym, społecznym, efektywnościowym, prawnym, rynkowym i politycznym, które mogą mieć znaczenie przy poszukiwaniu beneficjentów BIZ. Podstawowym narzędziem badawczym wykorzystanym w opracowaniu jest analiza *conjoint*. Jej zastosowanie umożliwiło oszacowanie użyteczności cząstkowych ankietowanych firm, dzięki czemu obliczono poziom ważności zmiennych reprezentujących determinanty wyboru destynacji BIZ. Ponadto oszacowane użyteczności cząstkowe pozwoliły na segmentację przedsiębiorstw według zbliżonych preferencji wyboru czynników lokalizacyjnych BIZ. W artykule posłużono się danymi pochodzącymi z badania ankietowego przeprowadzonego wśród polskich przedsiębiorstw podejmujących BIZ lub planujących tę formę inwestowania.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne; analiza *conjoint*; analiza wariancji; metoda k-średnich

Klasyfikacja JEL: F21, C38

1. WSTĘP

Polska od wielu lat jest postrzegana jako atrakcyjny obszar do lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Obecnie również polskie firmy coraz częściej poszukują możliwości inwestowania na rynkach zagranicznych. Jest też rzeczą naturalną, że głównymi odbiorcami polskich BIZ są kraje Unii Europejskiej, której członkiem jest także Polska. Sprzyjają temu uwarunkowania prawne wypracowane w UE gwarantujące swobodny przepływ osób, towarów, usług i kapitału, jak również położenie geopolityczne Polski. Z drugiej jednak strony wiele polskich firm szuka możliwości lokowania BIZ poza ob-

szarem UE. Wśród licznych przyczyn potencjalnej atrakcyjności takiej destynacji można wskazać chęć obniżenia kosztów produkcji, poszukiwanie nowych rynków zbytu, oraz inne uwarunkowania charakterystyczne dla poszczególnych krajów – beneficjentów BIZ. Determinanty, bezpośrednich inwestycji zagranicznych są stosunkowo dobrze rozpoznane (Dunning, 2004; Fry, 1993; Jun, Singh, 1996; Mottaleb, 2007; Przybylska, 2001; Salamaga, 2015; Salamaga, 2016, Wach, 2014; Witkowska, 1996; Wawrzyniak, 2010). Wśród licznych motywów BIZ powtarzanych w literaturze przedmiotu stosunkowo często można znaleźć czynniki o charakterze kosztowym, rynkowym, handlowym oraz czynniki tworzące klimat inwestycyjny (Ozawa & Lukas, 1993; Pilarska, 2005; Rymarczyk, 2004). Istnieje szereg teorii ekonomicznych wyjaśniających powody lokowania BIZ, jak teoria czynników lokalizacyjnych (Ozawa & Lukas, 1993; Rymarczyk, 2004), rozwoju gospodarczego (Dunning, 1981a), korzyści komparatywnych (Kojima, 1978), dynamicznych przewag komparatywnych (Ozawa 1992), eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej (Dunning, 1981b; 1988) i inne. To właśnie teoria czynników lokalizacyjnych zainspirowała autora tego artykułu do przeprowadzenia badania empirycznego wśród polskich przedsiębiorców, którego celem jest wskazanie kluczowych czynników wyboru lokalizacji BIZ. Analizę wykonano na podstawie danych pozyskanych z badania ankietowego przeprowadzonego wśród polskich firm inwestujących lub planujących inwestycje bezpośrednie za granicą. Podstawowym narzędziem badawczym wykorzystanym w tej pracy jest analiza *conjoint*, dzięki której oszacowano częściowe użyteczności respondentów i obliczono poziom ważności zmiennych reprezentujących motywów podejmowania BIZ przez polskie firmy. Ponadto oszacowane użyteczności częściowe pozwoliły na segmentację ankietowanych firm według zbliżonych preferencji w zakresie wyboru motywów podejmowania BIZ. Wykonanie analizy *conjoint* w każdym z wyróżnionych segmentów dało możliwość szczegółowego opisu motywów podejmowania BIZ z uwzględnieniem ważności czynników decydujących o wyborze destynacji BIZ. Wyniki przedstawione w artykule stanowią również przegląd aktualnych preferencji polskich przedsiębiorstw w zakresie pozaunijnych destynacji BIZ.

2. METODA BADAWCZA

W badaniu wykorzystano procedurę *conjoint*, która z zasady jest metodą klasyfikacji i analizy danych służących do pomiaru preferencji ankietowanych osób (Walesiak & Bąk, 2000). Respondenci oceniają zbiór profilów opisanych wybranymi zmiennymi objaśniającymi (atrybutami). Pozwala to na pozyskanie wiedzy o całkowitych preferencjach respondentów względem wyróżnionych profilów. W kolejnym etapie analizy *conjoint* obliczane są użyteczności częściowe poziomów atrybutów na bazie dekompozycji użyteczności całkowitych przeprowadzonej na podstawie wyników ocen preferencji (Green & Wind, 1975). W opracowaniu użyteczności ankietowanych firm zostały obliczone z wykorzystaniem ocen parametrów następującej funkcji regresji (Walesiak & Bąk, 2000).

$$\widehat{Y}_k = b_{0k} + \sum_{p=1}^n b_{pk} X_{pk} + e \quad (1)$$

gdzie:

Y_k - zmienna wyrażająca ocenę preferencji k -tego respondenta reprezentującego ankietowaną firmę;

$b_{0s}, b_{1k}, b_{2k} \dots b_{nk}$ - parametry równania regresji;

X_1, X_2, \dots, X_n - zmienne sztuczne reprezentujące poziomy atrybutów;

e - składnik losowy modelu.

Respondenci w ankietowanych firmach rangowali poszczególne profile, więc wartości zmiennej Y są mierzone na skali porządkowej. W przeprowadzonym badaniu zmienne objaśniające miały charakter jakościowy i przyjmowały dwie kategorie, dlatego w modelu (1) wprowadzono zmienne sztuczne wyrażające wpływ każdego poziomu zmiennej na ocenę przypisaną profilom przez respondenta. Konstrukcję zmiennych sztucznych z użyciem kodowania quasi-eksperymentalnego oraz sposób obliczenia użyteczności cząstkowych respondentów przedstawiono w tab. 1 (Walesiak & Bąk, 2000).

Tabela 1. Quasi-eksperymentalne kodowanie zmiennej objaśniającej o dwóch stanach

Zmienna objaśniająca	Zmienna sztuczna X_n	Użyteczności cząstkowe
Poziom I	1	$U_{j1}^k = b_{ks}$
Poziom II	-1	$U_{j2}^k = -b_{ks}$

Zródło: (Walesiak, Bąk, 2000, s. 41).

Cząstkowe użyteczności umożliwiły też obliczenie relatywnej ważności każdej ze zmiennych objaśniających dla k -tego respondenta według następującego wzoru (Walesiak & Bąk, 2000).

$$W_j^k = \frac{\max_{l_j} \{U_{jl_j}^k\} - \min_{l_j} \{U_{jl_j}^k\}}{\sum_{j=1}^m \left(\max_{l_j} \{U_{jl_j}^k\} - \min_{l_j} \{U_{jl_j}^k\} \right)} \cdot 100\% \quad (3)$$

Natomiast do wyznaczenia średniej ważności j -tej zmiennej zastosowano wzór:

$$W_j = \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K W_j^k \quad (3)$$

3. WYNIKI BADANIA

Respondentami w badaniu motywów podejmowania BIZ byli przedstawiciele polskich firm, które lokowały bezpośrednie inwestycje za granicą lub też dysponowały potencjałem umożliwiającym taką formę inwestowania. Badanie ankietowe było przeprowadzone w okresie od grudnia 2014 r. do kwietnia 2015 r. Kwestionariusz anonimowej ankiety rozesłano do ok. 800 przedsiębiorstw działających w różnych branżach gospodarki, a po ostatecznej selekcji nadesłanych odpowiedzi w badaniu uwzględniono 436 kompletnie wypełnionych kwestionariuszy.

Respondenci oceniali zgodnie ze swoimi preferencjami czynniki decydujące o eksporcie BIZ do pozaunijnej destynacji na terenie Europy. Spośród różnych czynników, zdecydowano się ostatecznie na uwzględnienie sześciu grup czynników: kosztowych, społecznych, efektywnościowych, prawnych, rynkowych i politycznych (por. tab. 2). Wybór tych czynników nie jest przypadkowy. Długoterminowa forma lokowania kapitału, jaką stanowią BIZ powoduje, że inwestor poza czynnikami czysto ekonomicznymi musi brać też pod uwagę stabilność uwarunkowań politycznych i prawnych w docelowej destynacji BIZ, bo np. ewentualne przyszłe zawirowania społeczno-polityczne w kraju przeznaczenia BIZ mogą skutkować znacznymi stratami firmy inwestującej. Rozpatrywanie pozaekonomicznych czynników jest szczególnie uzasadnione zwłaszcza wobec niestabilnej sytuacji gospodarczej i politycznej na świecie w ostatnich latach.

Tabela 2. Determinanty podjęcia decyzji o wyborze BIZ

Nr zmiennej	Czynniki	Poziom zmiennej
1	kosztowe	koszty pracy [A]
		ceny zasobów naturalnych [B]
2	społeczne	kwalifikacje kadry pracowniczej [A]
		poziom zamożności społeczeństwa [B]
3	efektywnościowe	kooperacja z lokalnymi firmami [A]
		modernizacja metod produkcji [B]
4	prawne	polityka celna i podatkowa [A]
		prawodawstwo gospodarcze i administracyjne [B]
5	rynkowe	nowe rynki zbytu [A]
		poszukiwanie niszy rynkowej [B]
6	polityczne	stopień ingerencji państwa w gospodarkę [A]
		stabilność polityczna [B]

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego przeprowadzonego w okresie od grudnia 2014 r. do kwietnia 2015 r.

Na podstawie 6 wyróżnionych zmiennych oraz odpowiadających im poziomów utworzono zbiór hipotetycznych wariantów wyboru profilów. Spośród 64 profilów zaproponowano 10 wariantów, które poddano ocenie osób reprezentujących ankietowane przedsiębiorstwa. Charakterystykę wybranych profili zawiera tab. 3.

Ankietowani respondenci porządkowali wymienione profile zgodnie ze swoimi preferencjami: od najmniej preferowanego (ranga 1) do najbardziej preferowanego (ranga 10). Na podstawie ocen profilów dokonanych przez respondentów przeprowadzono estymację parametrów modelu (1) metodą najmniejszych kwadratów. Czynniki przedstawione w tabeli 3 zostały wprowadzone do modelu z pomocą zmiennych sztucznych zgodnie z opisaną wcześniej procedurą kodowania quasi-eksperymentalnego.

Oszacowanie parametrów modelu (1) dla każdego z respondentów umożliwiło obliczenie użyteczności cząstkowych zgodnie ze wzorami zamieszczonymi w tab. 1. Wyniki użyteczności cząstkowych respondentów oraz średnie użyteczności cząstkowe w analizie *conjoint* przedstawiono w tab. 4.

Tabela 3. Profile wyboru destynacji BIZ

Profil	Czynniki określające preferencje WYBORU DESTYNACJI					
	1	2	3	4	5	6
1	A	A	B	B	A	A
2	A	B	B	B	A	B
3	A	A	A	A	B	B
4	A	B	A	B	A	A
5	B	A	B	A	A	B
6	B	A	A	B	A	A
7	B	B	A	B	A	B
8	B	A	B	A	B	A
9	A	A	B	B	B	B
10	A	A	A	B	A	B

Zródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego przeprowadzonego w okresie od grudnia 2014 r. do kwietnia 2015 r.

Tabela 4. Wyniki użyteczności cząstkowych w analizie *conjoint*

Czynniki	Poziom zmiennej	Nr respondenta					Średnia
		1	2	435	436	
kosztowe	koszty pracy	2,363	2,034	1,875	1,553	0,702
	ceny zasobów naturalnych	-2,363	-2,034	-1,875	-1,553	-0,702
społeczne	kwalifikacje kadry pracowniczej	-0,654	0,914	0,875	1,957	0,197
	poziom zamożności społeczeństwa	0,654	-0,914	-0,875	-1,957	-0,197
efektywnościowe	kooperacja z lokalnymi firmami	0,283	1,179	2,000	1,504	0,617
	modernizacja metod produkcji	-0,283	-1,179	-2,000	-1,504	-0,617
prawne	polityka celna i podatkowa	1,467	2,008	2,000	2,058	0,848
	prawodawstwo gospodarcze i administracyjne	-1,467	-2,008	-2,000	-2,058	-0,848
rynkowe	nowe rynki zbytu	1,896	1,526	1,375	1,995	0,747
	poszukiwanie niszy rynkowej	-1,896	-1,526	-1,375	-1,995	-0,747
polityczne	stopień ingerencji państwa w gospodarkę	0,621	1,970	1,125	0,726	0,615
	stabilność polityczna	-0,621	-1,970	-1,125	-0,726	-0,615

Zródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego przeprowadzonego w okresie od grudnia 2014 r. do kwietnia 2015 r.

Z rezultatów przedstawionych w ostatniej kolumnie tab. 4 wynika, że dla polskich firm największe znaczenie wśród czynników decydujących o lokowaniu BIZ poza obszarem UE mają czynniki prawne i kosztowe. Stosunkowo niewielkie znaczenie przy podjęciu decyzji o uruchomieniu BIZ mają czynniki efektywnościowe i polityczne.

W tab. 5 przedstawiono wyniki relatywnej ważności atrybutów dla poszczególnych respondentów obliczone według wzoru (2) oraz średnią relatywną ważność zmiennych obliczoną według wzoru (3).

Tabela 5. Relatywna ważność atrybutów (w %) w analizie conjoint

Czynniki	Nr respondenta					Średnia
	1	2	435	436	
kosztowe	32,44	21,12	20,27	15,86	20,95
społeczne	8,98	9,49	9,46	19,99	12,28
efektywnościowe	3,89	12,24	21,62	15,36	10,72
prawne	20,14	20,85	21,62	21,02	25,02
rynkowe	26,03	15,84	14,86	20,37	18,97
polityczne	8,52	20,45	12,16	7,41	12,07

Zródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego przeprowadzonego w okresie od grudnia 2014 r. do kwietnia 2015 r.

Z rezultatów przedstawionych w ostatniej kolumnie tab. 5 wynika, że dla polskich firm największe znaczenie wśród czynników decydujących o lokowaniu BIZ poza obszarem UE mają czynniki prawne i kosztowe. Stosunkowo niewielkie znaczenie przy podjęciu decyzji o uruchomieniu BIZ mają czynniki efektywnościowe i polityczne.

Cząstkowe użyteczności respondentów zamieszczone w tab. 5 odzwierciedlają ich reakcje na poszczególne oceniane profile (Walesiak, Bąk, 2000), co pozwala wykorzystać te użyteczności do przeprowadzenia segmentacji ankietowanych przedsiębiorstw według podobnych czynników decydujących o eksporcie BIZ. Posłużono się tutaj metodą *k*-średnich, przy czym zdecydowano się na wyodrębnienie czterech jednorodnych grup przedsiębiorstw.

Utworzone segmenty zawierają następujące liczby firm (według kolejności skupień): 124, 156, 32, 124. Analiza *conjoint* została następnie przeprowadzona osobno w każdym z wyróżnionych segmentów. Aby określić zdolność poziomów czynników do segmentacji firm, wykorzystano jednoczynnikową analizę wariancji ANOVA. Przeciętne wartości użyteczności cząstkowych respondentów w poszczególnych segmentach wraz z wynikami analizy wariancji przedstawiono w tab. 6.

Z zawartości tab. 6 wynika, iż wszystkie warianty czynników statystycznie istotnie na poziomie istotności 0,05 (oraz 10 wariantów na 12 na poziomie istotności 0,01) różnicowały powstałe segmenty ankietowanych firm. Średnią ważność zmiennych według wyróżnionych segmentów przedstawiono w tab. 7.

W pierwszej grupie firm największe znaczenie przy uruchomieniu BIZ poza obszarem UE mają czynniki kosztowe a następnie prawne, a drugorzędne znaczenie mają czynniki efektywnościowe. W drugim segmencie szczególną wagę respondenci przywiązują również do czynników prawnych i kosztowych, a najmniejsze znaczenia mają tam czynniki społeczne. Z kolei w trzeciej grupie ankietowanych firm największe znaczenie miał wybór czynników rynkowych oraz efektywnościowych, a najmniejsze znaczenia miały czynniki kosztowe. W czwartym segmencie respondentów największą wagę mają czynniki prawne, a najmniejsze znaczenie mają czynniki efektywnościowe. Kwintesencją niniejszych badań jest powiązanie wyróżnionych segmentów przedsiębiorstw eksportujących BIZ z wyborem konkretnych destynacji

Tabela 6. Wyniki segmentacji ankietowanych firm

Czynniki	Poziom zmiennej	Numer segmentu				F	Wartość p
		I	II	III	IV		
		Średnia użyteczność cząstkowa					
kosztowe	koszty pracy	-1,941	1,814	0,359	2,040	203,861	0,000
	ceny zasobów naturalnych	1,941	-1,814	-0,359	-2,040	203,861	0,000
społeczne	kwalifikacje kadry pracowniczej	1,097	0,832	-0,995	-1,199	8,495	0,004
	poziom zamożności społeczeństwa	-1,097	-0,832	0,995	1,199	8,495	0,004
efektywnościowe	kooperacja z lokalnymi firmami	-0,013	1,438	1,146	0,086	5,789	0,015
	modernizacja metod produkcji	0,013	-1,438	-1,146	-0,086	5,789	0,015
prawne	polityka celna i podatkowa	-2,300	2,137	0,542	2,460	43,980	0,000
	prawodawstwo gospodarcze i administracyjne	2,300	-2,137	-0,542	-2,460	43,980	0,000
rynkowe	nowe rynki zbytu	-1,391	1,677	1,318	1,579	12,958	0,001
	poszukiwanie niszy rynkowej	1,391	-1,677	-1,318	-1,579	12,958	0,001
polityczne	stopień ingerencji państwa w gospodarkę	-0,647	1,355	0,911	0,878	11,612	0,001
	stabilność polityczna	0,647	-1,355	-0,911	-0,878	11,612	0,001

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego przeprowadzonego w okresie od grudnia 2014 r. do kwietnia 2015 r.

Tabela 7. Średnia ważność zmiennych według segmentów ankietowanych firm

Czynniki	Numer segmentu			
	I	II	III	IV
	Średnia ważność zmiennych (w %)			
kosztowe	31,13	19,60	6,82	24,75
społeczne	14,85	8,99	18,87	14,54
efektywnościowe	0,17	15,55	21,74	1,05
prawne	26,27	23,09	10,28	29,85
rynkowe	18,82	18,13	25,00	19,16
polityczne	8,76	14,64	17,29	10,65

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego przeprowadzonego w okresie od grudnia 2014 r. do kwietnia 2015 r.

Tabela 8. Struktura wskazań wybranych destynacji według segmentów przedsiębiorstw (w %)

Destynacja	Numer segmentu			
	I	II	III	IV
Rosja	12,1	7,4	53	19,5
Norwegia	2,8	52,7	8,5	3,5
Ukraina	42,4	15,3	18,7	37
Szwajcaria	15,6	11,6	11,3	15,9
Inne	27,1	13	8,5	24,1
Razem	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego przeprowadzonego w okresie od grudnia 2014 r. do kwietnia 2015 r.

w Europie leżących poza obszarem UE. W tab. 8 przedstawiono strukturę wskazań wybranych destynacji według 4 segmentów przedsiębiorstw.

Na podstawie tab. 8 można stwierdzić, że przedsiębiorstwa należące do segmentu pierwszego najchętniej wskazują Ukrainę jako preferowaną destynację BIZ. Dla firm w segmencie drugim optymalną destynacją BIZ jest Norwegia, a najwięcej przedsiębiorstw w trzecim segmencie wybiera destynację rosyjską dla swoich BIZ. Z kolei w czwartym segmencie dominują firmy nastawione na inną destynację niż Norwegia, Szwajcaria, Rosja czy Ukraina. Reasumując można stwierdzić, że jeśli dla eksporterów BIZ ważne są czynniki kosztowe lub rynkowe, to najczęściej będą oni wybierać destynację w Europie Wschodniej. Gdy natomiast istotne są czynniki prawne to wybór pada na Norwegię lub inne destynacje niż Norwegia, Szwajcaria, Rosja i Ukraina.

4. PODSUMOWANIE

Lokowanie BIZ poza wspólnym rynkiem UE niesie ze sobą określonego rodzaju ryzyka, np. ryzyko polityczne, rynkowe, walutowe i inne, które muszą być brane pod uwagę przez przedsiębiorstwo działające długoterminowo na rynkach zagranicznych. Zatem przemysłany wybór destynacji BIZ jest tu istotny, bo pozwala przynajmniej częściowo ograniczyć niektóre ryzyka towarzyszące międzynarodowej działalności gospodarczej firmy. W przedmiotowym badaniu najważniejsze przy wyborze destynacji BIZ na terenie pozaunijnych państw europejskich okazały się czynniki prawne i kosztowe. Raczej niski poziom ważności uzyskały natomiast czynniki polityczne, co może zastanawiać, np. w kontekście obecnej sytuacji na wschodzie Europy. Priorytetowe traktowanie czynników prawnych może oznaczać, że zainteresowanie części firm inwestycjami BIZ w postaci przepływów finansowych (tzw. kapitał w tranzycie). Warto podkreślić, że przepisy prawne i podatkowe niektórych krajów goszczących BIZ stanowią zachętę do rejestrowania w nich spółek-córek, co także sprzyja „optymalizacji podatkowej”. Połączenie wyników analizy *conjoint* z metodą grupowania *k*-średnich pozwoliło na wyodrębnienie jednorodnych segmentów firm i szczegółową prezentację preferowanych przez nie czynników decydujących o uruchomieniu BIZ. Dynamicznie zmieniającą się sytuacja geopolityczna i rynkowa zarówno w Europie, jak i na świecie będzie zapewne generowała zmiany zarówno w zakresie preferowanych destynacji BIZ jak i w ocenie determinantów wyboru tych destynacji. Dlatego też konieczne wydaje się powtarzanie tego typu badań. Pozwoli to na bieżąco aktualizować kombinacje determinantów wyboru destynacji BIZ, jak i weryfikować ich poziom ważności.

LITERATURA

- Dunning, J.H. (1981a). Explaining the International Direct Investment . Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117(1), 30-64.
- Dunning, J.H. (1981b). *International Production and the Multinational Enterprise*, London: G. Allen&Unwin,.

- Dunning, J.H. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: a Restatement and Some Possible Extensions, *Journal of International Business Studies*, 19(13), 1-31.
- Dunning, J.H. (2004). Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization-Induced Changes and the Role of Policies. W: N. Stern, I. Kolstad (ed.), *Toward Pro-Poor Policies. Aid, Institutions and Globalization*. Washington: World Bank.
- Fry, M. (1993). Foreign Direct Investment in a Macroeconomic Framework: Finance Efficiency, Incentives and Distortions. *Working Paper WPS*, 1141.
- Green, P.E., & Wind, Y. (1975). New Way to Measure Consumers' Judgments. *Harvard Business Review*, 53, 107-117.
- Jun, K.W., & Singh, H. (1996). The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries. *Transnational Corporations*, 5(2), 67-106.
- Kojima, K. (1978). *Direct Foreign Investment. A Japanese Model of Multinational Business Operations*. London: Croom Helm.
- Mottaleb, K. (2007). Determinants of Foreign Direct Investment and Its Impact on Economic Growth in Developing Countries. *MPRA Paper*, 9457.
- Ozawa, T. (1992). Foreign Direct Investment and Economic Development. *Transnational Corporation*, 1(1), 27-54.
- Ozawa, T., & Lukas, R. (1993). On the Determinants of Direct Foreign Investment: Evidence from East and Southeast Asia. *World Development*, 21, 391-406.
- Pilarska, Cz. (2005). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Przybylska, K. (2001). Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej. Empiryczna weryfikacja czynników lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Seria Specjalna: Monografie*, 144.
- Rymarczyk, J. (2004). *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, Warszawa: PWE.
- Salamaga, M. (2015). Wielowymiarowa analiza statystyczna motywów podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych przez polskie firmy. *Przegląd Statystyczny*, 62(4), 415-433.
- Salamaga, M. (2016). Identyfikacja determinantów wyboru destynacji polskich inwestycji bezpośrednich poza obszarem UE. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 2(950), 41-55.
- Wach, K. (2014). The Role of Knowledge in the Internationalisation Process: An Empirical Investigation among Polish Businesses. In: D. Kiendl-Wendner, & K. Wach (Eds), *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives*. Graz: Fachhochschule Joanneum.
- Walesiak, M., & Bąk, A. (2000). *Conjoint analysis w badaniach marketingowych*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Wawrzyniak, D. (2010). Determinanty lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. *Gospodarka Narodowa*, 4, 89-111.
- Witkowska, J. (1996). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-wschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji i teorii integracji*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

An Application of conjoint analysis to study determinants of Polish direct investment located outside the European Union

Abstract: The purpose of this article is to identify main factors determining the choice of Polish foreign direct investment (FDI) destination outside the EU. The research includes the cost factors, market factors, efficiency factors, law factors, social factors, and political factors, which may be important in the search for the beneficiaries of FDI. The basic research method used in the paper is the conjoint analysis. Its application allows to estimate the respondents' utilities, which enabled calculating the relative importance of each variable representing the determinants of the choice of Polish FDI destinations. In addition, estimates of the partial utility values, led to segmentation of the companies according to similar preferences of the selection of FDI location factors. In the analysis was used data from a survey conducted among companies investing in FDI or planning this form of investing.

Keywords: foreign direct investment; conjoint analysis; analysis of variance; k-means method

JEL codes: F21, C38

Sugerowane cytowanie:

Kaczmarek, J. (2017). Właściwości konkurencyjności: przemiany istoty, uwarunkowań, potencjału i oceny. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 201-213.

Właściwości konkurencyjności: przemiany istoty, uwarunkowań, potencjału i oceny

Jarosław Kaczmarek

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Zarządzania
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: kaczmaj@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Konkurencyjność jest ściśle związana ze zmianami, przystosowaniem do zmieniających się warunków lub ich wyprzedzeniem. Warunki te zmieniały się, przeobrażały, a obecnie proces ten znacznie przyspieszył. Powoduje to ewolucję poglądów dotyczących uwarunkowań konkurencyjności, jej istoty i determinant oraz jej efektów i ich oceny. Zmiany te stały się przesłanką niniejszego studium teoriopoznawczego. Jego celem jest poznanie, objaśnienie i wysublimowanie właściwości kategorii konkurencyjności. Struktura i następstwo prowadzonego wnioskania obejmują opis nurtów badań konkurencyjności, wielopoziomowości jej istoty, uwarunkowań i potencjału konkurencyjności, przewagi konkurencyjnej i sposobów jej wzrostu oraz oceny efektów i pomiaru konkurencyjności.

Słowa kluczowe: konkurencyjność; potencjał konkurencyjności; przewaga konkurencyjna

Klasyfikacja JEL: D41

1. WSTĘP

Dorobek wiedzy teoretycznej i zbiór doświadczeń praktycznych dowodzą wspólnie, że przedsiębiorstwa muszą przewidywać i trafnie oceniać swoją sytuację – posiadać zdolność efektywnego działania i zdolność rozwoju w stale zmieniającym się otoczeniu. W nich samych tkwi zdolność utrzymywania lub tworzenia nowej przewagi konkurencyjnej. Przedsiębiorstwa osiągają ją dzięki zarządzaniu zmianami, zarządzaniu konkurencyjnością (Skawińska, 2002, s. 66; Wawrzyniak, 1999, s. 97). Celem tych zmian są: poprawa racjonalności i efektywności gospodarowania zasobami oraz czynnikami wytwórczymi, nadanie strukturze gospodarczej (organizacji) cech nowoczesności, elastyczności, innowacyjności i adaptacyjności. Stanowią one istotę ciągłej restrukturyzacji przedsiębiorstwa i rozwoju potencjału konkurencyjności (Borowiecki, 1995, s. 19-20). Zmiana rozumiana jest jako ciągły proces – z niemożliwym do wskazania punktem docelowym, ale możliwym kształtowaniem elastyczności reakcji na zmiany (Clarke, 1997, s. 9).

Konkurencyjność wywodzi się od konkurencji, jest jej materializacją. Konkurencja jest elementem rynku – to siła, która ukierunkowuje zachowania jego podmiotów (Majewska-Jurczyk, 1998, s. 10). Na rozwój konkurencji istotny wpływ wywiera struktura rynku, tworząc mniej lub bardziej sprzyjające warunki. Wynikiem konkurencji są zmiany pozycji konkurencyjnej podmiotów, a wzrost tej pozycji dla jednych, oznacza jej osłabienie dla innych podmiotów (Reynauld, Vidal, 1998, s. 59). Zmiany pozycji konkurencyjnej ukazują zdolność podmiotu do zaspokajania popytu danego rynku (Frischtak, 1999, s. 86), a konkurencyjność sprzyja harmonizacji celów interesariuszy przedsiębiorstwa (Bossak, 2006, s. 243).

Konkurencyjność jest ściśle związana ze zmianami, przystosowaniem do zmieniających się warunków lub ich wyprzedzeniem (Gierszewska, & Romanowska, 1999, s. 17). Warunki te podlegały przeobrażeniom w czasie, a współcześnie uległy znacznemu przyspieszeniu, stąd ewoluują także poglądy co do uwarunkowań konkurencyjności, jej istoty i determinant oraz jej efektów i ich oceny. Wskazane zmiany stały się przesłanką dla opracowania niniejszego studium teoriopoznawczego, mającego na celu poznanie, objaśnienie i wysublimowanie właściwości kluczowej kategorii ekonomicznej jaką jest konkurencyjność. Stanowi ono także teoretyczne wprowadzenie do prezentacji wyników badań empirycznych zawartych w kolejnych publikacjach. Struktura i następstwo prowadzonego wnioskowania nakreślają jego ścieżkę prowadzącą od opisanego nurtu badań konkurencyjności oraz wielopoziomowego jej podmiotowego charakteru, przez uwarunkowania i potencjał konkurencyjności, do przewagi konkurencyjnej i sposobów jej wzrostu, a kończąc na ocenie efektów i pomiarze konkurencyjności.

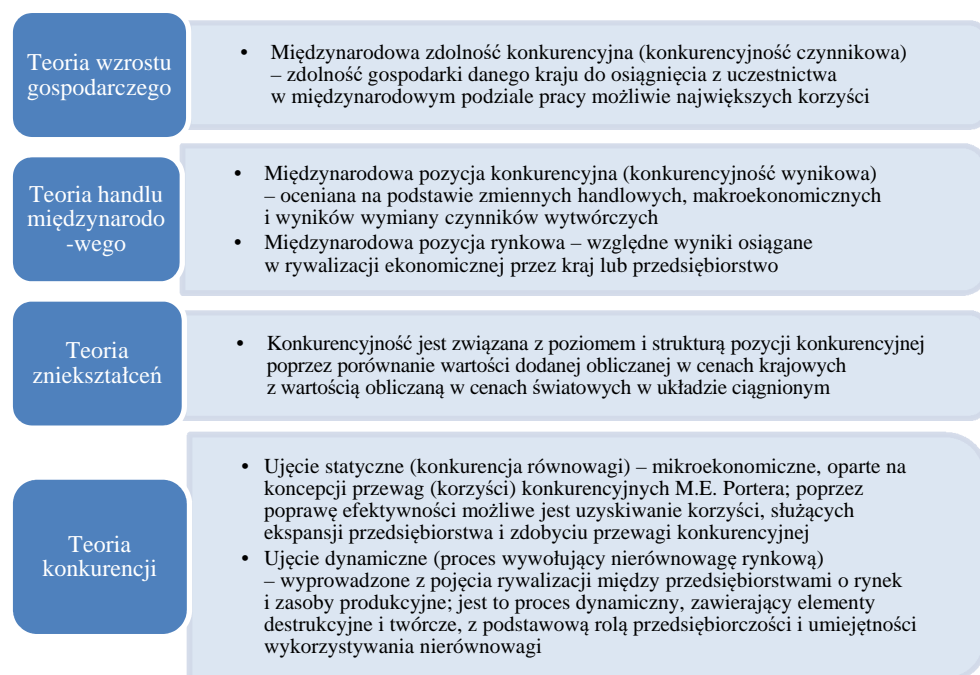
2. NURTY BADAŃ KONKURENCYJNOŚCI

M.J. Stankiewicz zarysowując całościowe podejście badawcze do konkurencyjności przedsiębiorstw, określane łańcuchem składników konkurencyjności, wyróżnia jego elementy: pozycję konkurencyjną, instrumenty konkurowania, przewagę konkurencyjną i potencjał konkurencyjności (Stankiewicz, 2000, s. 98). Nie jest to pogląd odosobniony, a występujące zróżnicowanie w ramach pojęcia konkurencyjności i jej analizy jest związane, zdaniem K. Obłoja, przede wszystkim z odmiennymi podejściami badawczymi do tej kategorii ekonomicznej (Obłój, 1998, s. 58).

Koncepcje konkurencyjności są formułowane w odniesieniu do rynków konkurencyjnych (Dunford, Smith i in., 2001, s. 110). Badania dotyczące konkurencyjności obejmują zarówno walkę konkurencyjną między podmiotami, jak również zdolność do podtrzymania lub zwiększenia ich udziałów rynkowych (Fenster, 1989, s. 1). Na zdolność tę wpływa umiejętność wykorzystania metod konkurencji, w tym wskazywanej przez M.E. Portera poprawy efektywności (Porter, 1990, s. 21). M. Gorynia i B. Stępień analizują intensywność procesu konkurencji w konkurencyjności (Gorynia, & Stępień, 2000, s. 53). Konkurencja jest podstawową siłą motywującą przedsiębiorstwa do działania zgodnie z zasadami racjonalnego gospodarowania O. Langego oraz różnicowania produktów (Porter, 1986, s. 20). Na

kanwie tych stwierdzeń J. Kudełko uznaje konkurencję za zbiór działań podejmowanych w procesie rywalizacji podmiotów, a konkurencyjność za zdolność tych podmiotów do skutecznej rywalizacji (Kudełko, 2005, s. 66). Korzyści z konkurencji M.E. Porter określa korzyściami konkurencyjnymi, które występują w postaci niższych kosztów i dywersyfikacji produktów. Przynoszą one przedsiębiorstwu zwiększone zyski umożliwiające poprawę pozycji rynkowej. Efektem tego jest niekończąca się walka między konkurentami (Porter, 1990, s. 10, 29, 34).

Powyższe uwagi sugerują, że konkurencyjność jest kategorią występującą częściej w naukach o zarządzaniu (w kontekście sposobu uzyskiwania przewag konkurencyjnych) niż w naukach ekonomicznych (odnoszona do wzrostu efektywności podmiotów i wzrostu gospodarczego). Konkurencyjność jest pojęciem zróżnicowanym i trudno poddającym się badaniu, m.in. ze względu na konieczność porównania z otoczeniem. Bywa także krytykowana za przewartościowanie jej roli, niezdefiniowanie, trudność oceny i doboru jej mierników. Wzbudza ona liczne kontrowersje – aż do zwątpienia w jej sens jako czynnika zmian – co należy jednak uznać za fazy przejściowe w ewolucji rozumienia zmieniającego się jej znaczenia, zwłaszcza pod wpływem takiego procesu jak internacjonalizacja (Nazarczuk, 2008, s. 29-30). Problemy te są także uwypuklone w opisie nadal trwającej transformacji systemowej w Polsce (Krugman, 1994a, s. 28-44; Zinnes, Eilat & Sachs, 2001, s. 315-353; Kaczmarek, 2016, 62-71).



Rysunek 1. Główne nurty badawcze nad konkurencyjnością

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Wziątek-Kubiak, 2003, s. 14-23).

Podsumowując zatem, analiza dorobku w zakresie naukowego poznania istoty konkurencyjności pozwala na wysublimowanie czterech głównych nurtów badań nad konkurencyjnością: w obszarze teorii wzrostu gospodarczego, handlu międzynarodowego, zniekształceń i konkurencji (rys. 1).

3. WIELOPOZIOMOWOŚĆ KONKURENCYJNOŚCI

Zróznicowanie w podejściu do badania konkurencyjności przynosi wiele propozycji jej określenia, z widocznym rozwarstwieniem pojęć w ujęciu makro, mezo i mikroekonomicznym.

L.D'A. Tyson wskazuje, że konkurencyjność gospodarki to zdolność do wytwarzania wyrobów, które nie poddają się międzynarodowej konkurencji, przy czerpaniu korzyści przez społeczeństwo ze wzrostu standardu życia (Tyson, 1992 [za:] Zinnes, Eilat, Sachs, 2001, s. 317). To zdolność uwarunkowana, zdaniem M.E. Portera, uprzednią wygraną na rynku lokalnym, krajowym i regionalnym (Baker & Kohler, 1996; Wziątek-Kubiak, 2011).

Konkurencyjność jest rozumiana jako proces dynamiczny, z elementami czynnikowymi i wynikowymi, oznaczający na poziomie kraju (makroekonomicznym) – zdaniem D. Hübner – wysoką zdolność absorpcyjną, adaptacyjną i innowacyjną w relacjach z międzynarodowym otoczeniem (Hübner, 1994, s. 336; Lipiec-Zajchowska, 2000, s. 12). Cechy te są także właściwe dla konkurencyjności mezo i mikro. M.E. Porter podkreśla, że konkurencyjność gospodarki to więcej niż konkurencyjność jej podmiotów, mierzona efektywnością gospodarowania (Porter, 1998, s. 77-90). Podsumowując, w ujęciu makroekonomicznym uwidacznia się nurt akcentujący rolę i jakość otoczenia instytucjonalnego, jako warunku osiągnięcia wysokiego poziomu konkurencyjności gospodarki oraz rozwijający się nurt uwypoklający innowacje jako podstawowe obecnie źródło konkurencyjności.

W ujęciu mikroekonomicznym konkurencyjność to zdolność przedsiębiorstwa do sprostania konkurencji ze strony innych podmiotów, utrzymanie i powiększanie udziałów rynkowych oraz osiągnięcie w związku z tym odpowiednich zysków (Nowakowski, 2000, s. 32). Według U. Płowiec konkurencyjność przedsiębiorstwa to wyższa zyskowność, ponad obowiązującą stopę procentową oraz szanse długotrwałego rozwoju wskutek skłonności przedsiębiorstwa do innowacji technologicznych, technicznych i organizacyjnych, umożliwiających osiągnięcie odpowiednich rent, a w związku z tym przywództwa w danej dziedzinie (Płowiec, 1994, s. 10).

Poziom mezoekonomiczny w określaniu konkurencyjności jest najrzadziej definiowany (Olczyk, Daszkiewicz, 2008, s. 14), chociaż to właśnie w powiązaniu gałęziowym M.E. Porter widział podstawowe korzyści konkurencyjne. Co więcej, wskazywał on, że aby zrozumieć czynniki efektywności i stopę wzrostu gospodarki, nie należy skupiać uwagi na gospodarce jako całości, lecz na poszczególnych jej sektorach i ich segmentach (Porter, 2001, s. 200). Na powyższe zwraca uwagę także S. Flejterski (Flejterski, 1984, s. 393), który w swojej definicji konkurencyjności podkreśla rolę branży, gałęzi lub działu gospodarki.

Zaprezentowane wnioski, jak wskazuje M. Gorynia, pozwalają na przyjęcie punktu widzenia podmiotowego wskazującego, że konkurencyjność jest wielopoziomowa. Wyróżnić w niej można: skalę mega (grupa krajów), makro (państwo), mezo (sektor, branża), mikro (przedsiębiorstwo), mikro-mikro (produkt) (Gorynia, 1998a, s. 10). A. Wziątek-Kubiak podkreśla jednak, że konkurencyjność jest kategorią mikroekonomiczną – kraju nie można wyeliminować z rynku, na co wskazywał P. Krugman, jako cel konkurowania (Krugman, 1994b, s. 178). Ponadto konkurencyjność krajów kształtują dodatkowe czynniki poza efektywnością produkcji, co stoi w sprzeczności z ujęciem konkurencyjności zaproponowanym przez M.E. Portera. Jego koncepcja została poddana krytyce (Foss, Mahnke, 1998; Kraft, 2000), dlatego też problem pojmowania konkurencyjności wyłącznie jako kategorii mikroekonomicznej pozostaje otwarty.

Podobnie jak M. Gorynia, w opinii W. Bieńkowskiego konkurencyjność ukazuje swoją wielopoziomowość i wyróżnia on trzy poziomy agregacji – mikro, mezo, makro i mega, a ponadto na poziomie mikro i mezo widoczne jest podejście statyczne (fotograficzne – poziom, ranga, wynik), natomiast na poziomie makro i mega – dynamiczne (tomograficzne – zdolność do konkurowania w długim okresie) (Bieńkowski, 2007, s. 322).

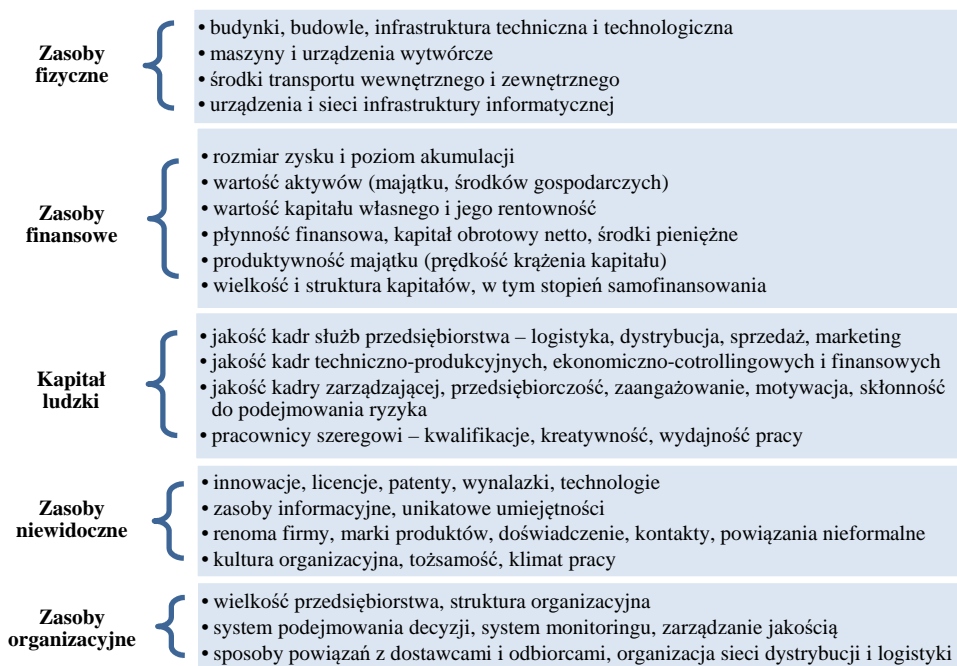
Dla D. Faulknera i C. Bowmana sama konkurencyjność mikroekonomiczna jest także wielopłaszczyznowa, identyfikowana przez następującą relację: przedsiębiorstwo, jego potencjał, możliwości i umiejętności a struktura rynku i występujące na nim szanse strategiczne (Faulkner, Bowman, 1996, s. 35-40, 44). Wyróżniają oni konkurencyjność podstawową (procesy i systemy zapewniające pozycję lidera), z podziałem na operacyjną (umiejętności techniczne) i systemową (wzrost wartości, innowacyjność) oraz konkurencyjność kluczową (umiejętności niezbędne do zdobycia trwałej przewagi).

4. UWARUNKOWANIA KONKURENCYJNOŚCI I JEJ POTENCJAŁ MIKROEKONOMICZNY

Warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa obejmują warunki wewnętrzne i zewnętrzne, a podział na elementy składowe jest zróżnicowany tak w teorii, jak i w praktyce. Można tu wymienić m.in.: otoczenie konkurencyjne, otoczenie wewnętrzne, operacyjne i ogólne, otoczenie podmiotowe, a także siły rynkowe (określane jako otoczenie przedmiotowe), makrootoczenie i mikrootoczenie. To właśnie warunki wewnętrzne, zdaniem M. Bratnickiego i B. Godziszewskiego, jako zasoby i umiejętności przedsiębiorstwa, tworzą potencjał konkurencyjności, a mają znaczenie strategiczne, kształtują przewagę konkurencyjną i zdolność do konkurowania (Godziszewski, 2001, s. 76; Bratnicki, 2002, s. 48). Ponadto w opinii J. Barneya, są to zasoby posiadające takie cechy, jak: wartość strategiczna, rzadkość, trudność imitacji, niemożliwość do subsydiowania (Barney, 1991, s. 112).

M. Gorynia rozszerza rozumienie potencjału konkurencyjności o kulturę przedsiębiorstwa, strukturę organizacyjną, wizję i proces tworzenia strategii

(Gorynia, 2002, s. 93). Systematyzując zróżnicowane elementy potencjału konkurencyjności, wskazać można na: zasoby fizyczne, zasoby finansowe, kapitał ludzki, zasoby niewidzialne i zasoby organizacyjne (Skawińska, 2002, s. 65) (rys. 2).



Rysunek 2. Elementy struktury potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Skawińska, 2002, s. 65).

Ze względu na fakt, że na konkurencyjność przedsiębiorstw wpływają warunki i czynniki zarówno zewnętrzne (Galli, Pelkmans, 2000, s. 20), jak i wewnętrzne, prowadząc ocenę konkurencyjności na podstawie mikroekonomicznej efektywności, wyróżnić można konkurencyjność *sensu largo* i *sensu stricto*. Ta pierwsza jest sumarycznym efektem oddziaływania czynników niezależnych i zależnych od przedsiębiorstwa, ukazując jego siłę konkurencyjną, czyli pozycję rynkową. W rozumieniu węższym, konkurencyjność wyznaczają bezpośrednie działania przedsiębiorstwa w celu wygrania walki konkurencyjnej, czyli mikroekonomiczna efektywność (Wziątek-Kubiak, 2003, s. 38). W krótkim okresie najczęściej występuje rozbieżność między kierunkami konkurencyjności *sensu largo* i *sensu stricto*, lecz w długim okresie zmiany względnej mikroekonomicznej efektywności wyznaczają kierunki zmian udziałów w rynku, zatem konkurencyjności *sensu largo*.

5. PRZEWAGA KONKURENCYJNA I JEJ WZROST

Analizując problematykę konkurencyjności, nie sposób nie zwrócić uwagi na pojęcie przewagi konkurencyjnej. M. Bratnicki wskazuje na zasoby i umiejętności

przedsiębiorstwa, które kształtują przewagę konkurencyjną (Bratnicki, 2002, s. 48; Godziszewski, 2001, s. 76). D. Faulkner i C. Bowman wyróżniając konkurencyjność kluczową, określili ją jako umiejętności niezbędne do zdobycia trwałej przewagi konkurencyjnej (Faulkner, Bowman, 1996, s. 35-40). Natomiast M. Gorynia zdefiniował konkurencyjność jako umiejętność osiągnięcia i/lub utrzymania przewagi konkurencyjnej (Gorynia & Stępień, 2000, s. 22).

Tak częste powoływanie się na pojęcie przewagi konkurencyjnej jest zrozumiałe ze względu na powszechność nurtu badawczego konkurencyjności wywodzącego się z ujęcia statycznego (konkurencji równowagi), opartego na koncepcji przewag (korzyści) konkurencyjnych M.E. Portera (Porter, 2001, s. 35-51; Porter, 1990, s. 21; Porter, 2000, s. 41). Zdaniem tego autora, przez poprawę efektywności możliwe jest uzyskiwanie korzyści służących ekspansji przedsiębiorstwa i zdobyciu przewagi konkurencyjnej. Korzyści te występują ostatecznie w postaci niższych kosztów i dywersyfikacji produktów. Krótko podsumowując, K. Obłój uznał przewagę konkurencyjną za podstawę trwałego tworzenia i zawłaszczania wartości w większym stopniu niż to udaje się konkurentom (Obłój, 2001, s. 3).

E. Skawińska wskazuje na powszechne rozumienie przewagi konkurencyjnej jako lepszego usytuowania przedsiębiorstwa na rynku w stosunku do konkurentów (Skawińska, 2002, s. 80), przy czym W. Wrzosek i B. Godziszewski przypominają, że jest to zdeterminowane spełnieniem warunku określonego przez M.E. Portera w postaci wyższej efektywności działalności (Wrzosek, 1999, s. 2; Godziszewski, 2001, s. 59). M. Gorynia wyróżnia ponadto ujęcie statyczne i dynamiczne przewagi konkurencyjnej – jej posiadanie oraz umiejętność zdobywania (Gorynia, 1998b, s. 106), natomiast B. Godziszewski odróżnia przewagę konkurencyjną od przewagi rynkowej (ta druga nie gwarantuje uzyskania tej pierwszej) oraz przypisuje przewadze konkurencyjnej następujące cechy: rodzaj, trwałość i wielkość (Godziszewski, 2001, s. 59). Źródłami przewagi konkurencyjnej są warunki i czynniki zewnętrzne oraz wewnętrzne, a w ramach nich konieczne jest obecnie zwrócenie się ku źródłom intensywnym, co wynika z narastającej zmienności, turbulencji i złożoności otoczenia, a zmiana taka może nadać organizacji cechy zapewniające przewagę konkurencyjną (Borowiecki, 1995, s. 19-20).

W ślad za przewagą konkurencyjną wyłaniają się zagadnienia odnoszące się do sposobów zwiększania konkurencyjności oraz strategii konkurencyjności i wykorzystywanych instrumentów, co sygnalizowało prezentowane wcześniej podejście badawcze M.J. Stankiewicza do konkurencyjności przedsiębiorstw, określane łańcuchem składników konkurencyjności (Stankiewicz, 2000, s. 98). Do sposobów wzrostu konkurencyjności zaliczyć można: rozwój przedsiębiorczości podmiotów, jakość środowiska lokalnego, racjonalizację struktur podmiotów (z wyróżnionymi procesami dywersyfikacji, koncentracji, integracji i konsolidacji) oraz politykę konkurencyjną (Skawińska, 2002, s. 85).

Przedsiębiorczość – jako zbiór zachowań (według M. Strużyckiego), których celem jest tworzenie i realizowanie przedsięwzięć umożliwiających osiągnięcie celu przez ograniczanie ryzyka (Bojewska, 2002, s. 110), czy też (według P.F. Druckera) jako zdolność do dostrzegania luk na rynku, wybiegania w przyszłość,

poszukiwania zmiany i reagowania na nią oraz wykorzystywania jej do innowacji (Drucker, 1992, s. 29) – jest uznawana za podstawę zarządzania zmianą w przedsiębiorstwie, zatem tworzenia nowej przewagi konkurencyjnej.

Drugim źródłem konkurencyjności przedsiębiorstwa jest wskazana przez M.E. Portera natura (jakość) środowiska gospodarczego. Znamiennym dowodem wpływu środowiska na aktywność przedsiębiorstwa i uzyskanie ponadprzeciętnej efektywności jest powstawanie skupisk przedsiębiorstw (Porter, 1998, s. 82; Best, 2001, s. 69-71) – gron konkurencyjnych gałęzi (klastrow) (Morgan, 1997; Swann, Prevezer & Stout, 1998).

Kolejnym sposobem na wzrost konkurencyjności jest przeprowadzenie zmian organizacyjno-własnościowych. Wśród nich wymienia się procesy dywersyfikacji, koncentracji, integracji i konsolidacji. Każdy z nich może przynieść pewien zbiór korzyści, które muszą przewyższać wady tych rozwiązań, stąd konieczność zachowania zasady racjonalności w podejmowanych wyborach w zakresie struktury funkcjonowania przedsiębiorstwa (Bratnicki, 2002, s. 75-80).

Rola państwa we współczesnej gospodarce jest najczęściej pojmowana w postaci tworzenia ram instytucjonalnych funkcjonowania gospodarki i jej podmiotów, redystrybucji dochodów oraz dyskusyjnym pośrednim i bezpośrednim wpływie na mechanizm alokacji zasobów. Skutkiem tego jest ukształtowanie określonej polityki państwa, także w zakresie konkurencyjności. Jest ona obecnie określana jako działania zmierzające do wyrównywania na własnym rynku warunków konkurencji, jako przesłanki umożliwiającej konkurowanie na rynku światowym (Wierzbowski, 1995). Ważną jest jej korelacja z polityką integracji ze strukturami Unii Europejskiej i jej ponadpaństwową polityką konkurencyjności (Oziewicz, 2000, s. 10).

6. POMIAR I OCENA KONKURENCYJNOŚCI

Zmiany konkurencyjności wynikające z konkurencji powodują zmiany podmiotowych struktur rynkowych. Wzrost udziału podmiotu w rynku oznacza wygraną przez niego walki konkurencyjnej i wskazuje na poprawę jego konkurencyjności (i odwrotnie). Szerzej ujmując, zmiany te odzwierciedlają zdolność podmiotu do utrzymania się na rynku, zdolność osiągnięcia sukcesu i skuteczność w realizacji immanentnego celu działania. Zdaniem W. Meeusena i G. Raypa, jest to powodem powszechnego uznawania zmian udziałów w rynku, świadczących o sile konkurencyjnej podmiotu, za miernik oceny konkurencyjności (Meeusen, Rayp, 1998, s. 98-102). Miernik ten obrazuje zdefiniowaną wcześniej konkurencyjność *sensu largo*.

Na poziomie makroekonomicznym są stosowane mierniki syntetyczne, uproszczone lub cząstkowe, rozwinięte (np. tempo wzrostu gospodarczego, wzrost dochodów realnych ludności, udział eksportu, *terms of trade*). Kolejnym sposobem oceny jest wykorzystanie analizy wielowskaźnikowej z systemem wag i wyznaczenie wskaźnika zbiorczego. Pomimo krytyki, ten kierunek badań jest nadal rozwijany.

Ocena konkurencyjności w ujęciu mikroekonomicznym wykorzystuje miary efektywności (wyniki finansowe i udział sprzedaży eksportowej), źródła budowy potencjału konkurencyjności (innowacje, B+R, nakłady inwestycyjne) oraz sposoby kształtowania mikrootoczenia (udział w rynku i siła finansowa,

możliwość uzyskania trwałej przewagi). Niestety, coraz bardziej zarysowuje się ukierunkowanie prowadzonych badań na zastosowanie metod jakościowych (z użyciem prób i analizy przypadku), zamiast pożądaných – ilościowych (ograniczonosc i koszt pozyskania danych liczbowych).

Spośród wyróżnionych czterech głównych nurtów badań nad konkurencyjnością, najczęściej stosowane są dwa sposoby oceny zmian konkurencyjności – w ramach nurtu teorii handlu międzynarodowego oraz teorii konkurencji. W pierwszym przypadku są wykorzystywane wskaźniki pokrycia (relacje eksportu do importu dla danego produktu, dla gospodarki lub jej sektorów), wskaźniki eksportowe (opisujące strukturę towarową eksportu – w odniesieniu do eksportu ogółem lub względem innych gospodarek), wskaźniki eksportowe netto (jako różnica między eksportem i importem danego produktu, w ujęciu bezwzględnym i porównawczym). W drugim przypadku, konkurencyjność jest oceniana przez badanie ruchów cen względnych (np. wskaźnik cenowo-strukturalny, cenowy oczyszczony, *terms of trade*, jakościowo-cenowy, luka cenowo-jakościowa), zmian efektywności (np. wskaźnik produktywności, kosztów jednostkowych, w tym jednostkowych kosztów pracy) oraz zmian udziału produktów lub sektorów gospodarki w rynku (np. wskaźnik udziału w popycie lub podaży rynku zagranicznego, rzadziej krajowego).

4. PODSUMOWANIE

Sensem i celem działania struktury gospodarczej (organizacji) jest poprawa racjonalności i efektywności gospodarowania zasobami oraz czynnikami wytwórczymi. Są to działania ciągłe – proces permanentnej przebudowy struktury gospodarczej, nadanie jej cech nowoczesności, elastyczności, innowacyjności i adaptacyjności. Opisują one istotę restrukturyzacji i rozwoju (Kaczmarek, 2015, s. 18-26), w którym kluczowe miejsce zajmuje konkurencyjność – jej uwarunkowania, czynniki, elementy składowe, efekty i sposoby oceny.

Podsumowując, jako wykazane w prowadzonym wnioskowaniu teoriopoznawczym właściwości tej kategorii ekonomicznej, można wskazać następujące:

- konkurencyjność wywodzi się od konkurencji i jest jej materializacją,
- wynikiem konkurencji są zmiany pozycji konkurencyjnej podmiotów, która opisuje ich zdolność do zaspokajania potrzeb,
- konkurencyjność sprzyja harmonizacji celów interesariuszy przedsiębiorstwa,
- przekrój podmiotowy wskazuje na wielopoziomową istotę konkurencyjności,
- systemowo ujmując konkurencyjność obejmuje pozycję konkurencyjną, instrumenty konkurowania, przewagę konkurencyjną i potencjał konkurencyjności,
- zasoby i umiejętności podmiotów tworzące potencjał konkurencyjności, kształtują przewagę konkurencyjną i zdolność do konkurowania,
- determinantami wzrostu konkurencyjności są: rozwój przedsiębiorczości podmiotów, jakość środowiska lokalnego, racjonalizacja struktur podmiotów i polityka konkurencyjna,

- niejednoznaczność definicyjna konkurencyjności przenosi się na płaszczyznę jej oceny, przy szerokim definiowaniu teoretycznym mierników, a wąskim zakresie praktycznego ich stosowania.

LITERATURA

- Baker, T., Kohler, J. (1996). Environmental Policy and Competitiveness. *Environmental Policy Research Briefs*, 2, 1-15.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 1, 99-120.
- Best, M.H. (2001). *The New Competitive Advantage. The Renewal of American Industry*, Oxford: Oxford University Press.
- Bieńkowski, W. (2007). Studia nad konkurencyjnością i ich rezultaty jako podstawa decyzji z zakresu polityki gospodarczej. W: M. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2007. Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*: 322. Warszawa: SGH.
- Bojewska, B. (2002). Przedsiębiorczość w zarządzaniu i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. W: M. Strużycki (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem. Uwarunkowania europejskie*: 110. Warszawa: Difin.
- Borowiecki, R. (1995). Bariery restrukturyzacji przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarczej. *Przegląd Organizacji*, 6, 19-20.
- Bossak, J. (2006). Teoria i metodologia. Krytyczna ocena stosowanych metod analizy. W: M. Weresa (red.), *Polska. Raport o konkurencyjności 2006. Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*: 243. Warszawa: SGH.
- Bratnicki, M. (2002). *Kompetencje przedsiębiorstwa*, Warszawa: Agencja Wydawnicza „Placet”.
- Clarke, L. (1997). *Zarządzanie zmianą*, Warszawa: Gebethner i Spółka.
- Drucker, P.F. (1992). *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, Warszawa: PWE.
- Dunford, M, Smith, A., Tsoukalis, L., Hall, R., Louri, H., & Rosenstock, M. (2001). Competition, Competitiveness and Enterprise Policies. W: R. Hall, A. Smith, L. Tsoukalis (red.), *Competitiveness and Cohesion in EU Policies*: 110. Oxford: Oxford University Press.
- Faulkner, D., & Bowman, C. (1996). *Strategie konkurencji*, Warszawa: Gebethner i Spółka.
- Feenstra, R.C. (red.) (1989). *Trade Policies for International Competitiveness*, Chicago – London: The University of Chicago Press.
- Flejterski, S. (1984). Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej. *Gospodarka Planowa*, 9, 388-395.
- Foss, N.J., & Mahnke, V. (1998). Strategy Research and the Market Process Perspective. *DRUID Working Paper*, 29, <http://www3.druid.dk/wp/19980029.pdf>.
- Frischtak, C. (1999). Manufacturing, Competitiveness: Concept, Measurement Policies. W: F. Sercovich, Ch-Y. Ahn, C. Frischtak, M. Mrak, H. Muegge, W. Peres (red.), *Competition and the World Economy UNIDO*: 86. Northampton: E. Elgar Publishing.
- Galli, G., & Pelkmans, J. (red.) (2000). *Regulatory Reform and Competitiveness in Europe*, Cheltenham: E. Elgar Publishing.

- Gierszewska, G., Romanowska, M. (2002). *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, Warszawa: PWE.
- Godziszewski, B. (2001). *Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa*, Toruń: Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu.
- Gorynia, M. (1998a). Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operjonalizacji. W: E. Najlepszy (red.), *Strategia przedsiębiorstw w warunkach konkurencji międzynarodowej*: 10. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Gorynia, M. (1998b). *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Gorynia, M. (2002). Schemat analityczny luki konkurencyjnej. W: M. Gorynia (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*: 93. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Gorynia, M., Stępień, B. (2000). Konkurencyjność przedsiębiorstwa – koncepcje, pomiar, ocena i standaryzacja. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*, 278, 46-57.
- Hübner, D. (1994). Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju. *Ekonomista*, 3, 335-349.
- Kaczmarek, J. (2015). Wielowymiarowa ocena efektów restrukturyzacji przedsiębiorstw przemysłowych. *Przegląd Organizacji*, 9, 18-26.
- Kaczmarek, J. (2016). Intensywność i efekty transformacji gospodarczej. *Przegląd Organizacji*, 10, 62-71.
- Krafft, J. (2000). *The Process Competition*, Cheltenham: E. Elgar Publishing.
- Krugman, P.R. (1994a). Competitiveness: a Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73, 28-44.
- Krugman, P.R. (1994b). Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale. W: P.R. Krugman (red.), *Rethinking International Trade*: 178. Cambridge: MIT Press.
- Kudelko, J. (2005). Rozwój regionalny a konkurencyjność regionów. W: Z. Ziolo (red.), *Uwarunkowania rozwoju i konkurencyjności regionów*: 66. Rzeszów: WSiIZ w Rzeszowie.
- Lipiec-Zajchowska, M. (2000). Metody i modele oceny konkurencyjności gospodarki. W: M. Lipiec-Zajchowska (red.), *Międzynarodowa konkurencyjność Polski i Rosji*: 12. Warszawa: Uniwersytet Warszawski.
- Majewska-Jurczyk, B. (1998). *Dominacja w polityce konkurencyjności UE*, Wrocław: Uniwersytet Wrocławski.
- Meeusen, W., Rayp, G. (1998). The determinants of competitiveness of OECD-countries and the relevance of some simple S&T indicators as proxies for product quality and marketing efforts. *CESIT paper*, RUCA, 98-102.
- Morgan, K. (1997). The Learning Regions: Institutions, Innovation and Regional Removal. *Regional Studies*, 31, 491-503.
- Nazarczuk, J.M. (2008). Wybrane aspekty konkurencyjności polskiej gospodarki. W: A.P. Balcerzak, E. Rogalska (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski*: 29-30. Toruń: Wydawnictwo A. Marszałek.
- Nowakowski, M.K. (red.) (2000). *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Warszawa: Key Text.

- Obłój, K. (1998). *Strategia organizacji. W poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*, Warszawa: PWE.
- Obłój, K. (2001). Logika przewagi konkurencyjnej. *Przegląd Organizacji*, 9, 3-6.
- Olczyk, M., & Daszkiewicz, N. (2008). Konkurencyjność podmiotów – ujęcie teoretyczne. W: N. Daszkiewicz (red.), *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*: 14. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Oziewicz, E. (red.) (2000). *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Penc, J. (1999). *Innowacje i zmiany w firmie*, Warszawa: Agencja Wydawnicza „Placet”.
- Płowiec, U. (1994). Sprostac̄ wyzwaniom konkurencyjności. W: *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*: 10. Warszawa: PTE, Warszawa.
- Porter, M.E. (1986). *Competition in Global Industries*, Boston: HBS Press.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.
- Porter, M.E. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 11, s. 77-90.
- Porter, M.E. (2000). *The Current Competitiveness Index: Measuring Microeconomic Foundations of Prosperity. The Global Competitiveness Report*, Geneva: World Economic Forum.
- Porter, M.E. (2001). *Porter o konkurencji*, Warszawa: PWE.
- Reynauld, A., Vidal, J.P. (1998). *Labour Standards and International Competitiveness: A Comparative Analysis of Developing and Industrialized Countries*, Cheltenham: E. Elgar Publishing.
- Skawińska, E. (2002). Reakcje na zmiany a konkurencyjność przedsiębiorstw. W: E. SkaWińska (red.), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*: 66. Warszawa-Poznań: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stankiewicz, M.J. (2000). Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa. *Gospodarka Narodowa*, 7-8, 95-111.
- Swann, G.M.P., Prevezer, M., Stout, D. (red.) (1998). *The Dynamics of Industrial Clusters*, Oxford: Oxford University Press.
- Tyson, L.D'A. (1992). *Who's Bashind Whom: Trade Conflict in High Technology Industries*, Washington: Institute for International Economics.
- Wawrzyniak, B. (1999). *Odnawianie przedsiębiorstwa. Na spotkanie XXI wieku*, Warszawa: Poltext.
- Wierzbowski, J. (1995). Państwo jako aktywny uczestnik kształtowania międzynarodowej konkurencyjności. W: *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki – uwarunkowania i perspektywy*, Raport nr 38. Warszawa: IRiSS.
- Wrzosek, W. (1999). Przewaga konkurencyjna. *Marketing i rynek*, 7, 2-8.
- Wziątek-Kubiak, A. (2003). *Konkurencyjność polskiego przemysłu*, Warszawa: Bellona.
- Wziątek-Kubiak, A. (2011). Międzynarodowa specjalizacja a konkurencyjność. *Ekonomista*, 4, 471-491.
- Zinnes, C., Eilat, Y., Sachs, J. (2001). Benchmarking Competitiveness in Transition Economies. *Economics of Transition*, 9, 315-353.

The competitiveness attributes: transformation of the substance, conditions, potential and measurement

Abstract: The competitiveness is closely linked to change, adapting to changing conditions, or preceding them. These conditions have changed, transformed, and now this process has accelerated considerably. This leads to the evolution of views on the conditions of competitiveness, its essence, determinants, effects and their evaluation. The above changes have become the premise of this theoretical cognitive study. The aim of this paper is to understand, clarify and sublime the features of competitiveness. The structure of the study includes: research directions on competitiveness, multiplicity of its essence, conditions and potential of competitiveness, competitive advantage and ways of its growth, and finally, the assessment of competitiveness effects and its measurement.

Keywords: competitiveness; competitiveness potential; competitive advantage

JEL codes: D41

Sugerowane cytowanie:

Klima, S. (2017). Rola rozwoju zrównoważonego w kształtowaniu konkurencyjności przedsiębiorstw. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 215-226.

Rola rozwoju zrównoważonego w kształtowaniu konkurencyjności przedsiębiorstw

Stanisława Klima*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: stanislaw.klima@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Koncepcja zrównoważonego rozwoju, kształtująca ideę trwałości gospodarowania zarówno w skali makroekonomicznej jak i w rozwoju przedsiębiorstwa, jest konsekwencją niekontrolowanych następstw dynamicznego rozwoju gospodarczego. Degradacja środowiska nastąpiła w wyniku skumulowanych skutków działalności gospodarki, kierującej się kryterium krótkookresowej maksymalizacji zysku, przy jednoczesnym braku dbałości o prawidłowy przebieg funkcji środowiskowych. Przedsiębiorstwo powinno działać w sposób zrównoważony w całym łańcuchu zależności, kształtując właściwe relacje z dostawcami oraz własnym kapitałem ludzkim, który w rzeczywistości przedsiębiorstwa tworzy najtrudniejszą do imitacji wartość dodaną. Wzrost znaczenia czynników niematerialnych w procesie tworzenia trwałej przewagi konkurencyjnej oraz społeczny charakter jej budowania wskazuje nowe miejsce dla koncepcji przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialnego. Celem artykułu jest ocena zależności występujących pomiędzy teoretycznymi założeniami idei zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności biznesu a przedsiębiorstwem oraz wskazanie zarówno korzyści jak i barier związanych z wdrażaniem teorii w praktyce biznesowej, wynikającej z przyjętej strategii konkurencyjności przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: rozwój zrównoważony; społeczna odpowiedzialność biznesu; konkurencyjność; małe i średnie przedsiębiorstwa

Klasyfikacja JEL: Q01

* Ten rozdział powstał w ramach projektu nr 061/WE-KHZ/02/2017/S/7061 pt. "Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie makro, mezo i mikro" sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

Dynamiczny wzrost gospodarczy XX w. związany z rozwojem nauki i technologii, realizowany z udziałem forsownej industrializacji, nieskoordynowanej z wymogami ochrony środowiska, doprowadził do powstania niekontrolowanych następstw w środowisku przyrodniczym. Pomijanie przez mechanizm ekonomiczny

przyrodniczych kosztów uprzemysłowienia stworzyło iluzję sprawności i efektywności takiego kierunku rozwoju. Sterowanie gospodarką pozbawione było bezpośrednich narzędzi ukazujących ekonomiczne znaczenie dóbr przyrodniczych, które zresztą, zgodnie z obowiązującą wówczas teorią, nie posiadały obiektywnej wartości. Wszystkie dobra wolne wcześniej czy później muszą uzyskać swoją cenę. Stanie się to jednak wówczas, gdy wskutek działalności człowieka, korzystanie z nich zostanie ograniczone lub wręcz niemożliwe w wyniku zanieczyszczenia lub wyczerpania. Cenę wyznaczą natomiast, obok ceny ich pozyskania, również ograniczenia w ich nabyciu. Stąd też dobra te muszą być traktowane jako dobra gospodarcze i zostać uwzględnione w rachunku ekonomicznym.

Celem artykułu jest ocena zależności występujących pomiędzy teoretycznymi założeniami idei zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności biznesu a przedsiębiorstwem oraz wskazanie zarówno korzyści jak i barier związanych z wdrażaniem teorii w praktyce biznesowej, wynikającej z przyjętej strategii konkurencyjności przedsiębiorstwa.

2. KONCEPCJA ROZWOJU ZRÓWNOWAŻONEGO I JEJ WPŁYW NA GOSPODARKĘ EFEKTYWNIIE KORZYSTAJĄCĄ Z ZASOBÓW

Pojawienie się nowych idei związanych z trwałością gospodarowania jest uwarunkowane niekorzystnymi tendencjami w zakresie eksploatacji dóbr i zasobów środowiska. Degradacja środowiska nastąpiła w wyniku skumulowanych skutków działalności gospodarki, kierującej się kryterium krótkookresowej maksymalizacji zysku, przy jednoczesnym braku dbałości o prawidłowy przebieg funkcji środowiskowych. Przejawia się najczęściej w postaci niszczenia:

- Zasobów przyrodniczych, prowadząc do bezpośredniego zahamowania wzrostu gospodarczego, wskutek wyczerpywania się zasobów lub pogarszania ich jakości;
- Zasobów pracy, kumulacja skutków degradacji środowiska w organizmie człowieka, prowadzi najczęściej do skrócenia okresu przydatności zawodowej, poprzez m.in. zwiększenie absencji chorobowej, zmniejszenie zdolności do koncentracji i pracy kreatywnej;
- Majątku trwałego, poprzez generowanie strat ekologicznych, które będą zmuszeni ponieść wszyscy użytkownicy środowiska.

„Trwałość” w kategoriach ekonomicznych może być interpretowana jako utrzymanie zasobów przyrodniczych w długim okresie ich użytkowania. W literaturze przedmiotu występuje duża różnorodność interpretacji dotyczącej trwałości użytkowania kapitału przyrodniczego. Odzwierciedlają one w dużym stopniu relacje występujące pomiędzy zwolennikami konserwatorskiej ochrony przyrody a ekspansywnymi formami gospodarowania. W rezultacie można wyodrębnić trzy grupy poglądów:

1. Pierwsza koncepcja kładzie nacisk na konserwatorczą ochronę przyrody i opiera się na wiedzy ekologicznej o zależnościach zachodzących w ekosystemach.
2. Druga koncepcja, uwzględniając wiedzę o wzajemnych relacjach zachodzących pomiędzy gospodarką a środowiskiem, poszukuje kompromisu

i możliwości racjonalnego gospodarowania zasobami przyrody z zachowaniem trwałości ich użytkowania.

3. Trzecia, najbardziej technokratyczna, teoria, jest kontynuacją ekonomicznej teorii wzrostu gospodarczego i ekonomii dobrobytu, które w bardzo wąskim zakresie uwzględniają kwestie związane z bezpiecznym użytkowaniem zasobów środowiska (Śleszyński, 2000).

We współczesnej gospodarce coraz większą aprobatę zyskuje koncepcja rozwoju zrównoważonego nakazująca traktowanie środowiska jako wartości w procesie produkcji na równi z kapitałem i pracą. Jakkolwiek nie istnieje powszechna zgodność, do znaczenia tego terminu, to powszechnie przyjmuje się, iż polityka ta musi rozwiązywać problemy środowiskowe, w sposób, który zapewnia zarówno materialne jak i społeczne podstawy dalszego rozwoju. Pojęcie trwałego rozwoju wykracza daleko poza granice konwencjonalnej ekonomii środowiska i jest trudne do operacjonalizacji, ponieważ istnieje duża niepewność co do tego jak porównać obecne użycie zasobów naturalnych i tych wytworzonych przez człowieka w przyszłości.

Pojęcie ekorozwoju zostało opracowane i wprowadzone do światowego słownictwa przez międzynarodowe gremia ONZ. Oznacza ono nowe podejście do rozwoju przeciwstawiające się wąsko rozumianemu rozwojowi gospodarczemu. Po raz pierwszy pojęcia tego użyto na międzynarodowej konferencji w Sztokholmie w 1972 roku, skonkretyzowano zaś na III Sesji Zarządzającej Programu Ochrony Środowiska Narodów Zjednoczonych (UNEP) w 1975 roku. Pierwsza zasada Deklaracji Sztokholmskiej głosi, że „człowiek ma niepodważalne prawo do wolności, równości i odpowiednich warunków życia w środowisku, które pozwala mu zachować godność i żyć w dobrobycie”. Nakłada ona również obowiązek ochrony i poprawy stanu środowiska dla obecnych i przyszłych pokoleń.

Pojęcie ekorozwoju skonkretyzowano na III Sesji Zarządzającej UNEP w 1975 roku. Przyjęto wtedy tezę, że społeczeństwo, które realizuje idee ekorozwoju to „społeczeństwo uznające nadrzędność wymogów ekologicznych, które nie mogą być zakłócane przez wzrost cywilizacji oraz rozwój gospodarczy i kulturalny, zdolne do samosterowania swoim rozwojem w celu utrzymania homeostazy i symbiozy z przyrodą, a więc respektujące oszczędną produkcję i konsumpcję oraz wykorzystywanie odpadów, dbające o przyszłościowe konsekwencje podejmowanych działań, a więc także o potrzeby i zdrowie przyszłych pokoleń”.

Można powiedzieć, że jest to nowa filozofia rozwoju globalnego, w tym sensie, że obejmuje nie tylko rolnictwo, ale także leśnictwo, ochronę zasobów wodnych i powietrza, a także przemysł – wszystko to musi być skojarzone ze środowiskiem przyrodniczym w sposób nie naruszający jego wewnętrznej równowagi.

W raporcie „Środowisko i Rozwój” Komisji ONZ oraz w ustaleniach Konferencji Narodów Zjednoczonych w Rio de Janeiro z 1992 roku za trwały i zrównoważony rozwój uznaje się „taki rozwój społeczny i gospodarczy, który zapewni zaspokojenie potrzeb obecnej generacji bez ograniczenia możliwości rozwojowych przyszłym generacjom w oparciu o poznane prawa społeczne, przyrodnicze i gospodarcze (Deklaracja, 1992).

Działalność społeczno-ekonomiczna, wpływając ujemnie na wielkość naszej przestrzeni ekologicznej, naraża przyszłe pokolenia na utratę przynajmniej części środowiska, na którym mogłyby one oprzeć swój dobrobyt. Koniecznością zatem staje się wprowadzenie takiej polityki, której celem byłoby przeciwdziałanie procesom degradacji środowiska. Dalszy wzrost ekonomiczny w krajach wysoko rozwiniętych, jak i rozwój krajów biedniejszych, musi przybrać formę dużo bardziej zrównoważoną niż wzrost klasyczny, gdyż tylko taki rozwój staje się kluczem do zrozumienia zależności między środowiskiem a rozwojem. Składniki trwałego rozwoju powinny harmonijnie przyczyniać się do wytworzenia stałego strumienia dochodu, zapewniania akceptowanej przez społeczeństwa równości, zachowania wytworzonego i przyrodniczego kapitału oraz ochrony życiodajnych procesów zachodzących w środowisku.

W celu realizowania powyższych założeń należy dokonać rewizji obowiązujących planów przestrzennego zagospodarowania kraju, renegocjować międzynarodowe umowy gospodarcze oraz zmienić uregulowania prawne z tym związane. Zintegrowanie celów ekonomicznych i ekologicznych w podejmowaniu decyzji, w trakcie realizacji strategii stabilnego rozwoju, będzie wymagało zmiany postaw, celów i rozwiązań instytucjonalnych na każdym szczeblu.

Współcześnie problem różnic w tempach rozwoju różnych krajów nie tkwi, z całą pewnością, w zróżnicowanym wyposażeniu w czynniki produkcji. Obecnie zróżnicowany jest ogólny potencjał rozwojowy, w którym można umieścić wiele czynników (m.in.: odmienne cechy systemowe, sposób reagowania podmiotów, organizacje i instytucje, realia rynkowe, rynek kapitałowy, system bankowy). Technologia łączy w sobie składniki techniczne i socjoinstytucjonalne. Mają one charakter wymierny (maszyny, urządzenia) i niewymierny, zawarty głównie w *know-how*, doświadczeniach, zdolnościach organizacyjnych, menedżerskich, metodach i technikach zarządzania. Może być ona traktowana także jako różnego rodzaju wiedza, pozwalająca dostosować i odpowiednio dobrać środki do osiągnięcia danych celów. Część tej wiedzy zawarta została w maszynach, ale większość jej znajduje się w umysłach ludzi, strukturach organizacyjnych, wzorcach zachowań, będących pod wpływem strategii różnych podmiotów gospodarczych i instytucji społecznych. Tak rozumiany postęp technologiczny łączy się ściśle ze strukturami rynkowymi, wzorcami konkurencji, regulacji społecznych oraz jakością systemu kształcenia i siły roboczej.

Specyficzną cechą produktów i technologii ery współczesnej jest ich transformujący wpływ na całą gospodarkę poprzez przenikanie nowości do wszystkich jej sektorów i gałęzi. Obecny etap przemian określa się jako technologiczną restrukturyzację, ponieważ polega on na zmianie struktury wewnętrznej elementów istniejącego układu i ma głównie jakościowy charakter. W celu uchwycenia jakościowych aspektów zmian konieczne jest przeniesienie poziomu analizy ze szczebla makroekonomicznego na szczebel mezo- lub mikroekonomiczny. Mechanizm kształtowania się specjalizacji produkcji w skali międzynarodowej jest podobny: głównymi wyznacznikami jest tu osiągnięty przez poszczególne regiony poziom postępu technicznego i uwarunkowana tym luka technologiczna, a przewaga komparatywna kształtuje się w dużym stopniu pod wpływem strategii korporacji ponadnarodowych i polityk regionalnych.

3. DETERMINANTY KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Pojęcie konkurencyjności w teorii ekonomii nie jest terminem jednoznacznym. W ujęciu M. Portera konkurencyjność gospodarki oznacza jej zdolność do produkowania i oferowania dóbr i usług o takich parametrach techniczno użytkowych, cenach, jakości oraz warunkach sprzedaży, które znajdują nabywców na rynku krajowym i zagranicznym (Porter, 2000). W tym rozumieniu pojęcie konkurencyjności odnosi się zarówno do podmiotów gospodarczych, jakimi są przedsiębiorstwa, jak też do regionów czy całych gospodarek. O ile stosunkowo łatwo jest określić determinanty konkurencyjności przedsiębiorstw, o tyle trudniejsze jest ujęcie problemu konkurencyjności w odniesieniu do całych gospodarek. Kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki każdego z krajów jest zagadnieniem wieloaspektowym i złożonym i w rzeczywistości zależy od konkurencyjności poszczególnych podmiotów gospodarczych. Stąd też brak w literaturze przedmiotu jednoznacznej i powszechnie akceptowanej definicji spowodował wypracowanie zestawu czynników charakteryzujących konkurencyjność w ujęciu makro- i mikro-ekonomicznym. Konkurencyjność dla poszczególnych państw należy z tych względów rozpatrywać w ujęciu systemowym, gdyż rywalizujące na rynkach dóbr i usług kraje muszą uruchomić wszelkie siły przy jednoczesnym zaangażowaniu całej sieci publicznych i prywatnych podmiotów gospodarczych. O konkurencyjności przedsiębiorstw, w coraz większym stopniu decydują natomiast czynniki związane z jakością, nowoczesnością, ciągłym doskonaleniem produktów. Coraz mniejsze znaczenie odrywają koszty wytwarzania oraz cena produktu. Jednocześnie, wraz z dynamicznym rozwojem nauki i postępem technicznym, skraca się cykl życia produktu, co decyduje, iż w walce konkurencyjnej wygrywają te przedsiębiorstwa, które cechuje innowacyjność produktowa i procesowa.

W ogólnym ujęciu, konkurencyjność przedsiębiorstwa, można określić jako firmy – zasoby, umiejętności i zdolności zapewniające przewagę nad innymi podmiotami działającymi w tym samym sektorze lub branżach pokrewnych, a zatem cechę wielowymiarową przedsiębiorstwa, wynikającą z jego wewnętrznej charakterystyki, jak i związaną z umiejętnością adaptacji do zmian zachodzących w otoczeniu. Jest to cecha określająca wyróżniające zdolności przedsiębiorstwa do podejmowania takich działań, które zapewniają stabilny i długotrwały rozwój oraz przyczyniają się do budowania wartości rynkowej. Oznacza to, że konkurencyjność ma charakter względny, bowiem dokonując oceny poziomu konkurencyjności przedsiębiorstwa, stajemy przed problemem wyboru właściwych obiektów odniesienia oraz przyjęcia odpowiednich kryteriów i mierników (Gorynia, 2009). Konkurencyjność danej firmy powinna być zatem analizowana na tle innych, porównywalnych podmiotów funkcjonujących w tym samym sektorze. W takim ujęciu jest ona postrzegana jako wynik podejmowanych przez przedsiębiorstwo działań związanych z konkurowaniem o klienta.

Kluczowe determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw mają charakter interaktywny, są bowiem spletem wzajemnie powiązanych ze

sobą czynników, które tworzą wielowymiarową przestrzeń. Nie należy ich przy tym postrzegać jako pojedynczych wyizolowanych zmiennych, lecz jako zbiór wzajemnie zależnych elementów, które występują w tym samym horyzoncie czasowym i nawzajem się przenikają. Są w rezultacie wypadkową najbardziej istotnych elementów i uwarunkowań występujących w otoczeniu rynkowym i wewnątrz przedsiębiorstwa. Czynniki mające swoje źródło w otoczeniu nie są zależne od przedsiębiorstwa i są pochodną mechanizmów regulacji rynku i polityki państwa, kształtowanej w oparciu o analizę sytuacji gospodarczej kraju i stan gospodarki światowej. Czynniki wewnętrzne są rezultatem działań podejmowanych przez przedsiębiorstwo w oparciu o analizę kondycji finansowej, zasobów produkcyjnych, metod zarządzania, struktury organizacyjnej, potencjału naukowo-badawczego, czy przyjętej strategii rozwoju.

M.J. Stankiewicz, uważa, że konkurencyjność przedsiębiorstw należy rozpatrywać jako system tworzony przez cztery elementy (Stankiewicz, 2008):

- potencjał konkurencyjności, rozumiany jako ogół materialnych i niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa, kluczowych kompetencji i zdolności, umożliwiających zdobycie trwałej oraz trudnej do podważenia przewagi konkurencyjnej nad rywalami,
- przewagę konkurencyjną, mającą zawsze charakter względny odnoszony do uczestników rynku, którą można rozumieć jako efekt skutecznego wykorzystywania konfiguracji składników potencjału konkurencyjności umożliwiających przedsiębiorstwu generowanie atrakcyjnej oferty rynkowej i skutecznych instrumentów konkurowania,
- instrumenty konkurowania, które można określić jako świadomie i celowo wykorzystywane narzędzia i metody budowania kapitału klientów oraz kreowania wartości firmy,
- pozycję konkurencyjną, rozumianą jako osiągnięty przez przedsiębiorstwo wynik konkurowania w danym sektorze, rozpatrywany na tle wyników osiągniętych przez konkurentów, innymi słowy – miejsce na skali korzyści ekonomicznych i pozaekonomicznych, jakich przedsiębiorstwo dostarcza wszystkim swoim interesariuszom, w porównaniu z miejscami zajmowanymi przez konkurentów.

Analizując zależności zachodzące pomiędzy wyodrębnionymi czynnikami tego systemu, można zauważyć, że potencjał konkurencyjności wpływa na przewagi konkurencyjne, które z kolei determinują wybór instrumentów konkurowania, umożliwiających zdobycie i utrzymanie zakładanej pozycji konkurencyjnej. Rzeczywistość organizacyjna wydaje się jednak o wiele bardziej złożona i skomplikowana, dlatego też trudno jest uznać, że samo dysponowanie potencjałem konkurencyjności jest kluczowym czynnikiem zapewniającym osiągnięcie określonej pozycji na rynku. Warto jednocześnie zauważyć, iż w poszczególnych sektorach działalności występują specyficzne uwarunkowania procesu, wyznaczające ramy i formy konkurowania. Dla wielu podmiotów, strategicznym obszarem docelowego konsumenta nie jest odbiorca indywidualny lecz inny podmiot

prawny, determinowany odmiennymi czynnikami wewnętrznymi bądź korzystającymi z innych swobód prowadzonej działalności gospodarczej. Sytuację dodatkowo komplikuje dynamiczne ujęcie czynników, wymagające elastycznego podejścia w zakresie implementacji nowoczesnych rozwiązań technologicznych, innowacji produktowych w celu kompleksowego zaspokojenia dynamicznie zmieniających się preferencji konsumenta. Z tych też względów model ten nie wyczerpuje złożoności czynników determinujących konkurencyjność przedsiębiorstwa, może natomiast stać się punktem wyjścia do kolejnych studiów i analiz uwzględniających cechy indywidualnie rozpatrywanych zależności.

Przedsiębiorstwa, zmierzające do utrzymania przewagi konkurencyjnej w warunkach globalizacji gospodarki rynkowej, muszą przede wszystkim podejmować innowacyjne działania o cechach pionierskich, trudnych do imitacji. Istota tego procesu tkwi w konieczności zapewnienia satysfakcji i preferencji obecnych i przyszłych klientów oraz maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa dla akcjonariuszy (Pomykański, 2008). Koncentrowanie się jednak tylko na potrzebach odbiorców zewnętrznych może okazać się działaniem nieefektywnym i w długiej perspektywie czasowej przynieść niekorzystne skutki. Przedsiębiorstwo powinno działać w sposób zrównoważony w całym łańcuchu zależności, kształtując właściwe relacje z dostawcami oraz własnym kapitałem ludzkim, który w rzeczywistości przedsiębiorstwa tworzy najtrudniejszą do imitacji wartość dodaną.

Przewaga konkurencyjna może mieć ścisły związek z dobrze przemyślaną, efektywną i realistyczną strategią rozwoju, którą udało się skutecznie wcielić w życie. Warto jednak zaznaczyć, że wybór i zaprojektowanie właściwej strategii jest dopiero początkiem długiej drogi do sukcesu. Prawdziwym wyznacznikiem konkurencyjności przedsiębiorstwa jest bowiem umiejętność zrealizowania zakładanej strategii w praktyce. Strategia jest złożonym procesem reagowania, pozwalającym tworzyć i utrzymywać pozytywne relacje między celami przedsiębiorstwa i jego zasobami a zmieniającym się otoczeniem. Strategia określa zbiór wytycznych dla wszelkich decyzji lub działań podejmowanych przez menedżerów w sposób skoordynowany w poszczególnych obszarach, w odniesieniu zarówno do zasobów jak i ram czasowych.

Przedsiębiorstwo wybierając rodzaj przewagi konkurencyjnej może zdecydować się na:

- Konkurowanie produktem, gdzie podstawą będzie oferta rynkowa: cechy fizyczne produktu, zakres zastosowań, przydatność do zaspokajania określonych potrzeb, opakowanie, marka, dywersyfikacja produktów;
- Konkurowanie ceną, które może oznaczać konkurowanie kosztami jednostkowymi, warunkami sprzedaży, polityką ekspansji, internacjonalizacji;
- Konkurowanie zasobami, rozumianymi nie tylko w tradycyjny sposób, ale głównie dobrami rzadkimi i trudnymi do imitacji i substytucji (Żółtowska, 2009).

Tradycyjne koncepcje konkurencyjności przedsiębiorstwa koncentrują się na realnych czynnikach i mechanizmach konkurencyjności, natomiast nowe na czynnikach i mechanizmach sfery regulacji, opartych głównie na systemach informacji,

badaniach naukowych i technikach zarządzania łańcuchem wartości przedsiębiorstwa. Źródła przewag konkurencyjnych ewoluują zatem od prostych do unikatowych i skomplikowanych, a kreowanie ich wymaga wyższych umiejętności menedżerskich stałego poszukiwania optymalnych metod zarządzania.

4. INSTRUMENTY REALIZACJI ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Współczesny rynek stał się miejscem rozwoju i stałego wdrażania innowacji produktowych, dzięki którym przedsiębiorstwo tworzy przewagi konkurencyjne. Niemniej jednak sam produkt, ale także sposób jego wytworzenia, mogą stać się elementem nie wystarczającym do zdobycia i utrzymania przewagi na rynku. Produkt stanowi pewną wartość dla klienta, a zmieniające się preferencje odbiorców zmuszają przedsiębiorstwa do reakcji i przystosowania się do nowych warunków funkcjonowania na rynku. Wzrost znaczenia czynników niematerialnych w procesie tworzenia trwałej przewagi konkurencyjnej oraz społeczny charakter jej budowania wskazuje nowe miejsce dla koncepcji przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialnego. Stwierdzono bowiem, że wykorzystanie koncepcji zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności prowadzi do kształtowania zdolności konkurencyjnej zarówno w wymiarze wewnętrznym jak i zewnętrznym. Działania te przestają być rozumiane jako oderwane od ekonomicznych celów przedsiębiorstwa i stają się głównym źródłem legitymizacji działalności współczesnej firmy. Proces ten przebiega w różnym tempie i dotyczy najczęściej pewnej grupy przedsiębiorstw. Brak odniesienia w strategii rozwoju do realizowania celów ekologicznych wynika z wielu przyczyn. W krajach postkomunistycznych istotnym warunkowaniem stały się czynniki historyczne. Przedsiębiorstwa tych państw w sposób ewolucyjny przechodzą proces transformacji, polegający na stopniowym odchodzeniu od koncepcji rozwoju opartej na potrzebie maksymalizacji zysku, niejednokrotnie kosztem budowania strategii marki. Wynika to często ze stosunkowo krótkiego okresu rozwoju przedsiębiorczości, stąd firmy działające na rynku znajdują się w fazie budowania kapitału początkowego, którego zdolność akumulacyjną osiągną dopiero kolejne pokolenia właścicieli. W państwach Europy Środkowo-Wschodniej brak jest jednocześnie odpowiednich wzorców związanych z podejmowaniem i realizowaniem strategii CSR. Przedsiębiorczość tych obszarów zaczęła rozwijać się stosunkowo późno, wynikało to zarówno z długo utrzymującego się dualizmu rozwojowego Europy, jak również ograniczeń systemowych, skutkujących brakiem zaufania społecznego i kształtowania właściwych relacji z klientem. Tymczasem działania te, w dłuższej perspektywie, przekładają się w sposób wymierny na wyniki finansowe i stabilny przyrost wartości firmy. Dobre relacje społeczne pomiędzy różnymi podmiotami życia gospodarczego są elementem spoiwa w procesie budowania ekonomicznego sukcesu państw, regionów czy samych przedsiębiorstw. W efekcie powstaje podwójna pętla, pozwalająca społeczeństwu współuczestniczyć w rozwoju gospodarczym, a gospodarce stwarza szansę na kreowanie dobrobytu i podnoszenie jakości życia.

Podstawą realizacji procesów taktycznych, strategicznych i operacyjnych jest właściwe zarządzanie interesariuszami. Implementacja względów społecznych w rzeczywisty styl zarządzania organizacją może przyczynić się do osiągnięcia trwałej przewagi konkurencyjnej. Tworzy się ona dzięki innowacyjności oraz wykorzystaniu zasobów pozamaterialnych takich jak: reputacja, kapitał społeczny, warunki funkcjonowania przedsiębiorstw. W konsekwencji powstaje zarówno podstawowa wartość ekonomiczna, jak również wartość społeczna i ekologiczna (Koźmiński, 2010). W rezultacie zmian zachodzących w obecnym otoczeniu konkurencyjnym, zarządzanie organizacją powinno polegać na takiej kompozycji zasobów, która zapewni trwałą przewagę konkurencyjną a tym samym trwały i stabilny rozwój (Paliwoda-Matiolańska, 2014). Na efektywność ekonomiczną coraz częściej wpływa rosnąca dysproporcja podziału światowego bogactwa. Tempo zmian potęguje konkurencję pomiędzy podmiotami gospodarczymi, co nie służy ochronie wspólnych interesów a w konsekwencji prowadzi do polaryzacji dochodów różnych grup społecznych. Gospodarka przestaje być samoregulującym się i rozpoznawalnym systemem, skupiającym się na osiągnięciu zarówno celów społecznych jak i ekonomicznych. Jednocześnie nowe wymogi rynkowe, wynikające z postępu technicznego czy skracania cyklu życia produktów zmusiły przedsiębiorstwa do wdrażania nowoczesnych struktur i technik zarządzania dostosowanych do współczesnych technologii komunikacyjnych i informacyjnych oraz mobilności rynku pracy. Uwzględnienie aspektów ekologicznych i społecznych w rozwoju firmy staje się przy tym koniecznością wynikającą niejednokrotnie z przepisów prawa, nakładających na przedsiębiorstwa obowiązek spełniania przyjętych standardów.

5. OCENA REALIZACJI KONCEPCJI ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W MSP W POLSCE

Koncepcja rozwoju zrównoważonego coraz częściej rozpatrywana jest na szczeblu mikroekonomicznym. Oznacza to równorzędne traktowanie w strategii rozwoju przedsiębiorstw celów ekonomicznych, ekologicznych i społecznych. Takie podejście do funkcjonowania i rozwoju firm jest odpowiedzią na wyzwania współczesnego świata, związane z coraz częściej pojawiającymi się problemami środowiskowymi w skali globalnej. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w określonym otoczeniu i to otoczenie kształtujące coraz częściej będą miały do czynienia z takimi problemami jak degradacja środowiska, wyczerpywanie się zasobów naturalnych, eksplozja demograficzna, wzrost ubóstwa i bezrobocia, co niewątpliwie wpłynie na zmianę wymagań społecznych. Nowe wyzwania jakim muszą obecnie sprostać podmioty oznacza prowadzenie działalności zgodnie z koncepcją rozwoju zrównoważonego.

Jest to proces długofalowy, który wiąże się z koniecznością zmian w świadomości kadry kierowniczej organizacji funkcjonujących na rynku. Uwzględnianie bowiem aspektów ekologicznych i społecznych w zarządzaniu podmiotami gospodarczymi związane jest z koniecznością ponoszenia przez nie wydatków na ochronę środowiska oraz na wspieranie inicjatyw na rzecz społeczności lokalnych.

Powoduje to wzrost kosztów działalności, a tym samym zmniejszenie zysków krótkookresowych. Niemniej w długim okresie ma wpływ na zwiększanie konkurencyjności firm poprzez tworzenie ich nowego wizerunku, który umożliwia zarówno pozyskiwanie nowych jak i utrzymanie dotychczasowych klientów. Zrozumienie tych zależności przez funkcjonujące w Polsce podmioty jest niezmiernie istotne z punktu widzenia ich konkurencyjności i dalszego rozwoju.

Tymczasem, w warunkach polskiej gospodarki problemem jest nie tylko niewielka świadomość ekologiczna przedsiębiorców lecz również struktura samego sektora, w przeważającym stopniu zdominowana przez mikroprzedsiębiorstwa, których udział w całkowitej liczbie firm wynosi blisko 96%, udział małych stanowi nieco ponad 3%, zaś średnich zaledwie 1%. Mimo iż, MSP określa się często lokomotywami procesu transformacji polskiej gospodarki (w strukturze udziału w PKB przedsiębiorstw generują co drugą złotówkę), to tylko nielicznym udają się przetrwać na rynku dłużej niż pięć lat (Charucka, 2014). Oczywistym zatem staje się fakt, iż podstawowym celem działalności tychże podmiotów będzie realizowanie strategii przetrwania i minimalizacja kosztów funkcjonowania. Korzyści z wdrożenia koncepcji dostrzegały jedynie większe firmy, działające na rynku ponad 15 lat oraz firmy działające na rynkach zagranicznych, gdzie CSR staje się niemal standardem.

Ważnym impulsem do wdrożenia zasad zrównoważonego rozwoju, może stać się jednak chęć konkurowania na rynkach zagranicznych. Jak wynika z badań prowadzonych przez PKPP Lewiatan, tylko jedna trzecia MSP myśli o rozwoju w oparciu o rynki zagraniczne. Tymczasem dzięki korzystaniu z zasobów międzynarodowych MSP mogą poprawić swoją konkurencyjność zdobywając dostęp do:

- międzynarodowych kompetencji i zasobów (technologii, know-how itp.),
- międzynarodowych relacji biznesowych obejmujących elementy edukacyjne, w ramach wspólnych programów badań, rozwoju i kształtowania wizerunku,
- kapitału z rynków zagranicznych (Daszkiewicz & Wach, 2012).

Proces internacjonalizacji, obok oczywistych korzyści, narzuca przedsiębiorstwom jednak szereg nowych wyzwań, dość powszechnie stosowanych przez konkurencję na rynkach zagranicznych. Jednym z nich jest bycie społecznie odpowiedzialnym, co oznacza przyjęcie przez organizację odpowiedzialności za skutki swojej aktywności gospodarczej, zarówno dla środowiska jak i społeczeństwa. Koncepcja CSR, która rozwinęła się na przełomie lat 60. i 70. XX wieku, zwraca uwagę na konieczność realizacji przez przedsiębiorstwo celów pozaekonomicznych, w przeciwnym razie w długim okresie czasu będzie zmierzać do utraty oczekiwań społecznych, pogarszając swoją pozycję względem konkurencji. Społeczna odpowiedzialność biznesu cieszy się w świecie coraz większym zainteresowaniem, zarówno wśród kadry menedżerskiej, instytucji otoczenia biznesu, inwestorów oraz administracji publicznej, stając się wyznacznikiem ładu korporacyjnego oraz priorytetem w budowaniu kompleksowej strategii rozwoju firmy (Stawicka & Wołoszyn, 2013).

W Polsce jak dotychczas zauważono, sama znajomość pojęcia oraz stosowanie strategii w praktyce jest zazwyczaj związane z wielkością firmy i wciąż znajduje małe zrozumienie wśród przedsiębiorców. Podczas podejmowania istotnych decyzji

biznesowych zaledwie 22% bierze pod uwagę ich wpływ na środowisko przyrodnicze. Jednocześnie ponad 67% badanych przedsiębiorstw sektora MSP nie posiadała i nie była zainteresowana posiadaniem certyfikacji z powodu spodziewanego wzrostu kosztów wdrażania procedur związanych z tym procesem. W celu maksymalizacji zysku podejmowane były natomiast działania krótkoterminowe kosztem długofalowych strategii. Wyniki badań dowodzą jednoznacznie braku świadomości, że prowadzenie wszelkiej działalności gospodarczej zawsze wywołuje skutek środowiskowy. Z pośród badanych, politykę środowiskową wdraża jedynie 25% przedsiębiorstw, natomiast ponad 56% nie tylko nie prowadzi takiej polityki ale nawet nie widzi zasadności tego typu działań (Stawicka & Wołoszyn, 2013).

Istotnym motywem działań podmiotów gospodarczych staje się rosnąca świadomość ekologiczna społeczeństw, która nie musi jednak oznaczać częściej podejmowanych decyzji o zakupie eko-produktu czy usługi. Może być jednak wyraźnym sygnałem skierowanym do przedsiębiorców o zmieniających się preferencjach konsumentów, w dużym stopniu determinujących ich pozycję konkurencyjną. Problem ten zaczyna już dostrzegać ponad 60% badanych, skłaniając się do przekonania, iż w przyszłości kwestie ochrony środowiska mogą stać się istotnym elementem działań marketingowych i pozytywnie wpłynąć na kreowanie pozytywnego wizerunku firmy (Raport, 2011).

6. PODSUMOWANIE

Koncepcja zrównoważonego rozwoju zyskuje coraz więcej zwolenników, również wśród polskich przedsiębiorców. Poziom wiedzy i praktycznego wdrażania zasad biznesu odpowiedzialnego społecznie jest jednak nadal niewystarczający i wymaga intensywnych działań informacyjnych i promujących. Poważną barierą, wynikającą głównie z braku stabilności rynku, jest skupianie się firm na sprawach doraźnych i realizowanie strategii krótkoterminowych nastawionych na maksymalizację zysku. W gospodarkach państw wysoko rozwiniętych przedsiębiorstwa angażują się nie tylko w dostarczanie odpowiedniej jakości wyrobów i usług, ale również w sprawy związane z ochroną środowiska przyrodniczego. Różnego rodzaju działania na rzecz środowiska stają się coraz bardziej popularne również wśród konsumentów, wyraźnie formułujących swoje oczekiwania i skłonnych walczyć o ich realizację. Polski biznes nie może sobie już dłużej pozwolić na ignorowanie kwestii środowiskowych i zmuszony będzie, w formułowaniu strategii konkurencyjności, uwzględniać cele ekologiczne na równi z ekonomicznymi.

LITERATURA

- Charucka, O. (2014). *Kluczowe czynniki konkurencyjności MSP i ich wpływ na rozwój gospodarki*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Warszawskiego, 35, 45-66.
- Daszkiewicz, N., & Wach, K. (2012). *Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Deklaracja z Rio de Janeiro w sprawie środowiska i rozwoju. Preambuła (1992). Konferencja Narodów Zjednoczonych „Środowisko i Rozwój”.

- Gorynia, M., & Łaźniewska E. (red.) (2009). *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*. Warszawa: PWN.
- Koźmiński, A.K. (2010). *Zarządzanie międzynarodowe*. Warszawa: PWN.
- Paliwoda-Matiolańska, A. (2014). *Odpowiedzialność społeczna w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*. Warszawa: C.H.Beck, 177.
- Pomykański, A. (2008). Zmiany strategiczne a konkurencyjność przedsiębiorstw na rynku globalnym. [w:] Kaleta, A. & Moszkowicz, K. (red.), *Zarządzanie strategiczne w badaniach teoretycznych i w praktyce*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 20, 303-308.
- Porter, M.E. (2000). *Porter o konkurencji*. Warszawa: PWE.
- Stankiewicz, M.J. (2008). Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa. *Gospodarka Narodowa*, 7-8, 95-111.
- Stawicka, E., & Wołoszyn, J. (2013). Praktyczne podejście przedsiębiorstw sektora MSP do koncepcji społecznej odpowiedzialności w biznesie. *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*. Warszawa, T.100, z.1, 44-51.
- Śleszyński, J. (2000). *Ekonomiczne problemy ochrony środowiska*. Warszawa: Aries.
- Wzorce zrównoważonej produkcji w działalności przedsiębiorstw- propozycje rozwiązań systemowych wspierających wdrażanie WZP w MSP. (2011). Raport z analizy danych zastanych. PARP. Warszawa.
- Żółtowska, I. (2009). Zarządzanie strategiczne [online]. http://home.elka.pw.edu.pl/~imi-lenko/zs_konspekt.pdf, dostęp 8.06.2017.

The role of sustainable development in shaping the competitiveness of enterprises

Abstract: The concept of balanced development, shaping the idea of stability of the economy, on a macroeconomic scale as well as in the development of the enterprise, is the consequence of the uncontrolled results of dynamic economic development. Environmental degradation occurred as a result of the cumulative effects of the economic activity, which is guided by the criterion of short-term profit maximization with the lack of care for the proper functioning of environmental functions. The enterprise should operate sustainably throughout the chain of relationships, shaping proper relations with suppliers and their own human capital, which in the reality of enterprise creates the most difficult to imitate added value. The increase in the importance of intangible factors in the process of creating lasting competitive advantage and the social nature of its construction, indicate a new place for the concept of a socially responsible enterprise. The aim of this article is to assess the relationship between the theoretical assumptions of the concept of sustainable development as well as corporate social responsibility and the enterprise, and to identify both the benefits and barriers associated with the implementation of business practice theory resulting from the adopted corporate competitiveness strategy.

Keywords: sustainable development, corporate social responsibility, competitiveness, small and medium companies

JEL codes: Q01

Sugerowane cytowanie:

Maroń, J., & Zębala, D. (2017). Szanse i zagrożenia zagranicznej współpracy polskich startupów. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 227-245.

Szanse i zagrożenia zagranicznej współpracy polskich startupów

Jolanta Maroń¹, Dominika Zębala²

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

¹ Doktorantka – Centrum Językowe / ² Absolwentka

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

e-mail: ¹ zajacjol@uek.krakow.pl; ² zebala.d@gmail.com

Streszczenie:

Artykuł traktuje o aktualnej sytuacji polskich startupów oraz ich wpływie na gospodarkę krajową, a szczególnie eksport. Wiele firm będących obecnie potentatami, jak Uber czy Amazon, zaczynało jako startupy. Często zanim stały się firmami międzynarodowymi były wspierane, między innymi przez aniołów biznesu, a następnie fundusze *venture capital*. Natomiast w Polsce startupy finansują się same, a jeśli korzystają z pomocy to jest to przede wszystkim pomoc unijna. Jednak Polskie startupy są obecnie młode; prawie 80% z nich znajduje się na pierwszym lub drugim etapie rozwoju. Oznacza to, że dopiero formują zespoły, tworzą prototypy i zaczynają intensywnie prace nad nowymi produktami. Ponadto ponad połowa polskich startupów to innowacyjne firmy tworzące całkiem nowe produkty. Tego typu przedsięwzięcia zdecydowanie koncentrują się w Warszawie, podczas gdy inne miasta pozostają daleko w tyle. Jednocześnie około połowa polskich startupów produkuje na rynki zagraniczne, co może poprawić wielkość i strukturę polskiego eksportu. Część z nich to firmy typu *born global*, które od razu funkcjonują na rynkach międzynarodowych.

Słowa kluczowe: startup; innowacje; anioł biznesu; *venture capital*

Klasyfikacja JEL: M13

1. WSTĘP

W dobie obecnego systemu gospodarki światowej a także coraz większej konkurencji rynkowej wielu młodych przedsiębiorców szuka możliwości utworzenia własnego biznesu, jak również znalezienia „błękitnego oceanu”¹ czyli takiej przestrzeni rynkowej, w której nie działa jeszcze żadne inne przedsiębiorstwo. Obecnie coraz bardziej popularną formą prowadzenia bądź też wykreowania własnego biz-

¹ Strategia błękitnego oceanu (ang. *Blue Ocean Strategy*), jest to koncepcja polegająca na stałym poszukiwaniu nowych, niezajętych jeszcze przez konkurencję miejsc na rynku. Zamiast walki z rywalami, a także zajmowania tych rynków, które są już zajęte (czyli Strategia czerwonego oceanu, ang. *Red Ocean Strategy*) lepszym rozwiązaniem jest szukanie takiego, którym nie trzeba się dzielić. Autorami pojęcia są W. Chan Kim oraz Rene Mauborgne a opisanie zostało ono w wydanej 2005 roku książce pt. *Blue Ocean Strategy*.

nesu stają się startupy. Co więcej są one rzeczywiście istotnym elementem gospodarki, który niewątpliwie decyduje o stopniu jej innowacyjności. Można powiedzieć, że startupy, są pewną formą eksperymentu, szczególnie dla tych przedsiębiorców, którzy mają interesujący pomysł, lecz nie posiadają ani doświadczenia w prowadzeniu biznesu, ani funduszy pozwalających na utworzenie firmy.

Obecnie, największa liczba startupów znajduje się w Dolinie Krzemowej, ale warto również dodać, iż kolejnym dość istotnym miejscem ich występowania jest Tel-Awiv. Przykładami startupów, które osiągnęły ogromny sukces, a także przekształciły się w prawdziwy biznes mogą być firmy: Amazon, Google czy też bardzo popularny w ostatnich latach Uber.

2. CZYM JEST STARTUP I JAKIE SĄ ŹRÓDŁA JEGO FINANSOWANIA

Określenie *startup* funkcjonuje w naukowej terminologii dopiero od kilku lat. Istnieje wiele różnych lecz mimo wszystko podobnych do siebie definicji wyjaśniających czym tak naprawdę jest. Dla jednych startup jest przedsiębiorstwem w początkowej fazie rozwoju, dla innych zaś jest to mała firma, która ściśle powiązana jest z branżą technologiczną. Jednakże jedną z najbardziej rozpowszechnionych definicji startupu jest określenie go jako tymczasowej organizacji, która poszukuje rentownego, skalowanego i powtarzalnego modelu biznesowego. Jej autorem jest Steve Blank², autor „**Podręcznika budowy startupu**” (Blank, 2013). Inne definicje dodają również, iż organizacje te cechują się przede wszystkim krótką historią istnienia a także tym, że znajdują się one w tzw. fazie rozwojowej. Ponadto, co istotne, ciągle prężnie i aktywnie poszukują nowych rynków, na które mogłyby rozszerzać swoją dotychczasową działalność.

Za swoistego prekursora koncepcji startupów uznaje się amerykańskiego biznesmena Erica Riesa³ (Ries, 2012). Jest on autorem słynnego poradnika, który stał się swoistą biblią dla alumnów tej formy przedsiębiorczości. Książka „**Metoda Lean Startup**” znalazła się na liście bestsellerów prestiżowego, amerykańskiego New York Timesa⁴. W publikacji tej, Ries przedstawia swoją definicję tego pojęcia. Według niego startup jest to *ludzka instytucja stworzona z myślą o budowaniu nowych produktów lub usług w warunkach skrajnej niepewności*. Aby dogłębniej zrozumieć istotę tego określenia, należy przyjrzeć się jej poszczególnym elementom. Niewątpliwie startup jest instytucją tworzoną, a także zarządzaną przez zespół ludzi, najczęściej uporządkowanych w swoistej hierarchii. Co więcej, instytucja ta, jest tworem innowacyjnym, a więc takim, który nie ma swojego od-

² Steve Blank – przedsiębiorca Doliny Krzemowej i pracownikiem naukowym. Spędził ponad 30 lat w przemyśle zaawansowanych technologii, współpracuje z 8 startupami.

³ Eric Ries – biznesmen tzw. ‘średniego pokolenia’ Doliny Krzemowej. Obecnie zajmuje się prowadzeniem firmy, a także doradztwem biznesowym. Co więcej, aktywnie udziela się w programie Singularity University, a także prowadzi zajęcia na wielu amerykańskich uczelniach. Pośród jego najważniejszych osiągnięć warto wspomnieć chociażby ogromny sukces odniesiony w związku ze startupem IMVU, który osiągnięty został za pomocą nowej metody prowadzenia działalności tzw. metodzie Lean Startup.

⁴ <http://4pm.pl/artykuly/lean-startup-co-to-jest>

powiednika na rynku. Tym właśnie, między innymi, różni się on od zwykłej działalności gospodarczej. Warto dodać, iż startup może bazować na potrzebach konsumentów, które były już wcześniej dostrzeżone przez inne podmioty, jednakże musi podchodzić do nich w sposób nowatorski i odkrywczy.

Co istotne, startupy to instytucje działające w warunkach bardzo dużej niepewności. Oznacza to, że ich praca opiera się w głównej mierze na przypuszczeniach czy też swoistym prawdopodobieństwie, że konkretny produkt bądź usługa znajdzie potencjalnego nabywcę. W tym wypadku raczej nie istnieją żadne gwarancje powodzenia. To również różni startup od tradycyjnej działalności, która oparta jest przede wszystkim na profesjonalnie przeprowadzanych analizach czy badaniach rynku. Jednakże, co ciekawe, startupy cechują się potencjalnie wyższym zwrotem z inwestycji, w porównaniu do standardowych przedsięwzięć.

Istotne jest, iż mogą one powstawać w dowolnej gałęzi gospodarki. Opierając się na różnorodnych badaniach, można stwierdzić, iż najczęściej są one związane z branżą nowoczesnych technologii. Warto również dodać, iż obecnie zdecydowana większość startupów rozwija się w sieci. W dobie globalizacji, a także powszechnego już dostępu do Internetu, droga ta daje młodemu przedsiębiorcy większe szanse a także możliwości wypromowania swojej idei pośród jak największej liczby odbiorców. Jednymi z najczęstszych kanałów informacyjnych są media społecznościowe. Duża liczba znajomych, pozwala na rozpropagowanie swojego pomysłu wśród większego grona osób. Dzięki temu kanałowi aktywności przedsiębiorca jest w stanie zaoszczędzić pieniądze na kosztownych akcjach promocyjnych i reklamowych. Zaoszczędzone wówczas środki, może przeznaczyć na dalszy rozwój startupu bądź też unowocześnianie oferowanego produktu czy usługi.

Aby dany startujący biznes odniósł sukces, oprócz odrobiny szczęścia, innowacyjnego pomysłu, który poparty będzie przeprowadzanymi badaniami rynkowymi, niezbędny będzie również swoisty biznesplan, który może również pomóc w znalezieniu potencjalnych sponsorów oraz inwestorów. Oczywiście część właścicieli startupów bazuje tylko i wyłącznie na własnym kapitale, jednakże znaczna ich część korzysta z różnorodnych form wsparcia finansowego.

Co ciekawe w Polsce, w oparciu o dane „Raportu Startup Poland” z 2016 roku, połowa badanych tego typu aktywności biznesowych, finansowana jest z kapitału własnego, zaś druga połowa z innych źródeł (Kruczkowska, Skala, 2016).

Osoby finansujące swoje przedsięwzięcie z własnych środków, nazywane są **bootstraperami**. Charakteryzują się one w głównej mierze tym, iż najczęściej nie zatrudniają innych pracowników, bądź też jeżeli zdarzy się taka sytuacja, to ich liczba jest minimalna (od 1 do 3 osób). Dodatkowo, o wiele częściej niż pozostałe firmy, korzystają one z innych form zatrudnienia niż umowa o pracę. Dużo ostrożniej podchodzą do wydatków, mających stały charakter – a więc na przykład wynagrodzeń. Dzięki temu w szybszy sposób, są w stanie generować przychody, których istnienie warunkuje przecież ich rynkowy byt.

Oprócz własnego finansowania startupów, istnieje również szereg innych form a także sposobów na pozyskanie funduszy na prowadzenie i rozwój działalności. Jednymi z popularniejszych metod finansowania projektów jest pomoc „aniołów biznesu”, bądź też, na dalszym etapie korzystanie z funduszy *venture capital*.

„Aniołowie biznesu” (ang. *business angels*) to prywatni inwestorzy, zwykle posiadający doświadczenie w prowadzeniu przedsiębiorstwa, którzy inwestują zarówno pieniądze, jak i doświadczenie w przedsięwzięcia będące w bardzo wczesnych fazach rozwoju, w zamian za pakiety udziałów. Warto dodać, iż „aniołowie biznesu” zawsze inwestują swoje własne fundusze, w przeciwieństwie do *venture capital*. Inwestowanie przez nich w startupy, jest więc obciążone dużym ryzykiem, dlatego też zwykle wymagają oni bardzo wysokich stóp zwrotu. Już w 2008 roku w USA, stowarzyszenie inwestorów *The Angel Capital Association*, ogłosiło, iż wówczas ponad 250 tys. „aniołów biznesu” zainwestowało w nowo rozwijające się przedsiębiorstwa ponad 25 miliardów dolarów. Warto wspomnieć, iż z takiej pomocy korzystali niegdyś obecni światowi potentaci – Amazon, Google czy Apple. Cieszyć może fakt, iż w Polsce grupa tego typu inwestorów stale się zwiększa i jest skupiona w tzw. „sieciach aniołów biznesu”. Co ciekawe, bazując na danych Stowarzyszenia Kapitału Aniołów Biznesu, w pierwszych trzech latach działalności tak finansowane startupy zwiększają swoją wartość średnio 2,5 krotnie. Jedynie około 7% z nich wartych jest po tym czasie dziesięciokrotność swojej wartości.

Drugim z popularnych sposobów finansowania startupów jest forma *venture capital*. Są to wszelkiego rodzaju fundusze, które dokonują inwestycji na niepublicznym rynku kapitałowym. Głównym celem inwestowania *venture capital* jest zysk, który wynika z wartości firmy, a więc nie z samej działalności usługowej bądź też produkcyjnej. Inwestowanie to polega przede wszystkim na wsparciu kapitałowym powstającej spółki, które dzieje się poprzez objęcie udziałów bądź też akcji. Warto dodać, iż oprócz wsparcia stricte finansowego, inwestor, często daje również możliwość wsparcia menadżerskiego. W ten sposób, może on mieć również wpływ na szeroko rozumianą działalność firmy. Zwykle też, określany jest okres finansowania danego przedsięwzięcia, który zwykle trwa od trzech do siedmiu lat. Jednym z najpowszechniejszych sposobów wyjścia z inwestycji jest odsprzedaż akcji bądź też udziałów w spółce innemu inwestorowi finansowemu, branżowemu bądź innemu *venture capital*. Ponadto spółka może zostać również wprowadzona na giełdę papierów wartościowych.

Samo ‘uruchomienie’ startupów rozpoczyna się zwykle od budowy pierwszego, minimalnego produktu, a więc swoistego prototypu, w celu sprawdzenia poprawności oceny, a także opracowania nowych pomysłów bądź też koncepcji biznesowych. Co więcej, założyciele danego przedsięwzięcia uruchamiają różne badania, aby pogłębić wiedzę na temat potencjału komercyjnego bądź też nowych możliwości technologicznych.

Mimo, iż startupowcy to z założenia osoby nie posiadające doświadczenia w biznesie, przyjmuje się, iż powinni oni posiadać trzy podstawowe cechy. Pierwszą z nich jest mistrzowskie opanowanie dziedzin, na których bazować mają ich

startupy. Jest to niewątpliwie dość istotna cecha, gdyż przedsiębiorca z oczywistych powodów winien być swoistym ekspertem w swojej działalności. Drugi pożądanym atrybut to; pracowitość, oraz pieczołowitość, bez których tak naprawdę nie jest możliwe przekonanie potencjalnych nabywców, iż ta konkretna inicjatywa jest dla nich najlepsza i że to właśnie z niej powinni korzystać. Po trzecie pożądaną cechą dobrego przedsiębiorcy jest jeszcze spryt, oraz zmysł do biznesu, które pozwolą mu dogłębniej wykorzystać potencjał startupu.

3. STARTUPY W POLSCE

Cieszyć może fakt, iż liczba startupów w Polsce z roku na rok się zwiększa. W oparciu o dane „Raportu Startup Poland” z roku 2016 wynika, iż obecnie w kraju działa ponad 2,7 tys. takich przedsiębiorstw (Kruczkowska & Skala, 2016, s. 8). Co ciekawe, większość z nich związana jest z produkcją różnego rodzaju oprogramowania, które później kierowane jest jako produkty i usługi do zarządzania firmami. Badania europejskie wskazują na to, iż polskie startupy należą do grupy najmłodszych firm tego typu w Europie. W rankingu, z wynikiem poniżej dwóch lat, Polska zajmuje szczytne trzecie miejsce. Obecnie, wyprzedzają nasz kraj dwa inne: Rumunia – około 1,3 roku, a także Włochy – około 1,7 roku. Co ciekawe polskie startupy określane są dodatkowo mianem narodowych, gdyż około 95,4% pracowników, a także 94,4% założycieli startupów to nasi rodzimi obywatele, co odróżnia nasze startupy od ich bardziej zinternacjonalizowanych zagranicznych odpowiedników. Ponadto założyciele a także prezesi startupów, są osobami głównie w wieku od 20 do 30 lat, posiadają wyższe wykształcenie a także dość chętnie podnoszą swoje kwalifikacje.

Aby ocenić sytuację startupów na polskim rynku, należy nieco dogłębniej przeanalizować czynniki na nią wpływające. W oparciu o dane „Raport Startup Poland” z 2016 roku wynika, iż zdecydowaną stolicą startupów w Polsce, przede wszystkim pod względem ich liczebności jest Warszawa (Kruczkowska & Skala, 2016, s. 18).

Tabela 1. Metryka startupów

Miasto	Warszawa	Kraków	Poznań	Trójmiasto	Wrocław	Szczecin	Białystok	Katowice	Lublin	Łódź
Procentowy udział	27	11	9	9	7	3	2	2	2	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016, s. 18).

Można śmiało stwierdzić, iż stolica, zostawiła dość mocno w tyle inne ośrodki, takie jak Kraków, Trójmiasto czy Poznań. Ekspertci są nieco zaskoczeni tak znaczącą różnicą (aż 16%) pomiędzy Warszawą a Krakowem, szczególnie w sytuacji, gdy to w grodzie Kraka powstało ostatnio najwięcej najlepszych polskich spółek technologicznych z globalnym potencjałem. Warto również dodać, iż około 3% startupów zarejestrowana jest poza granicami Polski. Co istotne, polskie

startupy, mają również coraz bardziej ściśle powiązania z zagranicą. Prawie połowa z nich sprzedaje swoje produkty bądź usługi poza granicami kraju, a aż 1/3 powstała już z założeniem o zamiarze wejścia na rynki zagraniczne.

Warto jednak z optymizmem odnotować fakt, iż startupy zaczynają rozwijać się również poza głównymi ośrodkami biznesu, a więc w Katowicach, Białymstoku, Łodzi czy też Lublinie. Niezwykle istotną rolę odgrywają tam Parki Technologiczne⁵, które oferują różne programy wsparcia, a także udostępniają swoją infrastrukturę. Miejsca te, stają się więc obszarami, na których dużo łatwiej rozpocząć swoją przygodę z biznesem.

Ciekawie prezentuje się również kwestia etapów rozwoju startupów na polskim rynku. Twórcy raportu, poprosili ankietowanych o określenie na którym etapie rozwoju obecnie się znajdują. Zaproponowano wówczas cztery etapy, które zostały scharakteryzowane w następujący sposób:

- Etap *problem – solution fit* – czyli formułowanie założeń dla modelu biznesowego oraz tworzenia zespołu. W tej fazie rozwoju znajduje się 12% respondentów.
- Etap *solution – product fit* – czyli intensywne prace nad produktem, rejestracja firmy, prototypowanie, a także pierwsze przychody/użytkownicy. Na tym etapie znajduje się około 39% startupów.
- Etap *produkt – market fit* – cechuje się stabilną sprzedażą, oraz bazą użytkowników, a także funkcjonującym modelem biznesowym.
- Etap *ekspansji* – charakteryzuje się szybko rosnącą liczbą klientów a także użytkowników oraz przychodów. Ten etap osiągnęło 15% omawianych przedsiębiorstw.

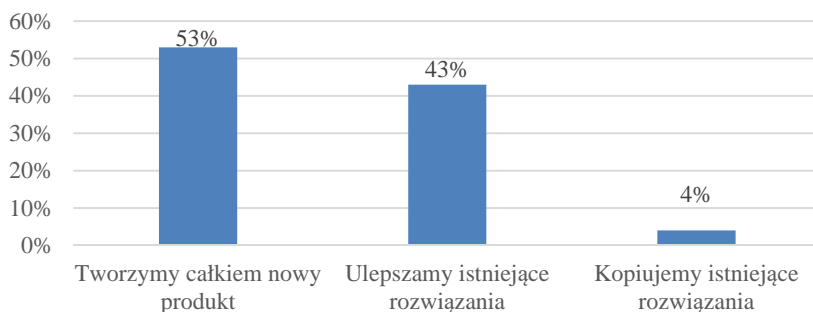
Można śmiało zauważyć, iż prawie 80% z przeanalizowanych przedsiębiorstw znajduje się obecnie na dwóch pierwszych etapach rozwoju, które skupiają się przede wszystkim na intensywnych pracach nad rozwojem produktu a także testowaniem modeli przychodowych, jak i biznesowych. Warto również przyrzeć się poziomowi innowacyjności startupów w Polsce, który przedstawia Rysunek 1.

Badania potwierdzają, iż to produkt jest podstawowym nośnikiem innowacyjności w tej formie biznesu. Ponad 50% respondentów badania stwierdziło, iż ich produkt jest nowy, a więc niespotykany wcześniej na rynku, a 43% ankietowanych uznało, iż o innowacyjności ich startupu świadczy fakt, iż ulepszają oni dotychczas wprowadzone rozwiązania. Natomiast 4% przyznało, iż ich praca jest efektem kopiowania innego produktu bądź też usługi. Warto również dodać, iż przedsiębiorcy, który udzielili odpowiedzi o tworzeniu nowego produktu, charakteryzują się również wysokimi wskaźnikami w innych elementach pojęcia innowacyjności, a więc; między innymi we współpracy z nauką czy patentowaniu swoich produktów. Jako ciekawostkę, można dodać, iż około 20% założycieli startupów to naukowcy.

Warto przyrzeć się również aspektom współpracy z nauką. Około 42% badanych startupów deklaruje taką współpracę. Około 25% respondentów współpracuje

⁵ Parki technologiczne są to podmioty, których jednym z głównych celów, jest wspieranie rozwoju przedsiębiorstw, działających w głównej mierze w branżach innowacyjnych, a także tych, które w swojej ofercie posiadają zaawansowane technologicznie produkty bądź też usługi.

z uczelnią, podobna liczba zadeklarowała również współpracę z indywidualnym pracownikiem naukowym. Około 10% startupów posiada za to własne laboratorium badawcze. Współpraca ta wygląda różnie, w zależności od etapu rozwoju, na którym znajduje się dany startup. W fazie początkowej, kooperacja z jednostkami naukowymi jest dość niewielka. Wyraźnie nasila się ona w drugim etapie, a więc w fazie rozwojowej, której podstawowym zadaniem startupu jest rozwój produktu a także jego współpraca z ośrodkiem badawczym w celu pozyskania dodatkowej i nowoczesnej wiedzy. Spadek odnotowywany jest zwykle w kolejnej fazie, kiedy to przedsiębiorstwo zajmuje się pozyskiwaniem potencjalnych klientów, zaś od nowa rośnie na znaczeniu podczas ekspansji, szczególnie na rynki zagraniczne.



Rysunek 1. Innowacyjność produktów w ocenie respondentów

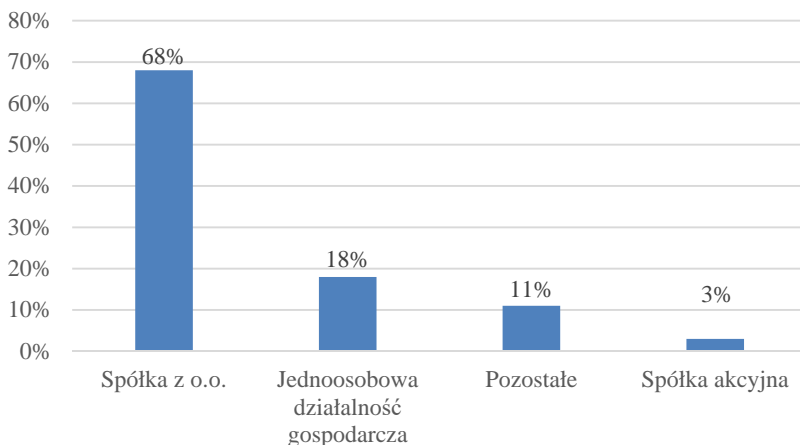
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

Warta zainteresowania pozostaje również sytuacja dotycząca patentów. W przeprowadzonych badaniach, około 85% ankietowanych przyznaje, iż nie posiadają oni ani nie są nawet w trakcie realizacji patentów. Te jednostki, które je posiadają, a więc około 15%, bardzo często są uczestnikami wszelakich konkursów, korzystają z różnych form mentoringu a także są uczestnikami imprez networkingowych takich, jak chociażby Aula Polska⁶. Co więcej startupy posiadające patenty o wiele rzadziej korzystają z finansowania własnego. Warto dodać, że wiele z nich finansowanych jest poprzez krajowy fundusz *venture capital*, część z nich korzysta z pomocy „aniołów biznesu”, a jeszcze inni z dotacji unijnych.

Cechą charakterystyczną działalności startupowej jest ich krótki, lecz intensywny żywot. W związku z niedostateczną analizą rzeczywistych potrzeb klientów, wiele z nich kończy swoją działalność już po 2-3 latach. Co ważne, założyciele startupów powoli uczą się wyciągać wnioski z porażek i często wkrótce rozpoczynają nowe przedsięwzięcia z nadzieją, iż tym razem osiągną sukces. Obecnie na 100 startupów, zwykle około 15 osiągnie sukces- głównie dzięki ciężkiej pracy połączonej z konsekwencją działania, oczywiście również przy odrobinie szczęścia.

Nie bez znaczenia w działalności startupowej jest również forma prawną, jaką mogą one przybierać.

⁶ Aula Polska – są to regularne spotkania branży internetowej, mające na celu pobudzanie do tworzenia nowych technologii, promowanie kultury przedsiębiorczości a także budowanie ekosystemu, który będzie sprzyjał rozwojowi młodych, innowacyjnych firm.



Rysunek 2. Forma prawna startupów w Polsce w roku 2016
 Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

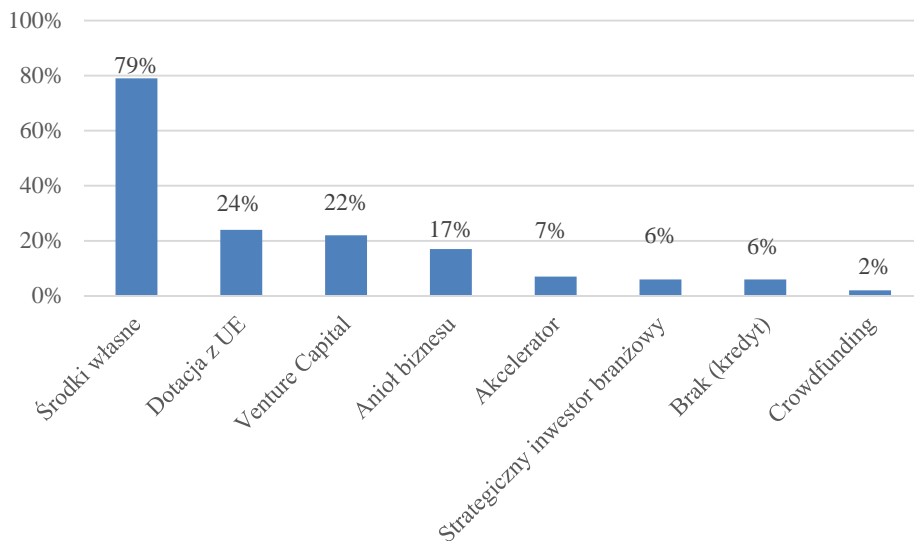
Bazując na danych pochodzących z Raportu Startup Poland 2016, można zauważyć, iż ponad 2/3 z nich biorących udział w badaniu, przybiera formę spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Może to świadczyć o tym, iż podmioty te dofinansowywane są przez różnorakie programy europejskie. Co istotne, posiadanie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jest jednym z głównych kryteriów otrzymania takiego dofinansowania. Dla około 18% respondentów formą prowadzenia biznesu jest jednoosobowa działalność gospodarcza. Dość interesująco przedstawia się również sytuacja źródeł finansowania polskich startupów.

Analizując powyższy wykres można zauważyć, iż największą popularnością cieszy się dofinansowanie pochodzące z Unii Europejskiej. Jedną z możliwości uzyskania wsparcia, jakie oferuje Wspólnota jest inicjatywa Jeremie. Jej działanie opiera się na udzieleniu niskoprocentowej pożyczki bądź też poręczeniu kredytów. Można nimi sfinansować zakup maszyn czy środków transportu, wdrożyć nowe rozwiązania technologiczne oraz tworzyć nowe miejsca pracy.

Dość istotną szansą dla startupowców jest także program Horyzont 2020, który pomaga i finansuje działalności naukowe jak i różnego rodzaju innowacje. Ogólny budżet przewidywany tym programem wynosi prawie 80 mld euro. Jego część, może być przeznaczona na dofinansowywanie startupów.

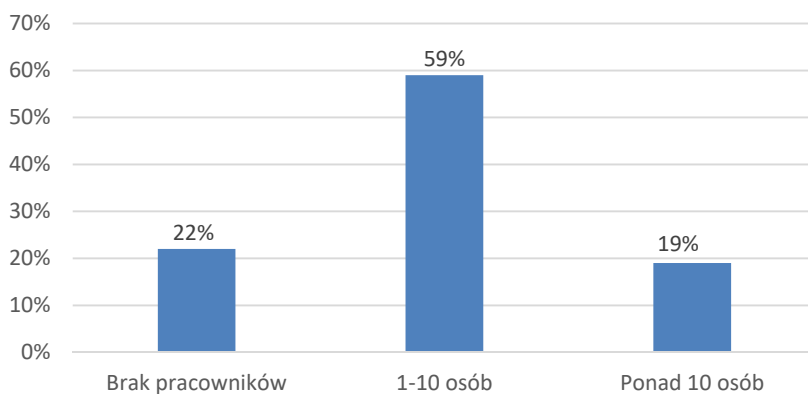
Kolejnym z dość istotnych elementów wspierania biznesu, jest inkubator przedsiębiorczości, który wspiera działalność i rozwój początkujących przedsiębiorców. W Polsce działa już około 100 takich inkubatorów, które charakteryzują się zróżnicowanym zasięgiem terytorialnym⁷. Co ciekawe, około 75% respondentów ma w planach aplikowanie właśnie o kapitał zewnętrzny.

⁷ <https://spolecznosc.ingbank.pl/-/Blog/Startup-jak-zdoby%C4%87-dofinansowanie-z-Unii-Europejskiej/ba-p/736>



Rysunek 3. Źródła kapitału w startupach (wielokrotny wybór)
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

Warto przyjrzeć się również strukturze zatrudnienia. Największa liczba pracowników mieści się w granicach od 1-10 osób. Na początku swojej działalności startupy zwykle nie zatrudniają dużej liczby osób bądź też nie zatrudniają pracowników w ogóle. Sytuacja zmienia się wraz z ewentualnym rozwojem firmy.

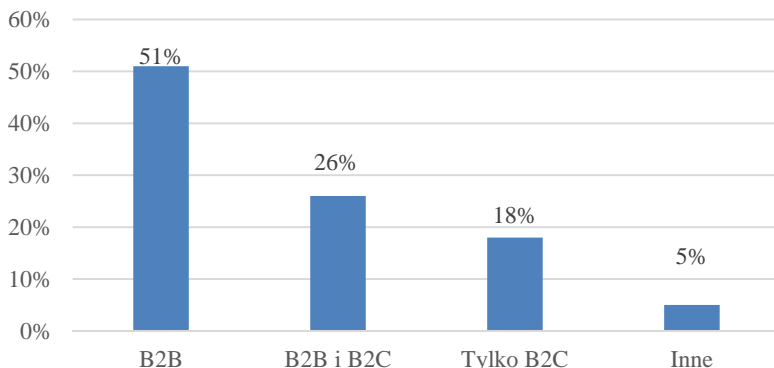


Rysunek 4. Zatrudnienie w startupach
Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

Jak widać na zamieszczonym powyżej wykresie, w około 60% badanych startupów, zatrudnienie wynosi od 1-10 osób, jedynie 22% ankieterowanych nie zatrudnia nikogo. Sytuacja może cieszyć z punktu widzenia krajowego bezro-

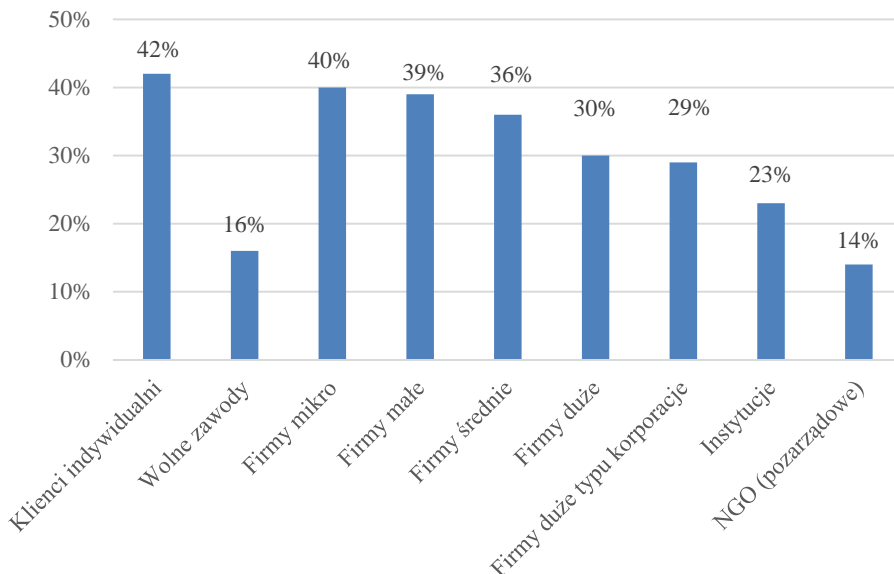
bocia. Tak więc omawiane tu formy biznesowe nie tylko cechują się innowacyjnością swoich produktów, a więc budują pozycję gospodarczą kraju, ale także tworzą miejsca pracy, mimo, że ich liczba nie jest duża.

Warto przyrzeć się również strukturom zarówno modeli sprzedażowych, jak i kategorii klientów, co przedstawia Rysunek 5.



Rysunek 5. Modele sprzedażowe w startupach

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).



Rysunek 6. Kategorie klientów w startupach (wielokrotny wybór)

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

Największą popularnością wśród polskich startupów cieszy się model **B2B** (ang. *business to business*), czyli transakcje pomiędzy dwoma bądź też więcej podmiotami gospodarczymi. Drugim kolejnym jest **B2C** czyli z ang. *business to consumer*. Jest to relacja, która występuje między konkretną firmą a klientem końcowym. Realizacja ta następuje zwykle za pomocą Internetu. Stroną, która w głównej mierze inicjuje transakcje jest właśnie firma. Również dość ciekawie rozkłada się struktura klientów. Startupy docierają i obsługują w głównej mierze klientów indywidualnych, a także firmy mikro i małe. Natomiast najmniejszą popularnością cieszą się instytucje pozarządowe a także osoby pracujące w tak zwanych wolnych zawodach.

Analizując ich sytuację w Polsce, dość istotne znaczenie ma również ranking top 10 startupów.

Tabela 2. Top 10 startupów w Polsce

Miejsce w rankingu krajowym	Nazwa	Miejsce w ogólnym rankingu
1	UXPin	133
2	Antyweb	165
3	Ideone	364
4	Nozbe	424
5	Mirillis	686
6	MyApple.pl	699
7	Estimote	829
8	Base.com	858
9	Dogry.pl	921
10	Shoplo	1048

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.wirtualnemedi.pl> z dnia 21.05.2017.

Pierwsze miejsce na podium zajmuje firma UXPin, która powstała w roku 2010. Zajmuje się ona w głównej mierze tworzeniem narzędzi do projektowania różnorodnych aplikacji a także stron internetowych. Co warto dodać, startup ten, jako pierwszy w historii pozyskał dofinansowanie w wysokości 5 mln od inwestora pochodzącego z Doliny Krzemowej⁸. Dla porównania, warto przyglądnąć się również rankingowi top 10 startupów na świecie.

Tabela 3. Top 10 startupów na świecie

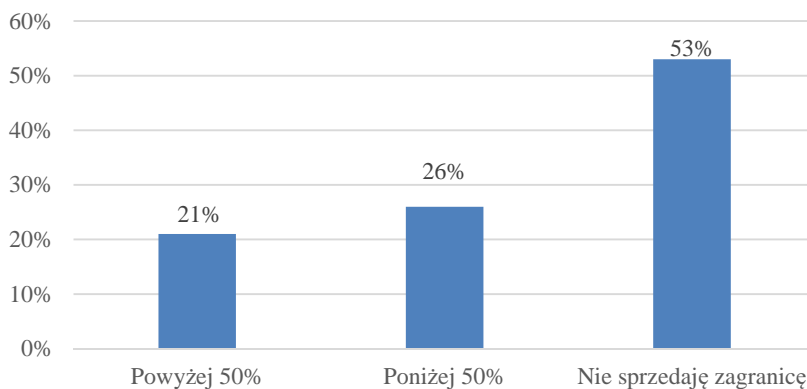
Nazwa	Uber	Airbnb	Medium	Hootsuite	500px	Quora	Giphy	9GAG	Buffer	Prezi
Miejsce w rankingu światowym	27	11	9	9	7	3	2	2	2	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.wirtualnemedi.pl> z dnia 21.05.2017.

⁸ <http://www.wirtualnemedi.pl/artykul/polski-startup-uxpin-z-5-mln-dolarow-dofinansowania-od-true-ventures#> z dnia 21.05.2017

W światowym rankingu pierwsze miejsce na podium zajmuje Uber. Obecnie jest on wart już ponad miliard dolarów. Jest to przedsiębiorstwo zajmujące się świadczeniem usług quasi-taksówkarskich. Określenie „quasi” jest tu używane, ponieważ w przeciwieństwie do normalnych korporacji taksówkarskich, każdy kierowca nie posiadający normalnej licencji, może przewozić pasażerów. Co ciekawe, korzystanie z danej usługi, jest dość proste, gdyż odbywa się ono za pomocą modelu *peer-to-peer* a więc poprzez aplikację mobilną, płatność zaś realizowana jest dzięki dostępowi karty kredytowej danego użytkownika⁹.

Warto również przyjrzeć się strukturze i sprzedaży produktów działalności startupów. Jak widać na poniższym wykresie około 50% tej sprzedaży realizowana jest zagranicą. Co ciekawe respondenci badania odpowiadali, iż głównym kierunkiem ich działalności eksportowej są kraje Unii Europejskiej, w tym w szczególności Wielka Brytania (około 14%) oraz Niemcy (9%). Zaś co czwarty z eksporterów przekazuje swoje produkty do Stanów Zjednoczonych.



Rysunek 7. Sprzedaż startupów realizowana zagranicą

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kruczkowska, Skala, 2016).

Bazując na wynikach raportu, możemy zauważyć, że około 47% wśród ankietowanych startupów to eksporterzy. Co ciekawe podobny wynik był odnotowany również za rok 2015. Warto wspomnieć, iż połowa eksporterów pozyskuje za granicą więcej, niż 50% swoich przychodów. Ponad 60% eksporterów sprzedaje swoje produkty za granicę, już od chwili powstania działalności, zaś niecałe 40%, przekształciło swoją ekspansję dopiero po pewnym czasie. Można więc śmiało stwierdzić, iż bardzo duża część ankietowanych startupowców, nastawiona była od razu na skierowanie swojej działalności poza granice Polski.

Ponadto, wśród badanych eksporterów, co trzeci z nich traktuje sprzedaż zagraniczną jako dominujące źródło swoich przychodów (od około 80 do prawie 100% sprzedaży pochodzi właśnie z zagranicy). Co ciekawe zarazem jednak, aż 40% eksportujących realizuje za granicą maksymalnie około 20% swojej sprze-

⁹ http://www.brief.pl/artykul,3087,najbardziej_agresywny_ze_startupow_czyli_jak_lobbuje_uber.html

daży. Do pierwszej z grup należą przede wszystkim startupy znajdujące się w dojrzalej fazie rozwoju. Prawie 90% z nich to firmy, nazywane *born global*.¹⁰ Co więcej, rynkiem ich docelowych usług, są Stany Zjednoczone (aż 60%). Do drugiej grupy, zaliczane są natomiast firmy o charakterze mikro, które znajdują się na środkowych etapach rozwoju. Większość z nich osiąga dość regularne przychody, które mają umiarkowany poziom wzrostu. Co istotne, podmioty te, przez większość czasu po powstaniu, sprzedawały swoje produkty, głównie na rynku krajowym. Kierunkiem ich działalności eksportowej jest zaś Europa.

Powyższe dane świadczą niewątpliwie o istniejącym zjawisku polaryzacji grupy eksportujących startupów. Pierwsza, dość liczna grupa, eksportuje bardzo dużo, natomiast druga niewiele. Najmniejszą liczbę stanowią zaś eksporterzy, których sprzedaż jest równoważna zarówno na rynkach zagranicznych, jak i krajowych.

Co ciekawe dużą uwagę skupia się obecnie również na rosnącej potrzebie wypracowania odpowiednich przepisów pozwalających na zatrudnianie specjalistów pochodzących z krajów nie będących członkiem Unii Europejskiej. Takie zmiany, obserwowane są nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Wynikają one przede wszystkim z bardzo szybko rosnącego popytu na specjalistów działających w zakresie informatyki a także z braku odpowiednio wykwalifikowanej kadry mogącej wypełnić to zapotrzebowanie. Na terenie Europy obecnie w sektorach ICT powstaje około 120 tysięcy nowych miejsc pracy. Zgodnie z prognozami Komisji Europejskiej liczba ta w 2020 roku ma wzrosnąć do około 800 tysięcy. Warto wspomnieć, iż obecnie udział ICT w tworzeniu polskiego PKB wynosi około 5%, zaś w 2020 roku przewiduje się wzrost do nawet 9-13%.

Coraz powszechniej stosowanym narzędziem są wizy dla startupów. W ciągu ostatnich kilku lat, na świecie powstało około 10 programów wizowych dla przedsiębiorców.

Programy wizowe dla startupów można podzielić na trzy typy:

- **Entrepreneur visa** – czyli nowa kategoria, która poszerza tradycyjne programy wiz dla przedsiębiorców,
- **Fast-tracked general work visa** – czyli przyspieszona procedura wizowa,
- **Incubation programs** – czyli program inkubacyjny.

formułowana jest polityka skierowana głównie do zagranicznych przedsiębiorców innowacyjnych, konieczne jest podjęcie decyzji dotyczących ewentualnych wymagań stawianych potencjalnej kadrze pracowniczej. 10 na 12 krajów, które zdecydowały się na wprowadzenie takowych programów wizowych, jako główny warunek wyznaczyło kryterium samodzielności finansowej przedsiębiorcy – czyli fakt iż dany przedsiębiorca posiada wystarczające zasoby na pokrycie pobytu w kraju przyjmującym. W większości krajów, w których wprowadzono taki program, stwierdzono, że cieszy się on dość duża popularnością wśród potencjalnych startupowców.

¹⁰ Firma *born global*, to firma, która od momentu swojego powstania opiera przewagę konkurencyjną na wykorzystaniu międzynarodowych zasobów

4. PLUSY I MINUSY STARTUPÓW

Każde przedsięwzięcie wiąże się nieodłącznie z istnieniem zarówno plusów jak i minusów. Do największych korzyści wynikających z takiej formy działalności, jaką jest startup, należą przede wszystkim niskie koszty jego działalności. Przedsiębiorca zainteresowany założeniem startupu, nie musi posiadać ogromnego kapitału. Ta cecha, jest niewątpliwie ważna przede wszystkim z punktu widzenia młodych przedsiębiorców, nie posiadających jeszcze na początku swojej kariery dostępu do pokaźnych środków finansowych. Startup więc, jest można rzec, idealnym rozwiązaniem dla zarówno przedsiębiorczych, jak i kreatywnych osób, które chcą rozpocząć przygodę ze swoją własną działalnością, lecz nie stać ich na założenie klasycznej firmy.

Kolejną zaletą prowadzenia startupu, jest szansa uzyskania dość pokaźnego zwrotu zainwestowanych środków. Jak wiadomo niewielkie inwestycje powodują, iż ryzyko ściśle związane z niepowodzeniami takiego przedsiębiorstwa jest małe. Jednakże korzyści, które są możliwe do osiągnięcia w tej sytuacji, mogą być nieproporcjonalnie wielkie.

Startup, może być również dość interesującym pomysłem, z punktu widzenia chociażby osób, które nie posiadają bądź też posiadają dość niewielkie doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej. Poprowadzenie startupu, może stać się dla właściciela doskonałym źródłem wiedzy, nawet jeżeli przedsięwzięcie to okaże się niepowodzeniem.

Co ciekawe, każdy dzień pracy w startupie, który różni się od poprzedniego, może być ciekawym doświadczeniem. Ten rodzaj działalności wymusza bowiem konieczność wypracowywania efektywnych modeli biznesowych, co powoduje że dość pręźnie musi się zmieniać. Czasami zmiany te następują w odstępie kilku tygodni, bądź też nawet kilku dni. Czasami taka zmiana konieczna jest ze względu na otrzymane dofinansowanie bądź też, na nierentowność samego modelu.

Dość istotnym punktem jest również możliwość otrzymania dość szybkiego awansu, głównie wynikającego z możliwości intensywnego rozwoju danego przedsiębiorstwa. Zdarza się, że w ciągu kilku miesięcy takie przedsięwzięcie jest w stanie rozwinąć się z kilkunastoosobowego do kilkudziesięcioosobowego – szczególnie jeśli wspierane jest ono funduszami *venture capital*. Zwykle kierownikami w takich przedsięwzięciach zostają osoby, które były w danej firmie od początku istnienia jej działalności. Warto również dodać, iż w takich przedsiębiorstwach występuje dość duża rotacja pracowników. Dlatego osoby, które wytrzymają kilka bądź też kilkanaście miesięcy często dostają awans na kierownicze, bądź też menedżerskie stanowiska.

Co więcej, startupie, każda osoba niewątpliwie musi uczyć się w dość szybkim tempie wielu nowych rzeczy, które czasami w danym momencie stają się niezbędne do prowadzenia dalszej działalności. Warto zauważyć, iż na początku startup nie posiada takich zasobów pieniężnych, aby zatrudniać specjalistów, dlatego też to pracownicy muszą stać się specjalistami w maksymalnie wielu możliwych dla nich obszarach.

Niewątpliwie startupy mają również swoje minusy. Należą do nich przede wszystkim nieustające zmiany a także tempo pracy. Oczywiście, są osoby, którym taki charakter pracy i możliwości za nim idące będą odpowiadały, jednakże wielu innych do takiej pracy się nie nadaje. Wolą się one rozwijać w firmach o stabilnej pozycji a także rozpoznawalnej marce. Co więcej, często też, startupy szukają osób o dość jasno sprecyzowanych cechach osobowościowych. Ponadto praca w startupie niewątpliwie obarczona jest dość dużym ryzykiem niepowodzenia. Nawet jeżeli założyciele firmy, jak i pracownicy są pewni swoich działań, a także uważają, że ich pomysł jest fantastyczny i swoiście rewolucyjny, to może również okazać się, iż pozostałe osoby czy rynek mają odmienne zdanie na ten temat.

Czy warto więc decydować się na prowadzenie startupu? Odpowiedź na to pytanie, zależy w głównej mierze od tego, jaki dany przedsiębiorca posiada pomysł. Oczywiście nie każda koncepcja czy też idea prowadzenia przedsiębiorstwa będzie odpowiednia dla takiego sposobu działania.

5. SMART NANOTECHNOLOGIES SP. Z O.O

Jednym z przykładów dość prężnie działających startupów na polskim rynku jest przedsiębiorstwo Smart Nanotechnologies Sp. z o.o.. Powstało ono, już w roku 2013 z inicjatywy Alwernia S.A., Avanu S.A., a także innych osób fizycznych. Podstawowym przedmiotem działalności firmy, są prace prowadzące do opracowania a także wytwarzania i dalszej, niepohamowanej dystrybucji innowacyjnych komponentów chemicznych, głównie przy wykorzystaniu najnowszych osiągnięć z dziedziny chemii, fizyki a także inżynierii materiałowej. Przedsiębiorstwo to, tworzy innowacyjne i autorskie rozwiązania, które są efektem wieloletnich prac wykwalifikowanej kadry naukowej. Główną bazą ich działań, są najwyższej klasy laboratoria wyposażone w najnowocześniejsze urządzenia, służące głównie do prac B+R oraz produkcji nanokomponentów.

Firma ta, produkuje bardzo innowacyjne produkty, takie jak nanoproszki, nanokoloidy czy też nanokompozyty, które kierowane są głównie do dość szerokiego grona przedsiębiorców poszukujących przede wszystkim bardzo nowoczesnych rozwiązań, pozwalających na otrzymanie nowych, konkretnie pożądanых cech dla swoich produktów. W 2014 roku firma otrzymała dofinansowanie Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka w ramach działania 'Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym'.

Głównymi produktami firmy Smart Nanotechnologies Sp. z o.o. są:

- SNTnanoCARE – czyli ochrona mikrobiologiczna,
- SNTnanoMAT – czyli nanokompozyty,
- SNTnanoPHOB – czyli hydrofobizacja.

Najpopularniejszym produktem firmy jest technologia SNTnanoCARE. Jest to nowatorski sposób permanentnej ochrony przeciwbakteryjnej oraz przeciwgrzybiczej.

Co istotne, technologia ta, stosowana jest ona w wielu branżach, takich jak:

- Transport lądowy, powietrzny i morski – jako kierownice, manipulatory, materiały wykończeniowe czy też urządzenia sanitarne,
- Chemia przemysłowa,
- Meble – jako materiały wykończeniowe, obicia, forniry,
- Budownictwo – czyli ceramika ścienna, gresy, panele podłogowe itp.,
- Elektronika, AGD i zabawki – obudowy, klawiatury, okładziny,
- Chemia gospodarcza i kosmetyki – środki czystości, higieny, opakowania, folie, worki,
- Gastronomia – czyli powłoki elementów linii produkcyjnych, urządzeń do dystrybucji czy przechowywania i konfekcjonowania produktów.

Firma ta, mimo młodego wieku, może pochwalić się wieloma sukcesami. Jednym z nich był udział w konkursie organizowanym przez Puls Biznesu oraz VPR. Wzięło w nim udział ponad 160 mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, z różnych branż oraz sektorów gospodarki. Co ważne, ich produkty cechowały się dużą innowacyjnością, oraz nowoczesnością. Przedsiębiorstwo Smart Nanotechnologies Sp. z o.o. dostało się do finału konkursu, w którym brało udział 7 wcześniej wybranych przedsiębiorstw.

Ponadto przedsiębiorstwo to zostało również laureatem Godła Promocyjnego „Teraz Polska” w kategorii : produkty. Potwierdza to niewątpliwie znaczenie firmy, a także wysoką jakość wyrobów tej marki. Nagrodzona linia wytworów Silveco, to innowacyjne preparaty dezynfekujące o działaniu biobójczym, stosowane w celu utrzymania higieny weterynaryjnej a także jak najlepszych warunków zoohigienicznych. Jak podkreśla firma, ta linia produktów jest efektem wieloletniej pracy zespołu naukowców, hodowców a także weterynarzy. Rozpoczęto ją w odpowiedzi na zapotrzebowanie rynku a także na problemy, z jakimi musiał się on zmagać.

Sukces ten świadczy również o możliwościach firmy i o znalezieniu przez nią „błękitnego oceanu”, czyli niszy rynkowej. Jak widać startup ten jest bardzo dobrym przykładem sukcesu.

6. GENERAL INTELLIGENT SYSTEMS LTD

Drugim przykładem startupu, który dzielnie zmierza do osiągnięcia sukcesu jest bardzo młody General Intelligent Systems LTD.

Jest to dość prężnie i aktywnie działające przedsiębiorstwo, które zostało założone 13 lutego 2017 roku. Jego główna siedziba mieści się w Londynie, lecz swoją działalność praktykuje zarówno na rynku brytyjskim, jak i polskim.

Historia jego powstania dla wielu młodych przedsiębiorców może stać się motorem do działania. Pomysł założenia przedsiębiorstwa zrodził się wśród studentów pracujących w Kole Naukowym Robotyki i Sztucznej Inteligencji Uniwersytetu Jagiellońskiego, kiedy to nie udało się przeprowadzić zaplanowanych dla dzieci szkoleń z robotów lego. Koło to miało pozyskać wówczas fundusze na zakup nowych robotów, a także umożliwić wyjazd na zagraniczną konferencję dla jego członków. Wtedy to, nowy członek koła, widząc trudną sytuację,

w jakiej się znalazło, zaoferował swoją pomoc a także zaangażował w to swoich znajomych, co doprowadziło do powstania nowego startupu, działającego obecnie na dwóch rynkach – zarówno polskim, jak i brytyjskim.

Z racji tego, iż startup ten założony został na terytorium Wielkiej Brytanii, uzyskał osobowość prawną jako spółka Limited o kapitale zakładowym wynoszącym wysokość jednego funta¹¹. Była to jednak z najtańszych i najkorzystniejszych możliwości dla początkującego przedsiębiorstwa. Działalność, która prowadzona jest zgodnie z danymi rejestracyjnymi, kontynuowana jest równocześnie w Anglii i w Polsce. Jednakże z uwagi na obecność praktykantów z Grecji, firma rozważa ekspansję na tamtejszy rynek. Niewątpliwie wiązałoby się to ze swoistym ryzykiem, głównie ze względu na istniejący kryzys gospodarczy.

Na chwilę obecną działalność przedsiębiorstwa obejmuje:

- szkolenia IT przeprowadzane we współpracy z doświadczonymi trenerami a także uczelniami wyższymi, takimi jak: Uniwersytet Jagielloński czy Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie,
- sprzedaż stron internetowych a także programów internetowych i układów elektronicznych w formie prototypów dla klientów indywidualnych,
- prowadzenie szkoleń i warsztatów z robotyki zarówno w szkołach w Polsce jak i w Anglii (roboty na których przeprowadzane są zajęcia oparte są o klocki lego i program nauki przez zabawę),
- produkcję prototypów przemysłowych.

Przedsiębiorstwo to posiada również dość ciekawą strukturę. Jest ona typem organizacji wirtualnej, która komunikuje się przy wykorzystaniu zdobyczy współczesnych technologii. Jednakże posiada ona wirtualne biuro w City of London, gdzie umożliwia spotkania z brytyjskimi klientami środowisku startupowym. Ponadto w Wielkiej Brytanii, firma współpracuje z London Business Academy.

Wyniki finansowe General Intelligent Systems LTD na początku jej działalności nie były zbyt dobre. Jednakże ujemny wynik finansowy wynika z dokonanych inwestycji a także sprzedaży softu. Jednakże rozpoczęte niedawno prowadzenie działalności szkoleniowej zarówno na terenie Anglii jak i Polski spowoduje, iż wkrótce powinno osiągnąć ono zyski. Co więcej, warto dodać, iż firma obecnie zatrudnia 3 praktykantów, a jej zarząd składa się z 4 osób.

General Intelligent Systems LTD jest niewątpliwie bardzo dobrym przykładem startupu, który od początku swojej działalności, ukierunkowuje ją zarówno na rynek polski jak i brytyjski. Posiada ona niewątpliwie ogromny potencjał, który przy dobrym zarządzaniu, może spowodować, iż odniesie ona sukces i dołączy do grona rodziny startupów, którym udało się przetrwać na rynku.

¹¹ Angielska spółka Limited to odpowiednik polskiej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Spółki Ltd. posiadają osobowość prawną. Finanse firmy kapitałowej są odrębne od finansów właścicieli firmy.

7. PODSUMOWANIE

Startupy niewątpliwie są dla młodych przedsiębiorców ogromną szansą na spełnieniu marzenia o prowadzeniu własnego biznesu. Dzięki wielorakim możliwościom pomocy finansowej, nawet osoby nie posiadające kapitału mogą stać się znaczącymi podmiotami w swoich dziedzinach. Odpowiednie wykorzystanie własnych możliwości, wykreowanie innowacyjnego produktu oraz łut szczęścia mogą przyczynić się do ogromnego sukcesu. Na podstawie badań przeprowadzanych w „Raporcie Startup Polska” widać, iż jest to coraz popularniejsza forma działalności również w Polsce. Liczba takich nowatorskich przedsięwzięć z roku na rok się zwiększa, powstaje coraz więcej innowacyjnych produktów i usług. Startupy dają również nowe miejsca pracy, tak bardzo potrzebne w dobie utrzymującego się wciąż bezrobocia. Co więcej, są one kluczem do poprawy zarówno sytuacji gospodarczej kraju, jak i podniesienia poziomu jego nowoczesności. Cieszy również fakt, że część działalności startupowej przeznaczana jest za granicę, co może poprawić wielkość polskiego eksportu.

LITERATURA

- Blank, S. (2013). *Podręcznik startupu: budowa wielkiej firmy krok po kroku*, Gliwice: Helion.
- Brzeziński, M. (red.). (2001). *Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi*, Warszawa: Difin.
- Evans, V., & Tracy, B. (2015). *Niesamowity biznesplan: zdobądź fundusze na rozwój firmy lub startup*, Gliwice: Helion.
- Feld, B. (2013). *Spółeczności startupowe*, Warszawa: Fijorr Publishing.
- Gontarek, K., Gontarek, K. (2017). *Gotowi na zabawę w biznes?: Startup!*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kałowski, A., & Wysocki, J. (2017). *Startup a uwarunkowania sukcesu: wymiar teoretyczno-praktyczny*, Warszawa: Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza.
- Kander, D. (2015) *Start up: postaw wszystko na jedną firmę*, Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka.
- Konieczny, M., i inni. (2008). *Kompendium przedsiębiorczości*, Warszawa: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.
- Kruczkowska, E., & Skala, A. (2016). *Raport polskie startupy 2016*, Warszawa: Fundacja Startup Poland.
- Łopusiewicz, A. (2013). *Startup: od pomysłu do sukcesu*, Warszawa: Edgard.
- Mikołajczyk, K., & Nawojczyk, D. (2013). *Startup po polsku: jak założyć i rozwinąć dochodowy e-biznes*, Gliwice: Helion.
- Ries, E. (2012). *Metoda Lean Startup. Wykorzystaj innowacyjne narzędzia i stwórz firmę, która zdobędzie rynek*, tłum. Sałbut B. Gliwice: Wydawnictwo Helion,
- Senor, D., & Singer, S. (2009). *Startup nation: the story of Israel's economic miracle*, New York: Twelve.
- Thiel, S. (2010). *Rynek kapitałowy i terminowy*, Warszawa: Komisja Nadzoru Finansowego.

Źródła Internetowe

www.brief.pl
www.europa.eu/youth/pl
www.gis-sys.com/
www.magazynvip.pl
www.mr.gov.pl/
www.pi.gov.pl
www.parp.gov.pl
www.smartnanotechnologies.com.pl
www.startuppoland.org/
www.twojstartup.pl/
www.wirtualnedia.pl

Opportunities and threats of foreign cooperation of Polish startups

Abstract: The article discusses the current situation of startups in Poland and their impact on the national economy, especially concerning exports. Many of today's widely known companies like Uber or Amazon started as startups. Often before they became large international companies they were supported by "business angels" and then by venture capital funds. In Poland, startups are most often self-financing, and if they use external financing, this is primarily EU aid. However, Polish startups are still young companies; almost 80% of them are in the first or second stage of development. This means that currently they form teams, create prototypes and start intensive work on new products. In addition, over half of Polish startups are innovative companies that create completely new products. Such ventures are highly concentrated in Warsaw, while in other cities number of startups is much smaller. About a half of Polish startups are exporters, which may improve the size and structure of Polish exports. Some of them are even "born global", which means that from the beginning they are meant to operate in international markets.

Keywords: Startup; innovation; business angel; venture capital

JEL codes: M13



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE

MONOGRAFIA NAUKOWA

Część 3:

Handel zagraniczny

Sugerowane cytowanie:

Pawlas, I. (2017). Relacje handlowe Polski ze Stanami Zjednoczonymi w latach 2006-2015. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 249-265.

Relacje handlowe Polski ze Stanami Zjednoczonymi w latach 2006-2015

Iwona Pawlas

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Ekonomii
Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych
ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice
e-mail: iwona.pawlas@ue.katowice.pl

Streszczenie:

Zarówno Stany Zjednoczone, jak Polska to otwarte gospodarki, aktywnie uczestniczące w kształtowaniu międzynarodowych stosunków ekonomicznych, w tym zwłaszcza w handlu międzynarodowym oraz międzynarodowym przepływie kapitału oraz technologii. Różnica potencjałów ekonomicznych (oraz politycznych i militarnych) Polski i USA determinuje miejsce i rolę tych gospodarek we współczesnej gospodarce światowej: Stany Zjednoczone to globalne supermocarstwo, podczas gdy Polska wymieniana jest wśród państw o średnim potencjale. Celem artykułu jest zbadanie rozwoju powiązań handlowych między Polską i USA w latach 2006-2015. Analizą objęto wielkość i saldo oraz strukturę obrotów towarowych Polski ze Stanami Zjednoczonymi, zbadano znaczenie wzajemnych obrotów towarowych analizowanych państw. Podjęto próbę identyfikacji obszarów przewag komparatywnych wypracowywanych przez Polskę na rynku USA, a także zakresu i stopnia intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w polsko-amerykańskich relacjach handlowych. W badaniach zastosowano indeks RCA B. Balassy oraz indeks IIT H.G. Grubela – P.H. Lloyd.

Słowa kluczowe: Polska; Stany Zjednoczone; wymiana towarowa; handel wewnątrzgałęziowy

Klasyfikacja JEL: F14

1. WSTĘP

Postępujące otwieranie gospodarek przyczynia się do pogłębiania międzynarodowej współpracy handlowej oraz intensyfikacji przepływów kapitałowych i technologicznych, co w efekcie skutkuje narastaniem wzajemnych zależności między podmiotami gospodarki światowej. Niewątpliwie bliskość geograficzna dodatnio wpływa na rozwój współpracy gospodarczej, w tym na powiązania handlowe. Także uczestnictwo w procesach integracyjnych przekłada się na intensyfikację powiązań handlowych z innymi państwami członkowskimi współtworzącymi dane ugrupowanie integracyjne. Akcesja Polski do Unii Europejskiej w 2004r. spowodowała korzystne zmiany warunków współpracy z podmiotami UE, co przyczyniło się do dalszego wzrostu znaczenia UE, jako partnera handlowego Polski (Moussis,

2015). Stany Zjednoczone nie są wprawdzie wymieniane w gronie najważniejszych partnerów Polski w handlu zagranicznym, niemniej jednak prowadząc analizy międzynarodowych powiązań handlowych Polski nie sposób pominąć Stanów Zjednoczonych i miejsca oraz roli tego państwa, jako partnera handlowego Polski. Celem opracowania jest ocena rozwoju relacji handlowych między Polską i Stanami Zjednoczonymi. Zbadano wielkość polsko-amerykańskiej wymiany towarowej na tle globalnych powiązań handlowych Polski oraz USA. Przedstawiono strukturę towarową handlu Polska-USA oraz podjęto próbę identyfikacji obszarów, w których Polska wypracowuje przewagi komparatywne na rynku USA, a dodatkowo zbadano zakres i intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w relacjach Polska-USA. Badania prowadzono dla okresu 2006-2015. Powstały, zatem pytania o ewentualny wpływ globalnego kryzysu finansowego oraz późniejszej niestabilności w gospodarce światowej na przebieg współpracy handlowej między Polską i Stanami Zjednoczonymi: jej wielkość, dynamikę oraz charakter.

2. GOSPODARKA STANÓW ZJEDNOCZONYCH I POLSKI W ROKU 2015 – ANALIZA PORÓWNAWCZA

Stany Zjednoczone to jeden z najważniejszych globalnych graczy w gospodarce światowej XXI w. O roli i znaczeniu USA w globalnej gospodarce decyduje szereg czynników. Miejsce USA jest determinowane przez potencjał gospodarczy, polityczny oraz militarny tego państwa (Stocker, Ohnsorge, Lakatos & Kose, 2017). W tabeli 1. przedstawiono wybrane wskaźniki makroekonomiczne dla Stanów Zjednoczonych i Polski dla zobrazowania dysproporcji w zakresie potencjału ekonomicznego obu podmiotów.

Stany Zjednoczone to kraj o powierzchni ponad 30-krotnie większej od Polski, którego populacja stanowi 8,5-krotność ludności Polski. Przyrost naturalny w Polsce wynosił w 2014r. minus 1,1‰, natomiast w USA był wówczas równy +4,5‰. Oczekiwana długość życia w USA jest o ponad 2 lata większa niż w Polsce (79,8 i 77,6 lat odpowiednio). W 2015r. PKB Stanów Zjednoczonych był równy prawie 17950 mld USD, co stanowiło 22,2% światowego PKB, natomiast PKB Polski to 477 mld USD, czyli zaledwie 0,7% PKB świata (i niespełna 2,7% PKB USA). PKB *per capita* w Polsce ukształtował się na poziomie 12404 USD, czyli tylko 22,2% PKB *per capita* w USA, licząc według oficjalnego kursu walutowego; natomiast uwzględniając parytet siły nabywczej PKB *per capita* w Polsce stanowił 47,5% PKB USA (26500 USD PPP). Realna dynamika PKB w Polsce była nieco wyższa niż w Stanach Zjednoczonych: odpowiednio 3,6% i 2,4%. Różnice w zakresie struktury tworzenia PKB w USA i w Polsce wskazują na wyraźną lukę rozwojową polskiej gospodarki: sektor usług odpowiadał za ponad 77,5% PKB w USA i za nieco ponad 55,5% w Polsce. Sytuacja na rynku pracy w Stanach Zjednoczonych była wyraźnie lepsza niż w Polsce; w USA odnotowano stopę bezrobocia na poziomie 5,3%, podczas gdy w Polsce było to 10,6%. Różnicę potencjałów gospodarczych Polski i Stanów Zjednoczonych odzwierciedlają także dysproporcje w za-

kresie ich uczestnictwa w międzynarodowym transferze kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) – tak po stronie importu, jak i eksportu. W 2015r. do USA napłynął kapitał w formie ZIB o wartości 348,4 mld USD, podczas gdy napływ ZIB do Polski był równy 13,5 mld USD (co stanowiło niespełna 3,9% napływu ZIB do USA). W tym samym okresie Stany Zjednoczone dokonały inwestycji w formie ZIB na rynku światowym o wartości 303 mld USD, natomiast odpływ kapitału w formie ZIB z Polski był równy 3,2 mld USD (co odpowiadało 1% eksportu kapitału w formie ZIB z USA). W 2015r. skumulowana wartość importu ZIB do USA przekroczyła 5570 mld USD, zaś skumulowana wartość importu ZIB do Polski osiągnęła poziom 182,5 mld USD (czyli 3,2% skumulowanej wartości importu ZIB do USA). Jednocześnie skumulowana wartość eksportu kapitału w formie ZIB z USA była równa prawie 6006 mld USD, podczas gdy skumulowana wartość eksportu kapitału w formie ZIB z Polski wyniosła 24 mld USD (co stanowiło zaledwie 0,3% skumulowanego eksportu ZIB USA).

Tabela 1. Stany Zjednoczone i Polska – wybrane wskaźniki makroekonomiczne

Wyszczególnienie	Polska	USA
Powierzchnia (tys. km ²)	312,7	9525,1
Ludność (mln)	38,5	321,6
Przyrost naturalny (%) (2014)	-1,1	4,4
Oczekiwana długość życia (lata)	77,6	79,8
Śmiertelność niemowląt (na 1000 urodzeń żywych) (2016)	4,5	5,8
PKB (mld USD) (2015)	477,1	17947,0
PKB <i>per capita</i> (USD) (2015)	12404,0	55798,0
PKB <i>per capita</i> (PPP USD) (2015)	26500,0	55800,0
Realna dynamika PKB (%) (2015)	3,6	2,4
Zharmonizowany indeks cen towarów konsumpcyjnych (%) (2015)	-0,19	0,1
Stopa bezrobocia (%) (2015)	10,6	5,3
PKB według sektorów (%)		
Usługi	55,6	77,6
Przemysł	41,1	20,8
Rolnictwo	3,3	1,6
Napływ ZIB (mld USD) (2015)	13,5	348,4
Odpływ ZIB (mld USD) (2015)	3,2	303,2
Skumulowana wartość importu ZIB (mld USD) (2015)	182,5	5571,2
Skumulowana wartość eksportu ZIB (mld USD) (2015)	24,0	6005,7

Źródło: (UNCTAD, 2017; WTO, 2016a; WTO, 2016b; CIA, 2017a; CIA, 2017b).

3. HANDEL POLSKA – USA NA TLE GLOBALNYCH POWIĄZAŃ HANDLOWYCH POLSKI I STANÓW ZJEDNOCZONYCH

Zaangażowanie gospodarki narodowej w handel międzynarodowy jest determinowane przez czynniki ekonomiczne oraz pozaekonomiczne. Wśród determinant eksportu wymienić trzeba m.in. wielkość i strukturę gospodarki, konkurencyjność kosztowo-cenową

oferowanych dóbr, konkurencyjność jakościową, stopień proeksportowego ukierunkowania rozwoju, a także realizowaną zagraniczną politykę ekonomiczną. Popyt na import zależy od wielkości i struktury gospodarki, tempa wzrostu gospodarczego i kierunków rozwoju gospodarczego, postępu technicznego i technologicznego, wielkości i struktury krajowego popytu, jak również relacji cen towarów krajowych i importowych. Z kolei czynniki determinujące możliwości importowe obejmują wielkość wpływów z eksportu, poziom rezerw walutowych, możliwości zaciągania kredytów, a także relacje cen towarów krajowych i importowych. Import komplementarny uznaje się za jednoznacznie pozytywny ze względu na fakt, iż umożliwia rozwój gospodarki i warunkuje jej normalne funkcjonowanie. Natomiast import substytucyjny wywołuje różnorodne skutki; z jednej strony zmniejsza popyt na rodzime produkty, ale zarazem wpływa na redukcję cen dzięki zwiększeniu konkurencji. Przypisanie handlowi zagranicznemu roli aktywnej oznacza sytuację, w której eksport pozytywnie oddziałuje na gospodarkę, powodując jej dostosowanie do rynku światowego (nie jest traktowany jedynie jako źródło środków wykorzystywanych do regulacji zobowiązań importowych). Handel zagraniczny wpływa na gospodarkę wielopłaszczyznowo: oddziałuje na poziom dochodu narodowego wytworzonego oraz podzielonego, zatrudnienia, dochodów, popytu. Wywiera także wpływ na stopę wzrostu gospodarczego, m.in. poprzez oddziaływanie na możliwości inwestycyjne. Rosnąca globalizacja gospodarki światowej powoduje wzrost stopnia otwarcia gospodarek, a w efekcie wzrost gospodarczy jest w coraz większym stopniu uzależniony od wzajemnych zależności między gospodarkami. Uznaje się, iż większa otwartość gospodarki może przyczynić się do przyspieszenia tempa jej wzrostu, m.in. poprzez realokację czynników produkcji do sektorów bardziej produktywnych, lepszą absorpcję wiedzy i technologii, lepsze wykorzystanie potencjału korzyści skali i aglomeracji w wyniku specjalizacji, zwiększoną akumulację czynników produkcji (Brodzicki, 2006, s. 30; Domiter, 2008, 29-34; Krugman, 2014).

W tabeli 2. przedstawiono dane obrazujące Polskę i Stany Zjednoczone, jako uczestników światowych obrotów towarowych w latach 2006-2016. Jak wynika z zaprezentowanych danych, w 2006r. wartość eksportu Stanów Zjednoczonych była równa 1026 mld USD i do 2008r. wzrosła do 1290 mld USD, natomiast globalny kryzys spowodował znaczne zmniejszenie eksportu USA w 2009r. do poziomu 1056 mld USD. W latach 2010-2014 odnotowano stopniowe zwiększanie eksportu USA do 1620 mld USD w 2014r. Ostatnie dwa lata analizy przyniosły ograniczenie aktywności eksportowej USA (w 2016r. wartość eksportu USA to ok. 1455 mld USD). Analogiczne zmiany obserwowano po stronie importu Stanów Zjednoczonych. Import USA był równy prawie 1920 mld USD w 2006r., w latach 2007-2008 zwiększał się stopniowo i w 2008r. osiągnął wartość 2170 mld USD, jednak w 2009r. miało miejsce ograniczenie poziomu importu USA do 1605 mld USD. W kolejnych pięciu latach notowano stopniowe zwiększanie importu USA aż do 2412 mld USD w 2014r., natomiast lata 2015-2016 to spadek wartości importu USA (do 2250 mld USD w ostatnim roku analizy). Zaangażowanie Polski w światowy handel towarowy w 2006r. to eksport towarów na poziomie 111 mld USD oraz import towarów o wartości 127 mld USD. Wartość towarów eksportowanych przez Polskę zwiększyła się do 170 mld USD w 2008r., po czym w związku ze światowym kryzysem w 2009r. nastąpił spadek polskiego eksportu

do 136 mld USD. Kolejne lata przyniosły stopniowe zwiększanie eksportu Polski aż do ok. 220 mld USD w 2014r. W latach 2015-2016 poziom polskiego eksportu był nieco niższy: ukształtował się na poziomie ok. 200 mld USD. Podobną sytuację zaobserwowano po stronie importu Polski: wzrost importu do poziomu 209 mld USD w 2008r., zmniejszenie wartości polskiego importu w 2009r. do ok. 150 mld USD, następnie powrót na ścieżkę wzrostu (z pewnym wyhamowaniem w 2011r. oraz w latach 2015-2016). W ostatnich dwóch latach analizy polski import ukształtował się na poziomie ok. 197 mld USD, podczas gdy w 2014r. było to aż 224 mld USD.

Tabela 2. Polska i Stany Zjednoczone w światowych obrotach towarowych w latach 2006-2016 (mld USD)

Handel	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Eksport Polski ogółem	110,8	140,1	170,5	136,5	159,7	188,7	185,4	205,0	220,1	199,2	202,5
Import Polski ogółem	127,0	165,7	208,8	149,5	178,1	210,6	199,1	207,6	223,7	196,6	197,3
Saldo handlu Polski	-16,2	-25,6	-38,3	-13,0	-18,4	-21,9	-13,7	-2,6	-3,6	2,6	5,2
Eksport USA ogółem	1026,0	1148,2	1287,4	1056,0	1278,5	1482,5	1545,7	1579,6	1620,5	1502,6	1454,6
Import USA ogółem	1918,1	2020,4	2169,5	1605,3	1969,2	2266,0	2336,5	2329,1	2412,5	2315,3	2251,4
Saldo handlu USA	-892,1	-872,2	-882,1	-549,3	-690,7	-783,5	-790,8	-749,5	-792,0	-812,7	-796,8

Zródło: (WTO, 2017c).

Tabela 3. Udział Polski i Stanów Zjednoczonych w światowych obrotach towarowych w latach 2006-2016 (%)

Handel	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Udział Polski w światowym eksporcie	0,91	1,00	1,05	1,09	1,04	1,03	1,00	1,08	1,16	1,21	1,27
Udział Polski w światowym imporcie	1,02	1,16	1,26	1,17	1,15	1,14	1,06	1,09	1,17	1,17	1,22
Udział USA w światowym eksporcie	8,46	8,19	7,97	8,41	8,36	8,08	8,36	8,33	8,53	9,11	9,12
Udział USA w światowym imporcie	15,39	14,10	13,09	12,56	12,70	12,25	12,49	12,25	12,63	13,83	13,88

Zródło: Obliczenia własne na podstawie danych WTO (2017c).

W tabeli 3. przedstawiono udział Polski i Stanów Zjednoczonych w światowym eksporcie oraz imporcie towarów w latach 2006-2016. Jak wynika z zaprezentowanych danych, w 2006r. udział USA w światowym eksporcie towarów wynosił 8,5%. W latach 2007-2008 zaobserwować można spadek udziału USA w światowym eksporcie towarów do ok. 8%. Kolejne dwa lata przyniosły wzrost udziału USA w światowym eksporcie towarów do ok. 8,4%, jednak rok 2011 to ponowne ograniczenie

udziału USA w eksporcie towarów do ok. 8,1%. Natomiast od roku 2012 obserwowano powolny wzrost udziału USA w światowym eksporcie i w latach 2015-2016 przekroczył on 9,1%. Udział USA w światowym imporcie towarów był największy w 2006r. i wynosił wówczas 15,4%. Kolejne lata to stopniowe zmniejszanie udziału USA w światowym imporcie – najniższy udział USA odnotowano w roku 2011 i 2013 – 12,3%. Ostatnie trzy lata analizy to odwrócenie tego trendu spadkowego: w latach 2015-2016 udział USA w światowym imporcie towarów przekraczał 13,8%. W 2006r. udział Polski w światowym eksporcie to zaledwie 0,9%. Dopiero w 2007r. udział Polski w światowym eksporcie osiągnął poziom 1%. W kolejnych latach nastąpił wzrost udziału Polski w światowym eksporcie towarów do 1,09% w 2009r. Załamanie koniunktury spowodowane globalnym kryzysem 2008+ (mimo że relatywnie w niewielkim stopniu dotknęło polską gospodarkę) przyniosło stopniowe ograniczenie udziału Polski w światowym eksporcie w latach 2010-2012 (do poziomu 1% w 2012r.). Natomiast lata 2013-2016 to okres wzrostu udziału Polski w światowym eksporcie towarów do 1,27% w 2016r. W 2006r. udział Polski w światowym imporcie był równy 1,02%. W latach 2007-2008 odnotowano stopniowy wzrost udziału Polski w światowym imporcie towarów do 1,26% w 2008r. Lata 2009-2012 to okres zmniejszających się udziałów Polski w światowym imporcie towarów (do 1,06% w 2012r.). Z kolei lata 2013-2016 przyniosły tendencję wzrostową: udział Polski w światowym imporcie w tym okresie stopniowo wzrastał aż do poziomu 1,22% w 2016r. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę na fakt, iż o ile w 2006r. eksport Polski stanowił 10,7% eksportu USA, to w 2016r. był równy 13% eksportu Stanów Zjednoczonych. W przypadku importu było to odpowiednio 6,6% w 2006r. i 8,8% w 2016r.

Współpraca Polski ze Stanami Zjednoczonymi ma długą historię. Stany Zjednoczone popierały wejście Polski do NATO oraz jej akcesję do UE (Mix, 2016). Współpraca gospodarcza Polski z USA obejmuje zarówno wymianę towarów, usług, jak i transfer kapitału. W niniejszym artykule analizowane są polsko-amerykańskie powiązania w zakresie eksportu oraz importu towarów.

W tabeli 4. przedstawiono wielkość obrotów towarowych między Polską i Stanami Zjednoczonymi w latach 2006-2015. W 2006r. wartość polskiego eksportu do Stanów Zjednoczonych to nieco ponad 2,1 mld USD. W latach 2007-2011 odnotowano wzrost sprzedaży polskich towarów na rynku USA do poziomu 3,7 mld USD w 2011r. W 2012r. zaznaczył się spadek wartości polskiego eksportu do Stanów Zjednoczonych do 3,6 mld USD, ale w kolejnych dwóch latach polski eksport na rynek USA wzrósł znacząco aż do poziomu 4,85 mld USD. W 2015 Polska wyeksportowała do USA towary o wartości 4,5 mld USD (Woźniak, 2016). W 2006r. wartość towarów importowanych przez Polskę ze Stanów Zjednoczonych była równa prawie 2,8 mld USD. W latach 2007-2008 zaobserwowano duży import towarów z USA do Polski: w 2008r. polskie zakupy na rynku Stanów Zjednoczonych to 4,6 mld USD. Rok 2009 to wyraźne ograniczenie polskiego importu z USA (do 3,5 mld USD). Kolejne cztery lata przyniosły zwiększenie polskiego importu ze Stanów Zjednoczonych aż do 5,5 mld USD w latach 2013-2014. W roku 2015 nastąpiło niewielkie ograniczenie importu z USA do Polski (do ok. 5,3 mld USD). W całym okresie analizy saldo w handlu towarowym Polski z USA było

ujemne. Największy deficyt to 2,2 mld USD w roku 2008, z kolei najmniejszy poziom deficytu odnotowano w 2014r – 0,6 mld USD.

Tabela 4. Obroty towarowe Polska – Stany Zjednoczone w latach 2006-2015 (mln USD)

Handel	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Polski eksport do USA	2101,4	2056,5	2470,5	2482,4	2873,3	3693,1	3600,6	4842,2	4855,1	4465,0
Polski import z USA	2771,9	3463,5	4596,3	3441,2	4480,3	4791,1	5085,1	5531,0	5495,1	5256,8
Saldo w handlu Polski z USA	-670,5	-1407,0	-2125,8	-958,8	-1607,0	-1098,0	-1484,5	-688,8	-640,0	-791,8

Źródło: (GUS, 2007; GUS, 2008; GUS, 2009; GUS, 2010; GUS, 2011; GUS, 2012; GUS, 2013; GUS, 2014; GUS, 2015; GUS, 2016).

W tabeli 5. przedstawiono znaczenie wymiany handlowej ze Stanami Zjednoczonymi dla Polski oraz znaczenie Polski, jako partnera handlowego Stanów Zjednoczonych. Jak wynika z zaprezentowanych danych, USA ma niewielki udział w polskim eksporcie oraz imporcie towarów. W latach 2006-2015 udział USA w polskim eksporcie ogółem wahał się od 1,45% w 2008r. do 2,36% w 2013r. Udział Stanów Zjednoczonych w imporcie Polski ogółem był nieco wyższy: od 2,09% w 2007r. do 2,67% w 2015r. Udział Polski w globalnych obrotach towarowych USA był jeszcze mniejszy. Polska to partner handlowy USA o marginalnym znaczeniu (zarówno w eksporcie, jak i w imporcie): eksport do Polski stanowił 0,27%-0,35% globalnego eksportu USA w badanym okresie, natomiast udział importu z Polski nie przekraczał 0,2% w latach 2006-2015, przy czym w latach 2006-2008 był równy 0,1%, w latach 2010-2012 kształtował się na poziomie 0,15%, a w ostatnich trzech latach objętych badaniem wzrósł do 0,2%.

Tabela 5. Znaczenie wzajemnego handlu w relacjach Polska-Stany Zjednoczone (%)

Handel	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Udział eksportu do USA W eksporcie Polski ogółem	1,90	1,47	1,45	1,82	1,80	1,96	1,94	2,36	2,21	2,24
Udział importu z USA W imporcie Polski ogółem	2,18	2,09	2,20	2,30	2,52	2,28	2,55	2,66	2,46	2,67
Udział eksportu do Polski w eksporcie USA ogółem	0,27	0,30	0,36	0,33	0,35	0,32	0,33	0,35	0,34	0,35
Udział importu z Polski w imporcie USA ogółem	0,11	0,10	0,11	0,15	0,15	0,16	0,15	0,21	0,20	0,19

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS (GUS, 2007; GUS, 2008; GUS, 2009; GUS, 2010; GUS, 2011; GUS, 2012; GUS, 2013; GUS, 2014; GUS, 2015; GUS, 2016).

4. STRUKTURA TOWAROWA HANDLU POLSKI Z USA

W tabelach 6-7 przedstawiono strukturę towarową handlu Polski z USA w latach 2006-2015. W polskim eksporcie do Stanów Zjednoczonych dominowały maszyny i urządzenia, których udział zwiększył się z 28,6% w 2006r. do 38,4%

w 2015r. Na kolejnym miejscu znalazł się sprzęt transportowy, jednak udział tej sekcji w polskim eksporcie na rynek amerykański wykazywał znaczne wahania w badanym okresie: w 2006r. było to ponad 14%, rok później – tylko 8,5%, w 2009r. – aż 28% (to jedyny rok w którym udział sprzętu transportowego był większy niż udział maszyn i urządzeń), a w roku 2015 – ponownie zaledwie 9,6%. W 2006r. ważne miejsce w polskim eksporcie do USA zajmowała także sekcja XV – Metale nieszlachetne i artykuły z nich, której udział wynosił wówczas 12,8%, jednak w okresie objętym analizą można było zaobserwować wyraźny spadek znaczenia tej sekcji – do około 4-6% w latach 2009-2015.

Dodatkowo wymienić trzeba jeszcze kilka innych sekcji, jako ważnych pozycji po stronie polskiego eksportu na rynek Stanów Zjednoczonych:

- Przetwory spożywcze (4,7-9,4%);
- Produkty mineralne (w przypadku tej sekcji odnotowano bardzo duże zmiany: od 0,1-11,6%);
- Produkty przemysłu chemicznego (3,5-6,9%);
- Tworzywa sztuczne i artykuły z nich (2,5-4,5%);
- Przyrządy i aparatura optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne (2,2-7,1%);
- Artykuły przemysłowe różne, w tym m.in. meble, zabawki (8,5-13,6%).

Tabela 6. Struktura towarowa polskiego eksportu do USA w latach 2006-2015 (%)

Sekcja CN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
I	1,06	1,06	1,11	1,97	3,03	1,19	1,12	1,04	2,19	2,37
II	1,22	1,73	2,10	2,25	1,75	1,38	2,02	1,09	0,90	0,99
III	0,06	0,06	0,06	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03
IV	7,41	9,43	8,42	7,98	5,97	5,22	5,83	4,70	4,72	5,63
V	5,41	0,06	2,03	0,11	3,55	8,64	4,42	11,58	8,36	2,28
VI	3,83	6,51	6,92	5,54	4,40	4,04	4,68	3,49	3,63	3,94
VII	2,53	3,41	2,43	2,81	3,67	4,54	4,37	3,66	4,56	4,21
VIII	0,01	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,03	0,29	0,17	0,18
IX	1,28	0,92	0,71	6,00	0,57	0,41	0,44	0,47	0,73	0,77
X	1,03	1,03	0,76	0,68	0,62	0,59	0,60	0,70	0,66	0,70
XI	2,40	2,44	1,61	1,77	1,26	1,26	1,10	0,91	1,25	1,52
XII	0,13	0,12	0,08	0,03	0,17	0,22	0,18	0,18	0,23	0,30
XIII	4,57	4,33	2,91	2,02	2,20	1,84	2,13	1,90	2,16	2,19
XIV	1,07	1,21	1,83	1,11	4,55	8,89	0,52	1,06	1,27	3,96
XV	12,76	10,62	8,29	6,07	6,40	5,04	6,65	4,23	4,85	5,02
XVI	28,56	33,25	28,03	25,93	34,24	30,97	37,80	31,55	35,36	38,37
XVII	14,38	8,49	15,82	28,34	13,83	13,20	15,26	20,72	14,44	9,61
XVIII	3,24	2,67	3,07	2,76	2,41	2,29	3,82	3,71	4,69	7,12
XIX	0,02	0,08	0,06	0,13	0,08	0,09	0,07	0,10	0,12	0,27
XX	8,87	12,39	13,58	9,65	10,74	10,01	8,71	8,51	9,45	10,08
XXI	0,14	0,18	0,15	0,20	0,51	0,13	0,21	0,06	0,23	0,44
Ogółem:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

I - Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego; II - Produkty pochodzenia roślinnego; III - Tłuszcze i oleje; IV - Przetwory spożywcze; V - Produkty mineralne; VI - Produktu przemysłu

chemicznego; VII - Tworzywa sztuczne, kauczuk i artykuły z nich; VIII - Skóry i wyroby; IX - Drewno i artykuły z drewna; X - Ścier drzewny, papier, tektura i wyroby; XI - Materiały i artykuły włókiennicze; XII - Obuwie, nakrycia głowy, itp.; XIII - Artykuły z kamienia, wyroby ceramiczne, szkło; XIV - Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i artykuły z nich; XV - Metale nieszlachetne i artykuły z nich; XVI - Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny; XVII - Sprzęt transportowy; XVIII - Przyrządy i aparatura, optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne; XIX - Broń i amunicja; XX - Artykuły przemysłowe różne – meble, prefabrykaty budynków, zabawki; XXI - Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, antyki.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS (GUS, 2007; GUS, 2008; GUS, 2009; GUS, 2010; GUS, 2011; GUS, 2012; GUS, 2013; GUS, 2014; GUS, 2015; GUS, 2016).

Jak wynika z zaprezentowanych danych, po stronie importu ze Stanów Zjednoczonych również dominowały maszyny i urządzenia, których udział wahał się od 28,1% w 2008r. do 37,7% w 2015r. Produkty przemysłu chemicznego stanowiły kilkanaście procent polskiego importu z USA (od 11,8% w 2008r. do 16% w 2011r.). Ważne miejsce w polskim imporcie ze Stanów Zjednoczonych zajmował także sprzęt transportowy (w latach 2006-2015 widoczne były jednak znaczne wahania udziału tej sekcji: od 8,7% do 17,8%) oraz przyrządy i aparatura optyczne, fotograficzne, pomiarowe, kontrolne (ich udział to 9,7-13,5%). Łącznie te cztery sekcje odpowiadały za ponad 74% polskiego importu z USA w 2006r. i stanowiły 72,5% polskich zakupów w Stanach Zjednoczonych w 2015r.

Istotne były także następujące sekcje:

- XV – Metale nieszlachetne i artykuły z nich (4,8-7,5%);
- VII – Tworzywa sztuczne i artykuły z nich (5,5-6,6%);
- IV – Przetwory spożywcze (2,6-6,9%).

Tabela 7. Struktura towarowa polskiego importu z USA w latach 2006-2015 (%)

Sekcja CN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
I	1,05	0,87	0,96	1,06	0,68	0,90	0,84	1,01	0,99	1,22
II	0,95	1,29	1,72	1,31	0,98	0,97	0,95	1,19	1,35	1,12
III	0,06	0,06	0,07	0,11	0,08	0,05	0,06	0,07	0,06	0,08
IV	2,64	2,96	2,94	3,99	5,58	3,48	3,80	6,86	3,85	4,34
V	0,62	1,79	9,09	6,13	9,10	8,24	4,37	2,19	1,49	1,68
VI	14,60	14,08	11,84	15,32	15,07	16,02	13,62	13,16	14,47	13,92
VII	5,69	6,55	6,04	6,16	5,67	6,09	5,52	5,62	5,87	5,95
VIII	0,26	0,46	0,26	0,13	0,26	0,59	0,34	0,22	0,46	0,36
IX	0,30	0,34	0,26	0,22	0,18	0,28	0,14	0,16	0,15	0,14
X	3,33	3,66	3,34	3,76	3,11	3,06	2,69	2,81	3,07	3,06
XI	1,47	1,51	1,61	1,44	1,21	1,09	1,28	1,23	1,15	1,14
XII	0,03	0,05	0,05	0,08	0,09	0,05	0,03	0,03	0,03	0,03
XIII	1,20	1,22	0,89	0,80	1,07	0,94	0,84	0,97	0,85	1,01
XIV	0,06	0,08	0,06	0,05	0,05	0,17	0,10	0,27	0,08	0,06
XV	7,03	7,51	6,39	5,52	4,76	5,76	5,62	5,16	5,59	5,93
XVI	34,55	31,62	28,13	30,62	30,48	31,65	31,00	32,05	35,11	37,69
XVII	13,70	13,33	14,15	8,94	10,17	8,71	17,84	16,13	14,26	10,65
XVIII	11,58	11,79	11,45	13,50	10,60	10,93	9,77	9,72	9,73	10,31

Sekcja CN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
XIX	0,06	0,10	0,06	0,09	0,27	0,11	0,10	0,09	0,15	0,15
XX	0,77	0,67	0,61	0,60	0,51	0,55	0,50	0,60	0,69	0,63
XXI	0,04	0,06	0,09	0,17	0,09	0,36	0,59	0,46	0,58	0,54
Ogółem:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS (GUS, 2007; GUS, 2008; GUS, 2009; GUS, 2010; GUS, 2011; GUS, 2012; GUS, 2013; GUS, 2014; GUS, 2015; GUS, 2016).

5. PRZEWAGA KOMPARATYWNA W POLSKIM HANDLU Z USA

Zastosowanie wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej umożliwia identyfikację sektorów, w których kraj zyskuje przewagę względną. W literaturze przedmiotu można spotkać kilka wersji wskaźnika RCA. Do przeprowadzenia analizy zastosowano następującą formułę:

$$RCA_{iy} = \frac{Ex_{iy} / \sum Ex_{iy}}{Im_{iy} / \sum Im_{iy}}$$

gdzie:

- i* - grupa towarowa;
- y* - kraj-partner handlowy/grupa krajów partnerskich;
- Ex* - eksport;
- Im* - import.

Jeżeli wskaźnik RCA przybiera wartości większe od jedności, przyjmuje się, iż analizowany kraj posiada przewagę komparatywną w handlu grupą towarową „i” z danym partnerem handlowym/daną grupą krajów partnerskich (Pluciński, 2015; Benedictis & Tamberi, 2001; Laursen, 2015, 99-115).

W tabeli 8. przedstawiono wyniki obliczeń.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, w całym badanym okresie Polska wypracowała przewagę komparatywną na rynku Stanów Zjednoczonych w pięciu sekcjach:

- I – Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego;
- IX – Drewno i artykuły z drewna;
- XIII – Obuwie, nakrycia głowy;
- XIV – Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i artykuły z nich;
- XX – Artykuły przemysłowe różne – meble, prefabrykaty budynków, zabawki.

Przewaga dotyczyła zatem towarów surowcochłonnych i pracochłonnych. Była odnotowana w sekcjach, które nie stanowiły istotnej części polskiego handlu ze Stanami Zjednoczonymi (łącznie te sekcje odpowiadały za ok. 20% polskiego eksportu do USA).

W innych sekcjach przewaga komparatywna Polski na rynku USA pojawia się tylko w kilku okresach, nie miała charakteru trwałego.

Tabela 8. Ujawniona przewaga komparatywna w handlu Polski z USA

Sekcja CN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
I	1,01	1,22	1,15	1,86	4,48	1,33	1,34	1,03	2,20	1,94
II	1,29	1,35	1,22	1,71	1,78	1,43	2,12	0,91	0,66	0,88
III	0,88	0,94	0,85	0,37	0,47	0,63	0,53	0,47	0,36	0,34
IV	2,80	3,19	2,86	2,00	1,07	1,50	1,53	0,68	1,22	1,30
V	8,75	0,03	0,22	0,02	0,39	1,05	1,01	5,28	5,61	1,36
VI	0,26	0,46	0,58	0,36	0,29	0,25	0,34	0,27	0,25	0,28
VII	0,44	0,52	0,40	0,46	0,65	0,74	0,79	0,65	0,78	0,71
VIII	0,05	0,06	0,12	0,13	0,09	0,03	0,10	1,32	0,36	0,50
IX	4,22	2,72	2,73	26,68	3,21	1,46	3,08	2,95	4,91	5,46
X	0,31	0,28	0,23	0,18	0,20	0,19	0,22	0,25	0,22	0,23
XI	1,63	1,62	1,00	1,23	1,04	1,16	0,86	0,74	1,08	1,33
XII	4,88	2,34	1,52	0,38	1,85	3,97	6,76	6,49	6,84	9,23
XIII	3,81	3,56	3,28	2,53	2,06	1,95	2,54	1,96	2,55	2,18
XIV	18,11	14,33	29,77	22,54	88,86	53,79	4,98	3,90	15,27	67,13
XV	1,82	1,41	1,30	1,10	1,35	0,87	1,18	0,82	0,87	0,85
XVI	0,83	1,05	1,00	0,85	1,12	0,98	1,22	0,98	1,01	1,02
XVII	1,05	0,64	1,12	3,17	1,36	1,51	0,86	1,28	1,01	0,90
XVIII	0,28	0,23	0,27	0,20	0,23	0,21	0,39	0,38	0,48	0,69
XIX	0,30	0,81	0,98	1,39	0,29	0,78	0,66	1,10	0,85	1,85
XX	11,48	18,46	22,37	16,14	21,25	18,18	17,42	14,30	13,69	16,01
XXI	3,20	2,97	1,75	1,16	5,70	0,36	0,35	0,13	0,39	0,82

Zródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS (GUS, 2007; GUS, 2008; GUS, 2009; GUS, 2010; GUS, 2011; GUS, 2012; GUS, 2013; GUS, 2014; GUS, 2015; GUS, 2016).

6. INTENSYWNOŚĆ HANDLU WEWNĄTRZGAŁĘZIOWEGO W POLSKIM HANDLU ZE STANAMI ZJEDNOCZONYMI

Analizując stosunki handlowe nie sposób pominąć intensywności handlu wewnątrzgałęziowego. Według definicji zaproponowanej przez H.G. Grubela i P.J. Lloyda, handel wewnątrzgałęziowy polega na jednoczesnym imporcie i eksporcie produktów i ich części składowych pochodzących z tej samej gałęzi, dokonywanym przez dany kraj lub grupę krajów (Rynarzewski, red. 2004, s. 101). Rozwój handlu wewnątrzgałęziowego prowadzi do pogłębienia powiązań gospodarczych między partnerami i przebudowy międzynarodowego podziału pracy. Handel wewnątrzgałęziowy przyczynia się do przyspieszenia rozwoju gospodarczego krajów nim objętych (Bingen, Malinowski, 2000, s. 418). Uznaje się, że wraz ze wzrostem poziomu rozwoju gospodarczego rośnie intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej (Leszczyński, red. 2004, s. 32; Czarny, 2002, s. 21; Czarny, 2003). Powszechny jest również pogląd, iż duża intensywność handlu wewnątrzgałęziowego zwłaszcza w odniesieniu do branż technologicznie intensywnych świadczy o wysokim poziomie konkurencyjności (Pluciński, 2007)). Badania intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w relacjach Polska-Stany Zjednoczone prowadzono z zastosowaniem indeksu IIT H.G. Grubela – P.H. Lloyda. Do obliczeń wykorzystano formułę (Brühlhart, Elliott, 2015):

$$IIT_i = \frac{(Ex_i + Im_i) - |Ex_i - Im_i|}{(Ex_i + Im_i)} = 1 - \frac{|Ex_i - Im_i|}{(Ex_i + Im_i)}$$

gdzie:

i - grupa towarowa;

Ex - eksport;

Im - import.

Tabela 9. Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w relacjach Polski z USA

Sekcja CN	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
I	0,87	0,84	0,77	0,85	0,52	0,99	0,97	0,95	0,68	0,76
II	0,99	0,89	0,79	0,89	0,93	0,95	0,80	0,89	0,74	0,86
III	0,80	0,71	0,63	0,42	0,46	0,65	0,55	0,58	0,49	0,45
IV	0,64	0,69	0,79	0,82	0,81	0,93	0,96	0,75	0,96	0,95
V	0,26	0,04	0,21	0,02	0,40	0,89	0,84	0,36	0,34	0,93
VI	0,33	0,43	0,48	0,41	0,32	0,33	0,39	0,38	0,36	0,39
VII	0,50	0,47	0,35	0,50	0,59	0,73	0,72	0,73	0,81	0,75
VIII	0,07	0,07	0,12	0,17	0,11	0,05	0,13	0,93	0,48	0,59
IX	0,48	0,77	0,81	0,10	0,65	0,94	0,63	0,56	0,37	0,35
X	0,38	0,29	0,22	0,23	0,23	0,26	0,27	0,36	0,32	0,33
XI	0,89	0,98	0,70	0,94	0,80	0,94	0,76	0,79	0,98	0,94
XII	0,43	0,84	0,90	0,43	0,92	0,49	0,35	0,30	0,28	0,23
XIII	0,51	0,64	0,72	0,71	0,86	0,80	0,72	0,74	0,62	0,70
XIV	0,14	0,21	0,12	0,12	0,03	0,05	0,44	0,45	0,14	0,03
XV	0,84	0,91	0,82	0,88	0,93	0,81	0,91	0,84	0,87	0,84
XVI	0,77	0,77	0,70	0,76	0,84	0,86	0,93	0,93	0,94	0,93
XVII	0,89	0,55	0,75	0,61	0,93	0,92	0,75	0,94	0,94	0,87
XVIII	0,35	0,24	0,25	0,26	0,25	0,28	0,43	0,50	0,60	0,74
XIX	0,37	0,65	0,69	1,00	0,31	0,75	0,64	0,98	0,86	0,78
XX	0,21	0,17	0,15	0,16	0,14	0,13	0,15	0,15	0,15	0,14
XXI	0,58	0,72	0,97	0,91	0,43	0,44	0,40	0,21	0,51	0,82

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS (GUS, 2007; GUS, 2008; GUS, 2009; GUS, 2010; GUS, 2011; GUS, 2012; GUS, 2013; GUS, 2014; GUS, 2015; GUS, 2016).

Indeks ten umożliwia pomiar udziału obrotów wewnątrzgałęziowych w całym handlu towarami i. Wskaźnik przyjmuje wartości od 0 do 1. Wielkość indeksu równa 0 oznacza, że dany kraj tylko eksportuje, bądź tylko importuje produkty danej branży. Wskaźnik równy 1 występuje w sytuacji, gdy wartość eksportu jest równa wartości importu danej branży. Oznacza to, iż dana gałąź jest najbardziej zaangażowana w handel wewnątrzgałęziowy. Zatem o dużej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego można mówić wówczas, gdy wskaźnik ten jest zbliżony do 1 (Budnikowski, 2003, s. 105-106). Wyniki obliczeń przedstawiono w tabeli 9.

Wyniki przeprowadzonych badań pozwalają stwierdzić, że bardzo duża intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w relacjach Polska-USA w latach 2006-2015 występowała w przypadku czterech sekcji, a mianowicie w zakresie handlu:

- Maszynami i urządzeniami, sprzętem elektrycznym i elektrotechnicznym;
- Metalami nieszlachetnymi i artykułami z nich;
- Produktami pochodzenia roślinnego;
- Materiałami i artykułami włókienniczymi.

Dodatkowo zaobserwowano znaczny wzrost intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w ramach sekcji XVII – Sprzęt transportowy po roku 2009. Istotny wydaje się zwłaszcza wysoki poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w zakresie maszyn i urządzeń oraz sprzętu transportowego, ze względu na duży udział tych sekcji zarówno w polskiej wymianie ze Stanami Zjednoczonymi, jak i jej znaczenie w globalnych obrotach towarowych Polski. To właśnie produkty przemysłu maszynowego oraz produkcja sprzętu transportowego stanowią główne elementy specjalizacji eksportowej Polski.

6. PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania wskazują na ograniczone znaczenie bilateralnej współpracy handlowej zarówno dla Polski, jak i Stanów Zjednoczonych: Polska to partner handlowy o marginalnym znaczeniu dla USA (udział Polski w handlu zagranicznym USA to zaledwie 0,2% w imporcie i 0,35% w eksporcie). Polski handel zagraniczny koncentruje się na krajach europejskich, co wynika zarówno z ich bliskości geograficznej, jak i członkostwa Polski w strukturach UE, czyli funkcjonowania w ramach jednolitego rynku europejskiego. W 2015r. do Stanów Zjednoczonych trafiło ok. 2,2% polskiego eksportu, import z USA stanowił ok. 2,6% polskiego importu. W latach 2006-2015 Polska notowała deficyt w wymianie towarowej ze Stanami Zjednoczonymi. W polsko-amerykańskiej wymianie dominowały maszyny i urządzenia, których udział w polskim imporcie z USA zwiększył się z 28,6% w 2006r. do 38,4% w 2015r., natomiast w przypadku importu wahał się od 28,1% w 2008r. do 37,7% w 2015r. W całym badanym okresie Polska wypracowała przewagę komparatywną na rynku Stanów Zjednoczonych w handlu towarami surowcochłonnymi i pracochłonnymi (sekcja I – Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego; sekcja IX – Drewno i artykuły z drewna; sekcja XIII – Obuwie, nakrycia głowy; sekcja XIV – Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i artykuły z nich; sekcja XX – Artykuły przemysłowe różne, w tym meble, prefabrykaty budynków, zabawki). Badania wykazały bardzo dużą intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w relacjach Polska-USA w handlu: maszynami i urządzeniami, sprzętem elektrycznym i elektrotechnicznym, metalami nieszlachetnymi i artykułami z nich, produktami pochodzenia roślinnego oraz materiałami i artykułami włókienniczymi.

Globalny kryzys znalazł odzwierciedlenie w znacznym zmniejszeniu aktywności eksportowej oraz importowej Polski oraz USA zarówno w ujęciu globalnym, jak i w odniesieniu do ich wzajemnych powiązań handlowych w 2009r.

Wydaje się, że intensyfikacji współpracy gospodarczej, w tym wymiany handlowej w relacjach Polska-USA mogłoby sprzyjać wejście w życie transatlantyckiej

umowy o wolnym handlu UE – USA (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP). TTIP oznaczałby m.in. eliminację cła w relacjach UE-USA (dla przykładu obecnie cło importowe stosowane wobec samochodów z UE wynosi 2,5%, a cło importowe stosowane przez UE na przywóz samochodów z UE to 10%; cło importowe stosowane przez USA na wagony kolejowe z UE to 14%, a cło importowe stosowane przez UE na wagony kolejowe z USA to 1,7%) (Dyrekcja Generalna ds. Handlu KE, 2015, 12). TTIP spowodowałby również poprawę warunków prowadzenia wymiany UE-USA poprzez obniżenie barier pozataryfowych, które podrażają np. koszt eksportu towarów pochodzenia rolnego z krajów UE (w tym Polski) do USA o ok. 70% (Rogalski, 2016). Układ w swych założeniach przewiduje także usunięcie barier regulacyjnych oraz wzajemne uznawanie standardów w celu obniżenia kosztów dla eksporterów, importerów i inwestorów. Trzeba jednak zaznaczyć, że TTIP byłby także równoznaczny ze wzrostem intensywności konkurencji, której musieliby sprostać polscy producenci (np. w branży chemicznej).

Negocjacje w sprawie TTIP rozpoczęły się w 2013r. i były kontynuowane w trakcie kilkunastu niezwykle trudnych i budzących wiele dyskusji rund negocjacyjnych do 2016r. (European Commission, 2016). W połowie 2016r. wiele wskazywało na zakończenie prac w sprawie TTIP przed końcem 2016r. (Komisja Europejska otrzymała mandat do wznowienia rozmów i planowano ich finalizację jeszcze w 2016r.), jednak kwestia TTIP skomplikowała się po wyborze D. Trumpa na urząd Prezydenta USA. O ile, bowiem, poprzednia administracja USA była zwolennikiem TTIP, zmiana władzy w Waszyngtonie doprowadziła do zamrożenia rokowań na temat porozumienia TTIP (Akhtar, Jones, 2014, 2; Dreyer, 2017; Gazeta Prawna, 2017). W styczniu 2017r. opublikowano wspólną ocenę UE oraz USA odnośnie stanu prac nad TTIP (European Commission, 2017). W czerwcu 2017r. Kanclerz A. Merkel głośno wypowiadała się w kwestii powrotu do rozmów UE-USA nt. TTIP (PAP, 2017). Trudno jednak w chwili obecnej przewidzieć perspektywę wejścia w życie TTIP.

LITERATURA

- Akhtar, S.I., & Jones, V.C. (2014). *Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP): In Brief*. Washington: Congressional Research Service, 2.
- Benedictis, L., & Tamberi, M. (2001). *A Note on the Balassa Index of Revealed Comparative Advantage*. <http://docs.dises.univpm.it/web/quaderni/pdf/158.pdf>, dostęp: 20.11.2016.
- Bingen, D., Malinowski, K. (red.) (2000). *Polacy i Niemcy na drodze do partnerskiego sąsiedztwa. Próba bilansu dziesięciolecia 1989-1998*, Poznań: Instytut Zachodni, 2000, 418.
- Brodzicki, T. (2006). Otwartość a wzrost gospodarczy. (w:) *Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy*, red. K. Kaszuba, S. Wydymus. Kraków-Rzeszów: Akademia Ekonomiczna w Krakowie – Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie, 30.
- Brühlhart, M., & Elliott, R.J.R., (2015), Adjustment to the European Single Market: Inferences from Intra-Industry Trade Patterns, *University of Nottingham Research Papers*, No. 96/15.
- Budnikowski, A. (2003). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Budzowski, K., & Wydymus S. (1999). *Handel zagraniczny: metody, problemy, tendencje*, Kraków: Wyd. AE w Krakowie, część I, 10.
- CIA (2017). *The World Factbook*, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us>, dostęp 10.07.2017.
- Czarny, E. (2002). *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Warszawa: PWE.
- Czarny, E. (2003). Intra-Industry Trade – Do We Really Know What It Is? (In:) *European Trade Study Group (ETSG)*, 2003. <http://www.etsg.org/ETSG2003/papers/czarny.pdf>, dostęp: 20.10.2016.
- Domiter, M. (2008). Eksport w doktrynie i polityce gospodarczej na tle procesów liberalizacyjnych i integracyjnych, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 29-35.
- Dreyer, I. (2017). *United States and TTIP. Opinion: The pitfalls of pushing for TTIP in 2017*. Borderlex 20.03.2017, <http://www.borderlex.eu/opinion-pitfalls-pushing-ttip-2017/>, dostęp: 10.06.2017.
- Dyrekcja Generalna ds. Handlu KE (2015). *Transatlantyckie partnerstwo handlowo-inwestycyjne (TTIP). W kierunku umowy między UE a Stanami Zjednoczonymi. Treść TTIP*, Luksemburg: Dyrekcja Generalna ds. Handlu KE, 12.
- European Commission (2016). *Conclusion of the 14th TTIP Negotiation Round. 15 July 2016. Statement by Ignacio Garcia Bercero EU Chief Negotiator for TTIP*, Brussels: European Commission.
- European Commission (2017). *EU and US publish TTIP state of play assessment*. Brussels: European Commission. 17.01.17. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?&id=1613>, dostęp: 1.07.2017.
- Gazeta Prawna (2017). *Merkel chce wznowienia rozmów o TTIP. USA są "za"*. Gazeta Prawna.pl. 28.06.2017. <http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/1053781,wznowienie-rozmow-ws-ttip.html>, dostęp: 1.07.2017.
- GUS (2007). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2007*, Warszawa: GUS.
- GUS (2008). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2008*, Warszawa: GUS.
- GUS (2009). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2009*, Warszawa: GUS.
- GUS (2010). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2010*, Warszawa: GUS.
- GUS (2011). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2011*, Warszawa: GUS.
- GUS (2012). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2012*, Warszawa: GUS.
- GUS (2013). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2013*, Warszawa: GUS.
- GUS (2014). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2014*, Warszawa: GUS.
- GUS (2015). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2015*, Warszawa: GUS.
- GUS (2016). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2016*, Warszawa: GUS.
- Krugman, P.R., Obstfeld, M., Melitz, M.J. (2014). *International Economics. Theory and Policy*. Prentice Hall International.
- Laursen, K. (2015): Revealed comparative advantage and the alternatives as measures of international specialization. (In:) *Eurasian Business Review* 2015, June, Volume 5, Issue 1, 99-115.
- Leszczyński, P. (red.) (2004). *Globalizacja gospodarki*, Poznań: Wyd. AE w Poznaniu, 32.

- Moussis (2015). *Access to the European Union. Law, Economics, Policies*. Cambridge-Antwerp-Portland: Intersentia.
- Mix, D.E. (2016). *Poland and its Relations with the United States*. Washington: Congressional Research Service.
- PAP (2017). *Niemcy: Merkel i Ross za wznowieniem rozmów o wolnym handlu TTIP*. Rzeczpospolita.pl, 28.06.2017. <http://www.rp.pl/Handel/170629073-Niemcy-Merkel-i-Ross-za-wznovieniem-rozmow-o-wolnym-handlu-TTIP.html>, dostęp: 2.07.2017.
- Pluciński, E.M. (2007). Struktura branżowa handlu Polski z krajami Unii Europejskiej przed i po akcesji a ryzyko komplementarności gospodarczej, (w:) *Zarządzanie ryzykiem*, Warszawa: Akademia Finansów Warszawie, kwartalnik, nr 24.
- Pluciński, E.M. (2015). *Konkurencyjność strukturalno-czynnikowa polskiego handlu na rynku UE w latach 2002-2012*. Kraków: Oficyna Wydawnicza AFM, 2015.
- Rogalski, P. (2016). *Eksport do USA: Świetlane Perspektywy?*, <http://www.logistyka.net.pl/aktualnosci/transport-i-spedycja/item/87571-eksport-do-usa-swietlane-perspektywy>, dostęp: 1.07.2017.
- Rynarzewski, T. (red.) (2004). *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, Poznań: Wyd. AE w Poznaniu, 101.
- Stocker, M., Ohnsorge, F., Lakatos, C., & Kose, M.A. (2017). *This is how important the US is to the global economy*. Geneva: World Economic Forum. <https://www.weforum.org/agenda/2017/03/this-is-how-important-the-us-is-to-the-global-economy>, dostęp: 1.07.2017.
- Woźniak, A. (2016). *Przybywa polskich towarów na rynku USA*. <http://www.rp.pl/Program-Rozwoju-Eksportu/304169962-Przybywa-polskich-towarow-na-ryнку-USA.html>, Rzeczpospolita.pl 16.04.2016. dostęp: 15.01.2017.
- UNCTAD (2017). *World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy*. Geneva: UNCTAD.
- WTO (2017a). WTO Trade Profile: Poland. <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDB-CountryPFView.aspx?Country=PL&Language=S>, dostęp: 5.07.2017.
- WTO (2017b). WTO Trade Profile: United States. <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDB-CountryPFView.aspx?Country=US&>, dostęp: 5.07.2017.
- WTO (2017c). WTO Statistics Database, <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramHome.aspx?Language=E>, dostęp 11.07.2017.

The Evaluation of Poland's Trade Relations with the United States between 2006 and 2015

Abstract: Both the United States and Poland, as open economies, actively participate in the creation of international relations, in that in international merchandise trade, international trade in commercial services, international transfer of capital and technology. Difference of economic (and political, and military) potentials of Poland and the US determines the position and role of the two economies in contemporary world economy: the United States constitute a global superpower, while Poland is considered as one of middle economies. The paper aims at studying and evaluating the development of Poland's trade relations with the US between 2006 and 2015. The analysis included the value of Polish - US merchandise exports and imports and balance of bilateral merchandise trade. Commodity pattern of Poland's trade with the US was presented. An attempt has been made to identify comparative advantages of Poland in the US market. Additionally, the range and intensity of intra-industry trade in Polish-US trade has been analysed. Research has been conducted with the application of B. Balassa's RCA indicator and H.G. Grubel – P.H. Lloyd's IIT index.

Keywords: Poland; United States, foreign trade, intra-industry trade

JEL codes: F14

Sugerowane cytowanie:

Sporek, T. (2017). Perspektywy rozwoju Federacji Rosyjskiej w dobie sankcji zagranicznych po wydarzeniach ukraińskich w 2014 roku. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 267-287.

Perspektywy rozwoju Federacji Rosyjskiej w dobie sankcji zagranicznych po wydarzeniach ukraińskich w 2014 roku

Tadeusz Sporek

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Wydział Ekonomii

Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice

e-mail: tadeusz.sporek@ue.katowice.pl

Streszczenie:

Po inwazji Rosji na Ukrainę w 2014 roku nastąpił proces dynamicznych sankcji zagranicznych przez najważniejszych partnerów Kremla. Sankcje były i są ważnym impulsem do przeprowadzenia odpowiedniej „inwentaryzacji” stosunków z Zachodem. Znacząco wpłynęły one na zmianę biegunów rosyjskiego handlu azjatyckich partnerów i przyspieszyły rozwój stosunków rosyjsko-chińskich. Rosja buduje nowy „dialog strukturalny” w ramach trójkąta Rosja-Chiny-Indie, ugrupowania BRICS oraz Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej opierającej się na strategicznym partnerstwie oraz pełnej równości krajów członkowskich EUG, w skład którego wchodzi Rosja, Białoruś, Kazachstan, Armenia oraz Kirgistan. Celem opracowania jest zaprezentowanie w jakim stopniu stosunki gospodarcze Rosja-UE zostały ograniczone przez sankcje i środki odwetowe co skutkuje na obopólne stosunki gospodarcze.

Słowa kluczowe: Federacja Rosyjska; sankcje zagraniczne; wymiana handlowa; sektor energetyczny; Chiny

Klasyfikacja JEL: F23

1. WSTĘP

Stany Zjednoczone wraz z krajami zachodnimi wprowadziły sankcje zagraniczne na Federację Rosyjską we wszystkich sferach jej działalności. Ich główny cel opierał się na międzynarodowej izolacji Federacji Rosyjskiej od „reszty świata”. Silny wpływ potęgi światowej USA wpłynął na decyzję krajów Unii Europejskiej do podtrzymania sankcji wobec Rosji. Sankcje dotyczą zarówno ograniczeń indywidualnych mających zastosowanie do osób ze strony rosyjskiej wspierających przyłączenie Krymu w obszary Rosji, ale także firm takich jak Gazprom czy też Rosneft będących czołowymi „dostawcami” surowców naturalnych na światowych rynkach w obszarze

energetycznym. Wprowadzenie sankcji przez kraje Zachodu, a także sankcji odwetowych ze strony rosyjskiej są naruszeniem podstawowych zasad dot. liberalizacji handlu w ramach członkostwa w WTO. Należy podkreślić, iż Rosja została przyjęta w poczet członków WTO dopiero po 18 latach. Zastosowane sankcje gospodarcze przez „Zachód” wobec czołowych firm z sektorów rosyjskiej gospodarki wpłynęły na pogorszoną sytuację finansową mocarstwa mającą odzwierciedlenie w wysokim poziomie inflacji, gwałtownym odpływie zagranicznego kapitału, a nagły spadek cen na ropę naftową na rynku globalnym wpłynął na znaczące dysproporcje w kursie walutowym rosyjskiego rubla w stosunku do światowych par walutowych. W dobie sankcji zagranicznych rosyjskie społeczeństwo jeszcze bardziej się zjednoczyło i wyraziło rekordowe poparcie co do prowadzonej polityki prezydenta Władimira Putina wobec krajów wspierających „zachodnie sankcje”.

Zastosowane obostrzenia zagraniczne wpłynęły nie tylko na stan koniunktury kraju, wobec którego mają one zastosowanie, ale odbiło się to również na krajach stosujących tę „praktykę”. Po dwuletniej analizie wpływu sankcji zagranicznych można zauważyć, iż wpłynęły one negatywnie na koniunkturę krajów Unii Europejskiej. Najwięcej strat finansowych w tym „starciu” odniosły Niemcy. Szacowane są one w chwili obecnej na około €29 mld, ale także kraje nadbałtyckie odczuły skutki nałożonych sankcji odwetowych (Sporek, 2014, s.20-30).

Ekspertki podkreślają, iż w chwili obecnej należy dokonać „przeeglądu” relacji oraz stworzyć podstawy dla odbudowy wzajemnych stosunków na płaszczyznach energetycznych, przepływów kapitałowych przy warunku wycofania sankcji. Europa nie przemawia już „wspólnym głosem”. Większość krajów europejskich po ponad dwóch latach od momentu wprowadzenia sankcji przyznało, iż działania Rosji na Ukrainie nie mają bezpośrednio związku z ich państwem w związku z czym nie chcą one narażać w dalszym stopniu narodowe gospodarki na straty finansowe. Takie stanowisko zostało niejednokrotnie wyrażone przez Włochy. Federacja Rosyjska w dalszej perspektywie skoncentruje funkcjonowanie swojej gospodarki na rozwoju stosunków z azjatyckimi partnerami, a także potencjału wewnętrznego rynku krajowego. Stosunki gospodarcze pomiędzy europejskimi partnerami nie będą odbudowane w pełni w tych samych obszarach działalności jak dotychczas. Kontynuacja stosunków gospodarczych z krajami Unii Europejskiej po wycofaniu sankcji zagranicznych jest bardzo prawdopodobna, jednakże wymagać to będzie długiego czasu oraz zaangażowania obu stron dla wspólnej „odbudowy” nawiązanych relacji zniszczonych w krótkim okresie przez ukraiński kryzys.

2. „SCENARIUSZE” DZIAŁAŃ FEDERACJI ROSYJSKIEJ W DOBIE SANKCJI ZAGRANICZNYCH

Zastosowane sankcje zagraniczne wobec Federacji Rosyjskiej informują o ważnych przemianach w stosunkach międzynarodowych. Wpływają one na „przekierowanie” i zwrot interesów państwa w kierunku nowych partnerów strategicznych. Federacja Rosyjska w dobie sankcji zagranicznych stoi więc przed opraco-

waniem oraz wdrożeniem nowych „koncepcji działań”. Według Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych w dobie zachodnich sankcji zagranicznych mogą zaistnieć trzy „scenariusze działania” Federacji Rosyjskiej:

1. Pełny zwrot Rosji w stronę Chin – koncepcja ta opiera się na rozwoju projektów pomiędzy Chinami oraz Rosją w obszarze technologii; uzyskanie od strony chińskiej wsparcia finansowego pod postacią udzielonych kredytów; zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej krajów; zagospodarowanie zachodnich terenów rosyjskiego Dalekiego Wschodu, a także popieranie przez dyplomację chińską Rosji na świecie.
2. „Budowa oblężonej twierdzy” – idea ta ukierunkowana jest na utrzymywanie kontroli na terytoriach postradzieckich przez FR, a zastosowana polityka wobec krajów azjatyckich oparta będzie na równoważeniu wpływów na tym obszarze.
3. „Zwodnicza poprawa” relacji z Zachodem – zakłada zniwelowanie oddziaływania FR na terytorium Ukrainy w celu zawieszenia lub odwołania unijnych sankcji nie wypełniając jednak wszystkich wcześniej postawionych warunków ich „wycofania” przez Zachód (Ćwiek-Karpowicz, & Secieru, 2015, s. 107-109).

Rosyjscy analitycy oraz ekonomiści twierdzą, iż pogorszenie sytuacji pomiędzy Rosją a Zachodem w związku z kryzysem ukraińskim z 2014 r. pociąga za sobą daleko idące skutki geopolityczne. Rosja powróciła do swojej tradycyjnej pozycji euroazjatyckiej dzierzawy, która umiejscowiona jest pomiędzy Wschodem i Zachodem. W związku z nałożonymi sankcjami przez USA oraz Stany Zjednoczone, Rosja zmienia kierunek współpracy i podąża w stronę Azji, w tym przede wszystkim Chin. Nie oznacza to tylko i wyłącznie tworzenia nowego bloku rosyjsko-chińskiego, ale okres integracji postkomunistycznej Rosji z Zachodem dobiegł końca. W ówczesnej sytuacji Rosja będzie dążyła do polepszenia stosunków gospodarczych z krajami „niezachodnimi” skupiając główną uwagę na Azji. Zamiast idei „Dużej Europy” od Lizbony do Władywostoku Rosja formułuje nową koncepcję „Dużej Azji” od Szanghaju aż do Sankt-Petersburga (Ichino, 2016).

3. PEŁNY ZWROT W STRONĘ AZJATYCKICH PARTNERÓW – „STRATEGICZNY TRÓJKĄT” ROSJA – CHINY – INDIE

Zagraniczna polityka Rosji jest oparta na teorii „strategicznego trójkąta” pomiędzy Indiami, Federacją Rosyjską oraz Chinami. Główny cel FR na obszarach wschodnich ukierunkowany jest na umocnienie pozycji w Azji dzięki partnerstwu w „strategicznym trójkącie”. Ponadto pozytywne stosunki pomiędzy tymi krajami wpływałyby na stabilizację w regionie Azji oraz utrzymanie pokoju stanowiąc jednocześnie przeciwwagę dla prowadzonej polityki przez Stany Zjednoczone. Kraje te współpracują przede wszystkim w obszarze militarnym oraz gospodarczym. W latach 90. XX wieku relacje pomiędzy tymi krajami zaczęły się powoli ścieśniać. W 2002 roku miało miejsce spotkanie trzech partnerów w Nowym Jorku, które dało początek intensyfikacji obopólnego dialogu. W 2003 roku nastąpiło spotkanie premierów „strategicznego trójkąta”, a w 2005 roku we Władywostoku miało miejsce zgromadzenie ministrów zagranicznych tych krajów. W okresie 2005-2009 odbyły się spotkania

trójstronne stron o charakterze deklaratywnym ukierunkowane na zbliżenie w obszarze gospodarczym. Wspólne spotkania „strategicznego trójkąta” stanowią ważną „platformę” dla stabilizacji obopólnego, politycznego zaufania, a także zacieśnienia stosunków gospodarczych (Kapuśniak, 2009, s. 21). Ponadto Rosja, Indie oraz Chiny jako grupa państw rozwijających się wchodzi w skład BRICS. Co roku odbywają się szczyty głów państw w ramach BRICS (Brics Business Council, 2016). Współpraca Moskwy, Pekinu oraz Nowego Delhi skoncentrowana jest w głównej mierze na obszarze energetycznym. Rosja pręźnie stara się stworzyć alians z Chinami oraz Indiami wykorzystując swoją pozycję „globalnego dostawcy” zasobów energetycznych. Przedstawiciele tych krajów prowadzą negocjacje dotyczące realizacji wspólnego gazociągu rosyjsko-chińskiego prowadzącego do Indii. Kraje te odgrywają kluczową rolę w polityce oraz gospodarce światowej. Zachodnie sankcje zagraniczne nałożone na Federację Rosyjską w związku z kryzysem ukraińskim wpłynęły na zbliżenie, odnowienie oraz intensyfikację „dialogu” pomiędzy „trójkątem strategicznym”. Rola najważniejszych państw azjatyckich ma tendencję wzrostową na arenie międzynarodowej biorąc pod uwagę m.in. potencjał demograficzny. Analizując strukturę importu oraz zużycie niektórych surowców naturalnych Indie oraz Chiny zajmują kluczowe miejsce na świecie co wpływa na coraz większą rolę tych krajów na rynkach surowcowych. Azja wkrótce można stać się globalnym ośrodkiem gospodarczym (Malinowski, 2015).

Zgodnie z opiniami rosyjskich ekspertów „strategiczny trójkąt” Rosji, Indii oraz Chin zakłada trzy możliwe warianty ewolucji obopólnych stosunków. Pesymistyczny scenariusz strategicznej współpracy zakłada, iż stosunki pomiędzy tymi krajami nie mają perspektyw. Nasilać się będą tendencje konkurencyjne pomiędzy „gigantami” w sferze przywództwa religijnego oraz gospodarczo-militarnego na świecie. Wzmocnienie potencjału gospodarczo-militarnego Chin wpłynie na zacieśnienie relacji stosunków rosyjsko-indyjskich oraz krajów zachodnich dążących do zachowania równowagi pomiędzy wszystkimi państwami na świecie. Drugi wariant cechujący się optymistycznym rozwojem sytuacji zakłada, iż partnerstwo pomiędzy Moskwą, Pekinem i Nowym Delhi będzie w przyszłości się umacniać we wszystkich obszarach integracji regionalnej, co skutkować będzie zbliżoną polityką interesów państw. Zwolenników rozwoju tej koncepcji w rosyjskiej literaturze jest niewielu. Koncepcja ta dominuje wśród polityków lewicowych kierującymi się narodowo-patriotycznymi przekonaniem. Natomiast ostatni scenariusz umiarkowanie optymistyczny zakłada, iż kraje te będą rozwijać współpracę taką jak dotychczas, czyli „partnerstwo bez wewnętrznego konkurowania”. Zachowując przy tym kontrolę nad zachowaniem własnych interesów gospodarczych, politycznych oraz kulturowo-ideologicznych. Współpraca ta zaowocuje stabilizacją sytuacji na arenie międzynarodowej. Powyższe scenariusze są realistyczne, ale ponadto może wystąpić sytuacja przekształcenia „strategicznego trójkąta” w partnerstwo o cechach polityczno-militarnych jeżeli sytuacja na świecie gwałtownie się zmieni pod groźbą wybuchnięcia konfliktu wojennego. Najbardziej prawdopodobnym jest jednak scenariusz umiarkowanie optymistyczny. Rosja, Chiny oraz Indie będą prowadzić

trudną „grę polityczną” dążąc do utrzymywania konstruktywnej współpracy pomiędzy sobą, jednocześnie nie narażając swoich stosunków na poważne skutki uboczne relacji ze Stanami Zjednoczonymi (Mareeva, 2012, s. 246).

Według rosyjskich ekspertów w średniej perspektywie „strategiczny trójkąt” pomiędzy Rosją, Indiami a Chinami może zostać poszerzony o Iran. W styczniu 2016 r. USA oraz UE zniósła sankcje finansowe oraz gospodarcze z Iranu nałożone na nie w związku z ich programem atomowym.

4. STOSUNKI GOSPODARCZE ROSJA – CHINY ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU WSPÓLNYCH PROJEKTÓW

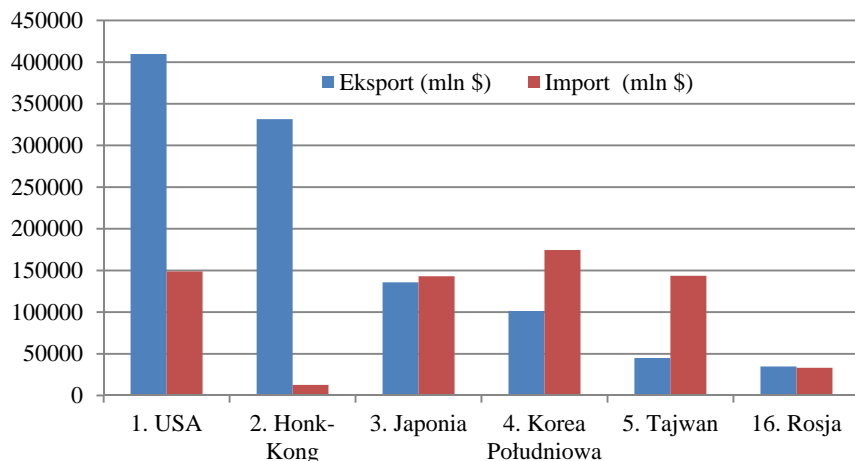
Stosunki pomiędzy dwoma mocarstwami: Rosją, a Chinami biorąc pod uwagę wielkość oraz strukturę tych państw, ich lokalizację na mapie świata, a także potencjał wojskowy i gospodarczy stanowią istotną kwestię poruszaną w ówczesnym świecie (Mierzejewski, 2017, s. 131).

Federacja Rosyjska jest największym krajem na świecie, wchodzi w struktury Rady Bezpieczeństwa ONZ, a ponadto w światowym ładu politycznym odgrywa istotną rolę. Chiny będące najludniejszym państwem na globie znajdują się w okresie niebywałego rozwoju, którego początki sięgają trzydziestu lat wstecz i dotyczą zapoczątkowanych reform rynkowych. ChRL coraz bardziej podąża w kierunku osiągnięcia statusu supermocarstwa i stawienia czoła USA. Zatem Chiny oraz Rosja są kluczowymi „graczami” na arenie międzynarodowej. Analizując stosunki pomiędzy dwoma krajami należy zwrócić uwagę na ich dziedzictwo kulturowe oraz inną tożsamość cywilizacyjno-kulturową odróżniającą ją jednocześnie od siebie nawzajem jak i pozostałych krajów zachodnich (Lubina, 2012, s. 203).

Na spowolnienie wymiany gospodarczej pomiędzy Federacją Rosyjską, a Chinami w 2015 roku wpłynęło wiele czynników. Zgodnie z opublikowanymi danymi Chińskiego Urzędu Celnego, obroty handlowe Federacji Rosyjskiej z Chinami w 2015 roku wyniosły około \$68 mln (-28,6%), w tym eksport z Rosji do Chin wyniósł -\$33 mln (-20%), a import z Chin -\$34 mln (-35,2 %). Wskaźnik ujemnego bilansu handlowego w tym okresie czasu zmniejszył się o 87,3% do wartości \$1537,63 mln w stosunku do okresu styczeń – grudzień 2014r. -\$12 070,83 mln. Federacja Rosyjska plasuje się w gronie 20 głównych partnerów handlowych na 16 pozycji. Pierwsze miejsce w tym zestawieniu zajmują Stany Zjednoczone (\$558,38 mld, +0,6%), następnie Honk-Kong (\$344,33mld, -8,3%), Japonia (\$278,68mld, -10,8%), Korea Południowa (\$275,90 mld, -5,0%), Tajwan (\$188,56 mld, -4,9%) (Ministerstwo, 2016).

Zgodnie z opiniami rosyjskich i chińskich ekspertów, spowolnienie dynamiki wspólnej wymiany handlowej w 2015 roku było spowodowane szeregiem czynników, które ukształtowały się w 2014 roku i wpłynęły w istotny sposób na poziom wymiany handlowej w roku następnym. Pierwszym czynnikiem oddziałującym na tę sytuację jest ogólny stan „napięcia” w geopolityce na świecie, pogarszająca się sytuacja na Ukrainie, wprowadzenie sankcji gospodarczych przez Zachód wobec Rosji, pogorszenie się globalnego środowiska handlowego m.in.

spadek popytu na zagranicznych rynkach towarowych, gwałtowne zmiany na rynkach finansowych a także problemy z zadłużeniem strefy euro i USA. Drugim czynnikiem jest spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego zarówno w Rosji jak i w Chinach. Kolejnym czynnikiem jest spadek cen światowych surowców w obszarze energetyki, które stanowią ponad 70% łącznego eksportu Federacji Rosyjskiej do Chin. Spadek siły nabywczej rosyjskich konsumentów wobec chińskich produktów w związku z wahaniami rosyjskiego rubla w stosunku do wiodących walut światowych, m.in. do chińskiego juana (Ministerstwo, 2016).



Rysunek 1. Wymiana handlowa Chin z głównymi partnerami w 2015 roku (struktura eksportu i importu, w mln\$)

Źródło: (opracowanie własne na podstawie danych z Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego Federacji Rosyjskiej, http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_ru_trade/, dostępna w dniu 25.05.2016r.).

Tabela 1. Różnice pomiędzy danymi w wymianie handlowej pomiędzy Rosją a Chinami w 2015 roku (na podstawie danych z Federalnej Służby Celnej i Chińskiego Urzędu Celnego, w \$mld)

Dane z FSC	Wartość	Dane z CUC ChRL	Wartość	Różnica
Eksport do Chin	28,61	Import z Rosji	33,26	-4,65
Import z Chin	34,94	Eksport do Rosji	34,80	+0,14
Obroty handlowe	63,55	Obroty handlowe	68,06	-4,51

Źródło: (dane z Ministerstwa Rozwoju Gospodarczego Federacji Rosyjskiej, http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_ru_trade/, dostępna w dniu 25.05.2016r.).

Tabela 1 przedstawia różnice pomiędzy danymi w wymianie handlowej pomiędzy Rosją a Chinami w 2015 roku. Zgodnie z informacjami z Federalnej Służby Celnej w 2015 r. wartość obrotów handlowych Rosji i Chin wyniosła \$63,5 mld (-27,5%), w tym eksport z Rosji do Chin wyniósł \$28,61 mld (-27,7%), import \$34,94 (-27,7%).

Analizując dane z Chińskiego Urzędu Celnego wartość obrotów handlowych Rosji z Chinami jest wyższa o \$5mld i kreuje się na poziomie \$68,06

(-28,6%), w tym eksport Rosji do Chin \$33,26 mld (20,0%), import z Chin \$34,80 mld (-35,2 %) (Ministerstwo, 2016).

Kryzys ukraiński stał się istotnym wydarzeniem wpływającym na kreowanie stosunków międzynarodowych pomiędzy krajami. Ograniczył on możliwości rozwoju współpracy gospodarczej pomiędzy Rosją, a zachodem w sferze politycznej, bezpieczeństwa oraz gospodarki w najbliższym czasie. Tym samym przyspieszył on rozwój stosunków rosyjsko-chińskich. „Zwrot ku Azji” – to długofalowa strategia Moskwy, która została opracowana jeszcze na kilka lat przed wybuchem ukraińskiego kryzysu. Charakter oraz kierunek współpracy opierający się na solidnych podstawach i obopólnych interesach przy obecnej sytuacji pozostał bez zmian. Jednakże rosyjsko-chińskie stosunki weszły na nowy etap współpracy strategicznej. Głównymi aspektami realizowanymi w obecnym okresie czasu jest: dalsze pogłębianie współpracy partnerskiej opartej na zaufaniu, zwiększenie otwartości w sferze gospodarczej oraz wdrażanie nowych projektów. Mowa tu m.in. o 30-letnim porozumieniu o dostawach gazu ziemnego, współpracy nad projektami i pracami badawczymi w kosmosie, budowa kolei dużych prędkości, wspólne opracowanie projektu produkcji samolotów szerokokadłubowych odpowiednich dla istniejącej infrastruktury punktowej, a także budowa zachodniej gałęzi gazociągów.

Według prognoz zmniejszony wolumen dostarczanej ropy surowej do krajów Unii Europejskiej będzie wyrównywany poprzez regularne zwiększanie eksportu do krajów azjatyckich, w szczególności do ChRL. W głównej mierze wynika to z konieczności realizacji istniejących porozumień (Kardaś, 2016, s. 55).

W 2013 roku rosyjski „Rosneft” oraz chiński CNPC podpisały kontrakt na dostawę 365 mln ton ropy naftowej do Chin w ciągu najbliższych 25 lat w ramach „długofalowej strategii” Moskwy. Główna trasa dostaw przebiega przez rurociągi ESPO (Eastern Siberia – Pacific Ocean). Z rosyjskiego portu Kozmina eksportowana jest ropa naftowa na rynki wschodnie (m.in. bezpośrednio do chińskiej miejscowości Daqing) (Kaczmarski, 2015, s. 59). Umowa ta była zawarta pomiędzy Rosneft i Transneft jeszcze w 2009 r. w zamian za długofalowe dostawy ropy naftowej w wielkości 300 000 baryłek/1 dzień firmy te uzyskały kredyty od banków chińskich w wysokości \$25 mld łącznie. Obecnie Rosneft dostarcza surowiec do Chin w ramach zawartej umowy międzynarodowej z Chinami za pomocą: ropociągu ESPO, Skoworodino-Mohe oraz z portu Koźmino, a także tranzytem przez terytorium Kazachstanu za pomocą ropociągu Atasu – Alashankou (Rosneft, 2016).

W maju 2014 roku została podpisana umowa pomiędzy Federacją Rosyjską, a Chinami na dostawy błękitnego paliwa. W 2015 roku rozpoczęła się budowa gazociągu „Siła Syberii”, który w 2019 roku zacznie dostarczać rosyjski gaz do Chin (docelowo do Szanghaju) (Gazoprom, 2016). Kontrakt został zawarty na okres 30 lat i prognozuje się, iż w tym okresie czasu eksport rosyjskiego gazu do Chin wyniesie 38 mld m³/w ciągu roku. Jest to bardzo ważny „krok” w stosunkach gospodarczych pomiędzy tymi krajami uwieńczony zawarciem umowy po trwających ponad 10 lat negocjacji (Fares, 2016).

Długoterminowe prognozy związane z konsumpcją ropy surowej na obszarach azjatyckich sprzyjają eksporterom tego surowca. Dynamiczna tendencja wzrostowa popytu na ropę będzie pokrywana w głównej mierze surowcem mającym pochodzenie z importu. Analizując okres od 2013 do 2040 roku zauważalny jest wzrost zapotrzebowania na ropę surową o ponad 70% (osiągając wolumen 1667,8 mln ton surowca w okresie do 2040 roku w Azji ogółem), w tym w Chinach o ok. 60% (w 2040 roku do poziomu 781,6 mln). Zakłada się, iż w krajach azjatyckich nastąpi spadek produkcji własnej. W 2013 roku wyniósł on 393,3 mln ton, a w 2040 roku według szacunków osiągnie on wolumen 288,7 mln ton. W samych Chinach spadnie on z 214,1 mln ton do wielkości 169,3 mln ton (Kardaś, 2016, s. 56).

Tabela 2. Prognozy konsumpcji ropy surowej oraz produkcji własnej w Azji 2020-2040 (w mln ton)

Rok:		2013	2020	2025	2030	2035	2040
Japonia	<i>Konsumpcja</i>	213	184,2	164,3	149,4	139,4	129,4
	<i>Produkcja własna</i>	–	–	–	–	–	–
Chiny	<i>Konsumpcja</i>	487,9	597,4	692	751,7	776,6	781,6
	<i>Produkcja własna</i>	214,1	219,1	204,1	189,2	179,3	169,3
Azja ogółem	<i>Konsumpcja</i>	980,7	1189,8	1349,2	1493,5	1593,1	1667,8
	<i>Produkcja własna</i>	393,3	378,4	343,5	318,6	303,7	288,7

Zródło: (Kardaś, 2016, s. 55-56).

Aby zrealizować założoną strategię energetyczną Federacja Rosyjska będzie musiała w długofalowej perspektywie rozbudować infrastrukturę przemysłową, zachować tempo wzrostu wydobywania ropy naftowej na obszarach wschodnich kraju oraz sprostać konkurencji z pozostałymi krajami eksportującymi surowiec na azjatyckie rynki (Sporek, 2011, s. 160).

Groźba odizolowania Federacji Rosyjskiej ze strony zachodnich partnerów na zagranicznych rynkach była czynnikiem, który w istotny sposób wpłynął na intensyfikację rosyjsko-chińskich stosunków. ChrL odniosła planowane korzyści ekonomiczne w związku z wynegocjowanymi warunkami kontraktu, ponieważ w sytuacji dążenia UE do zmniejszenia udziału Rosji w sektorze energetycznym w Europie kraj ten zgodnie z przyjętą strategią zwraca się w stronę azjatyckich partnerów. Według ekspertów z jednej strony umowa ta jest symbolem „rosyjskiego zwrotu ku Azji”, a z drugiej strony ma ona charakter polityczny Rosji w stosunku do relacji z zachodnimi partnerami (Lubina, 2014, s. 392).

„Rusgidro” i PowerChina (Power Construction Corporation of China Ltd) w maju 2014 roku podczas wizyty prezydenta Władimira Putina w Chinach podpisały umowę o współpracy strategicznej. Zainteresowane strony poruszały tematy inwestycji rozwojowych małych elektrowni wodnych na terytorium FR o łącznej mocy 25MV. Partnerzy są zainteresowani w stworzeniu rosyjsko-chińskiego funduszu, który będzie realizował projekty w zakresie hydroenergetyki na terytorium Rosji. Główne plany rosyjskiej firmy „Rusgidro” oraz PowerChina to wybudowanie do 2020 roku 35 małych elektrowni wodnych na terytorium całej Rosji. Szacuje

się, iż inwestycje projektu wyniosą \$3-5,5 mld. Około 70-75% środków finansowych partnerzy planują pozyskać w formie inwestycyjnych projektów skierowanych do chińskich oraz rosyjskich instytucji finansowych (Forbes, 2016).

W 2014 roku chińscy inwestorzy wyrazili zainteresowanie projektem kolei dużych prędkości na terytorium Federacji Rosyjskiej. Mowa o superszybkiej magistrali „Moskwa – Kazań”, która przewiduje 15 stacji kolejowych (począwszy od stolicy Moskwy poprzez Władimir, Niżnyj Nowogród, Czeboksary aż do Kazania). Szacowana eksploatacja linii magistrali wynosi 10,5 mln osób rocznie. W październiku 2014 roku Rosyjskie Ministerstwo Transportu i Narodowa Komisja Rozwoju i Reform ChRL w ramach projektu „Chińskie drogi kolejowe” podpisały rosyjsko-chińskie memorandum dot. rozwoju współpracy w zakresie kolei dużych prędkości. W związku z tym strony kontraktu winny opracować wspólny projekt euroazjatyckiego korytarzu Moskwa-Pekin w ramach kolei dużych prędkości. Planuje się, iż odcinek kolejowy Moskwa-Kazań powinien być włączony w tę magistralę. Ponadto w długofalowej perspektywie rozważa się włączenie tej magistrali w Nowy Jedwabny Szlak, który umożliwi Chinom łatwiejszy i szybszy dostęp do rynków europejskich i Bliskiego Wschodu. Chińscy partnerzy w ramach finansowania kredytowego przekażą kwotę 250 mld rub (dla odcinka Moskwa-Niżnyj Nowogród) i 150 mld rub (dla odcinka Niżnyj Nowogród-Kazań). Rozliczanie finansowe projektów będzie możliwe zarówno w amerykańskich dolarach jak i chińskich juanach. Ponadto chińska strona zagwarantuje świadczenia finansowe o charakterze kapitałowym (wkład kapitałowy tworzonej firmy SVP) dla realizacji przedsięwzięcia na odcinku Moskwa-Niżnyj Nowogród w wysokości 52 mld rub. Realizacja projektu będzie możliwa dzięki przyciągnięciu inwestycji w postaci kapitału własnego oraz finansowania kredytowego (Muchin, 2015, s. 11). Łączny koszt budowy superszybkiej magistrali „Moskwa-Kazań” wyniesie 1,068 trylioną rosyjskich rubli. Dla chińskiej strony udział w projekcie jest korzystny z punktu widzenia posiadanych zakładów budowy linii kolejowych dla szybkich kolei, w związku z czym chińska strona będzie zainteresowana zagwarantowaniem chińskiego wyposażenia podczas budowy magistrali i wyposażenia w pociągach, a także udziału własnej siły roboczej podczas tego przedsięwzięcia. Planuje się, iż kluczowe decyzje dla dalszego rozwoju projektu zawarte w porozumieniu pomiędzy rządami Rosji i Chin będą podpisane w 2016 roku.

Prężnie rozwija się współpraca w obszarze inżynierii mechanicznej pomiędzy spółką akcyjną typu otwartego „NPK Uralwaganzawod”, „BTB Leasing” oraz chińską firmą HonghuaGroup Limited. Partnerzy planują uruchomienie produkcji ciężkich urządzeń wiertniczych na terytorium Federacji Rosyjskiej (BTB Leasing, 2016). Regiony Rosji oraz Chin również współpracują ze sobą w różnych dziedzinach. Republika Baszkortostan i prowincja Jiangxi planują wzmocnienie współpracy w obszarze głębokiego przetwórstwa miedzi i metali nieżelaznych, kompleksowego wykorzystania odpadów górniczych oraz produkcji materiałów budowlanych. Pomiędzy Tatarstanem, a prowincja Hunan planuje się rozwój współpracy w obszarze inżynierii mechanicznej oraz elektroniki (Muchin, 2015, s. 16).

Istnienie tego typu przedsięwzięć jest potwierdzeniem rozwijających się stosunków partnerskich pomiędzy krajami. Z punktu widzenia prawa międzynarodowego strategiczna współpraca rosyjsko-chińska może wejść na wyższy pułap bez dodatkowych procedur w dowolnym momencie.

Oprócz projektów infrastrukturalnych oraz przedsięwzięć w obszarze energetyczno-gazowym chińscy inwestorzy zainteresowani są również rozwojem strefy hazardowej „Kraj Nadmorski” na terytorium Federacji Rosyjskiej. Lawrence Ho (Summit Ascent Holdings), magnat gier hazardowych z Makao zwrócił uwagę na rosyjski rynek gier hazardowych. Po wprowadzeniu przepisów dot. wydzielonych stref hazardowych w kraju, Lawrence Ho jako jeden z pierwszych zadeklarował chęć włożenia kapitału finansowego dla rozwoju biznesu handlowego na Dalekim Wschodzie Rosji (Amora, 2016). Ekspertcy zwracają uwagę, iż chińsko-rosyjski projekt w sferze rozrywki szacowany na ok. \$700 mln będzie kolosalną inwestycją w tej części w kraju. Zainteresowanie inwestorów zagranicznych tym obszarem jest związane z niskim podatkiem od dochodu kasyna, który na obszarach Dalekiego Wschodu kształtować się będzie na poziomie 3-7% (dla porównania w Makao podatek wynosi 39%), a także położenie geograficzne Kraju Nadmorskiego wpływa na atrakcyjność inwestycyjną zagranicznych partnerów (Amora, 2016). Według brytyjskiego dziennika *The Guardian* miasto Władywostok symbolizuje „przemianę w geopolitycznej strategii Federacji Rosyjskiej, w której to prezydent W. Putin zmienia kierunek działania z zachodu w stronę wschodu” (Igornaya zona, 2016).

Współpraca gospodarcza pomiędzy Chinami oraz Federacją Rosyjską jest również widoczna na obszarach Rosyjskiego Dalekiego Wschodu. Jest to region obfity w zasoby naturalne, jak m.in. ropa naftowa, gaz ziemny czy też złoto. Olbrzymie obszary roślinności i lasów sprzyjają rozwojowi przetwórstwa drzewnego oraz celulozowego. Dostęp do oceanu oraz dobrze rozbudowana sieć rzeczna stanowi bogaty potencjał dla rozwoju na tych obszarach rybołówstwa. Obszary Rosyjskiego Dalekiego Wschodu są słabo rozwinięte pod względem infrastruktury, co też związane jest z niską gęstością zaludnienia na tych obszarach (Madej, 2015, s. 82). W związku z tym pomiędzy Chinami i Rosją zostało zawarte memorandum o „wzmocnieniu regionalnej współpracy rosyjsko-chińskiej o charakterze produkcyjno-inwestycyjnym na obszarach Rosyjskiego Dalekiego Wschodu. W kwietniu 2016 r. zostały przeprowadzone negocjacje pomiędzy szefem departamentu Ministerstwa ds. Rozwoju Dalekiego Wschodu FR Rustam Makarow, a dyrektorem departamentu rozwoju przemysłu północno-wschodnich prowincji Chin Zhou Jianpingiem. Współpraca będzie opierać się na przeniesieniu działalności chińskich firm na terytorium Rosji w obszarze w 12 sektorów i gałęzi gospodarczych m.in. energetyki, przemysłu stocznioowego, chemicznego czy tekstylnego. Chiny poszerzają swoją strefę wpływów na obszarach Rosyjskiego Dalekiego Wschodu budując warunki gospodarczo-demograficzne. Warunkiem rozwoju chińskich przedsiębiorstw na tych terytoriach wykorzystując ulgi i preferencje jest przestrzeganie przepisów związanych z ochroną środowiska.

W dobie sankcji zagranicznych zwiększa się zainteresowanie Federacji Rosyjskiej ku rozszerzeniem oraz pogłębieniem współpracy gospodarczej z Chinami, zarówno w sferze energetycznej jak i pozostałych obszarach (sektor finansowy, dostawy urządzeń, udział ChRL w realizacji dużych projektów infrastrukturalnych na terytorium Rosji, wspólne projekty w sferze technologicznej). Warto podkreślić, iż wzmocnienie relacji z chińskim partnerem jest związane nie tylko z ograniczonymi możliwościami do współpracy pomiędzy Rosją, a krajami UE i USA, ale również z stagnacją i „zamrożeniem” relacji z Japonią w ważnych dla gospodarki rosyjskiej obszarach. W ten oto sposób Chiny są w stanie umocnić swoją strefę wpływów w Azji oraz stać się nadrzędnym partnerem strategicznym Rosji w obszarze gospodarczym. Kryzys w stosunkach rosyjsko-amerykańskich skutkować będzie nasilającą się aktywizacją współpracy pomiędzy Chinami oraz Rosją w obszarze techniczno-militarnym włączając w to rozszerzenie „nomenklatury technologicznej” jaką Moskwa jest w stanie dostarczać Pekinowi. Ograniczenia w dostawach do Chin najnowszych technologii wojennych będą się zmniejszać. Federacja Rosyjska planuje zwiększyć współpracę w obszarze wojskowym, technologii podwójnego zastosowania, a także współpracy w kosmosie (Łuzyanin, 2015, s. 8-10). W kwietniu 2016 r. miało miejsce spotkanie dyrektora Roskosmosu Igora Komarova oraz XuDazhe z Chińskiej Narodowej Agencji Kosmicznej, którzy podkreślili iż w przeciągu ostatniego roku współpraca pomiędzy krajami w sferze kosmicznej wzrosła. W tym okresie czasu miały miejsce wspólne prace badawcze rosyjsko-chińskich załóg na Księżycu oraz wymiana danych i informacji teledetekcyjnych dot. ziemi w obszarze zainteresowania krajów członkowskich BRICS. Ponadto planuje się wspólne projekty związane z produkcją silników do maszyn oraz wyposażenia kosmicznego, a także monitoring kosmicznych odpadków (Russia and China, 2016).

5. STOSUNKI GOSPODARCZE ROSJI I POZOSTAŁYCH KRAJÓW AZJATYCKICH ORAZ PERSPEKTYWY ROZWOJU WSPÓLNYCH PROJEKTÓW

Federacja Rosyjska buduje nowy „dialog strukturalny” w ramach strategicznego trójkąta Rosja-Chiny-Indie, ugrupowania BRICS czy też Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej opierającej się na strategicznym partnerstwie oraz pełnej równości krajów członkowskich (Titarenko, 2012, s. 12).

Obecne stosunki między Indiami i Rosją są charakterystyczne dla sojuszu strategicznego mającego miejsce podczas zimnej wojny pomiędzy ZSRR i Indiami. Relacje te są opisywane przez rosyjską dyplomację jako „szczególnie uprzywilejowane partnerstwo strategiczne”.

W 2000 roku została podpisana „Deklaracja o strategicznym partnerstwie Rosji oraz Indii” w związku z tym zakres współpracy pomiędzy krajami obejmuje takie obszary jak: polityka, bezpieczeństwo narodowe, handel oraz gospodarkę, technologię, a także kulturę. Pomiędzy tymi partnerami występuje zbieżność interesów w obszarze regionalnym, a także jednolite interesy na płaszczyźnie globalnej polityki. Oba kraje dążą do utrzymania stabilnej sytuacji

w Azji Centralnej. Gałęziowa struktura współpracy jest podobna zarówno w Rosji jak i Indiach. Kluczowymi sektorami dla gospodarek jest: współpraca w obszarze techniczno-wojskowym, a także w sektorze energetycznym. Eksport broni i technologii wojskowych w stosunkach gospodarczych pomiędzy Rosją i Indiami odgrywa kluczową rolę (Rodkiewicz, 2014, s. 23-24).

Indie są czołowym klientem Federacji Rosyjskiej w zakresie przemysłu zbrojeniowego. W ciągu ostatnich 3 lat łączna suma rosyjskich kontraktów zbrojeniowych z Indiami przekroczyła wartość 340 mld indyjskich rupii (co w przeliczeniu na dolar amerykański daje kwotę \$5mld), podczas gdy USA plasuje się na drugiej pozycji w tym rankingu. Wolumen ich transakcji kreuje się na poziomie 300 mld rupii (ok. \$4,4 mld). W okresie od 2012/2013 do 2014/2015 podpisanych zostało 162 umów związanych z dostawą broni, w tym z Rosją (18 umów), USA (13) z Francją (6), a pozostałe 67 umów były podpisane z innymi krajami. Rosyjski sprzęt wojskowy zakupiony przez New-Delhi w okresie 2004-2014 stanowił 75% łącznego wolumenu indyjskiego zakupu w tym obszarze. Od 2009 do 2013 roku Rosja oraz Indie podpisały kontrakty o charakterze obronnym na łączną sumę ok. \$30 mld (uwzględniając fakt, iż w tym samym okresie USA oraz Francja zawarły z Indiami kontrakty odpowiednio na sumę \$30 mld i \$11mld). Należy jednak podkreślić, iż udział Rosji w przemyśle zbrojeniowym na rynku indyjskim ulega zmniejszeniu na rzecz zachodnich dostawców. Jest to związane z zastosowaną przez indyjski rząd dywersyfikacją importu sprzętu wojskowego oraz tworzeniem i ulepszaniem własnego zaplecza przemysłu obronnego (Gady, 2016).

W grudniu 2015 roku podczas spotkania premiera Indii, Narendra Modi z prezydentem Federacji Rosyjskiej Władimirem Putinem zawarto nowe kontrakty oraz uszczegółowiono szereg porozumień. Obecna współpraca rosyjsko-indyjska dotyczy takich projektów jak: budowa 12 reaktorów jądrowych na terytorium Indii przez Rosyjską Państwową Korporację Energii Jądrowej „Rosatom”, dostawy ropy naftowej przez Rosneft w przeciągu najbliższych 10 lat do Indii, współpraca w produkcji 400 śmigłowców wojennych Ka-226. Mocne oraz długoletnie stosunki pomiędzy Moskwą, a Delhi w dobie sankcji zagranicznych nie uległy negatywnym zmianom (Farchy, Kazmin, 2016).

Przykładem współpracy rosyjsko-indyjskiej w sektorze energetycznym jest wybudowana elektrownia atomowa Kudankulam w Indiach o 1000-megawatowym reaktorze. Zgodnie z zawartą wcześniej umową strategiczną pomiędzy krajami w przeciągu dwudziestu lat Rosja wybuduje 12 reaktorów atomowych na terytorium Indii. Komponenty wykorzystywane do budowy reaktorów atomowych będą produkowane w Indiach (Atomtecheno, 2016).

Współpraca rosyjsko-indyjska opiera się również na wspólnej produkcji rakiet manewrujących BrahMos, charakteryzujących się zasięgiem ok. 300 km. Rosja jest zwolennikiem przyznania stałego miejsca Indiom w Radzie Bezpieczeństwa ONZ podkreślając, iż polityka zagraniczna prowadzona przez rząd indyjski jest odpowiednio „zrównoważona” i podąża w odpowiednim kierunku. W 2014 roku wymiana handlowa pomiędzy partnerami kształtowała się na poziomie \$10 mld, jednakże

w 2015 roku odnotowano spadek o 14% w stosunku do roku poprzedniego. Przyczyną zaistnienia takiej sytuacji jest spadek ceny ropy naftowej na rynkach globalnych. Przyszła współpraca rosyjsko-indyjska będzie się rozwijać w sektorze przemysłowym, wspólnej eksploatacji rosyjskich zasobów „czarnego złota”, a także uproszczeniu procedur wizowych dla inwestorów oraz przedstawicieli świata biznesu.

6. EUROAZJATYCKA UNIA GOSPODARCZA JAKO „REKONSTRUKCJA” ROSYJSKIEGO SUPERMOCARSTWA

Federacja Rosyjska usiłuje zbudować również stabilne stosunki z krajami WNP (Wspólnota Niepodległych Państw), a także odzyskać strefę wpływów na tym obszarze. Główny cel rosyjskiego rządu opierał się na stworzeniu Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej, w skład której wchodziłyby m.in. kraje członkowskie WNP. Celem tej wspólnoty gospodarczej jest „rekonstrukcja” rosyjskiego supermocarstwa, jednakże w nowej strukturze oraz formie (Wasiuta, 2014, s. 38). Władze rosyjskiego rządu, chcą pokazać obywatelom swojego kraju, iż Federacja Rosyjska wciąż utrzymuje pozycję istotną oraz dominującą na obszarach postsowieckich (Rosyjski, 2013, s. 29).

Rosyjski rząd podkreśla, iż EUG posiada predyspozycje dla konkurowania z UE w zakresie gospodarczym. Wspólnota ta ma inną strukturę dzięki odrębności od wartości konserwatywnych i zasad demokracji liberalnej. Model polityczno-społeczny krajów poradzieckich charakteryzuje się inną specyfiką, co wpływa na niezdolność takich państw do połączenia z Zachodem (tzw. odmienność cywilizacyjna”) (Strzelecki, 2016, s. 2). Potwierdzeniem tej tezy są słowa prezydenta W. Putina, który powiedział iż „Unia Eurazjatycka to projekt zachowania tożsamości narodów, historycznej przestrzeni eurazjatyckiej w nowym wieku i w nowym świecie. Eurazjatycka integracja to szansa dla całego poradzieckiego obszaru, aby stać się niezależnym centrum globalnego rozwoju, a nie peryferiami dla Europy lub dla Azji”. Pozycja Rosji wpływa również na sferę społeczną Rosji, która utrzymywana jest w przekonaniu o efektywności i sukcesywności polityki zagranicznej kraju. Z jednej strony podłoże funkcjonowania EUG ma gwarantować zabezpieczenie przed „rewolucjami” w bliskim sąsiedztwie, a z drugiej strony wpłynąć na stabilność i trwałość władzy w FR.

Globalny kryzys finansowy oraz czynniki o charakterze politycznym wpłynęły na przyspieszone utworzenie Euroazjatyckiej Unii Celnej. Poprzez wzmocnienie obopólnych relacji gospodarczych, kraje wchodzące w wspólnotę gospodarczą oczekiwały przyspieszonego przezwyciężenia skutków globalnego kryzysu. Na utworzenie Unii Celnej wpływały również takie motywy jak: polepszenie struktury przemysłu poprzez większy udział w niej przemysłu przetwórczego, intensyfikacja konkurencyjności pomiędzy firmami, a także podniesienie poziomu znaczenia krajów integrujących się w ramach wspólnoty na arenie międzynarodowej. Kluczowe znaczenie dla Federacji Rosyjskiej miały motywy polityczne w utworzeniu unii, która poprzez ekonomiczną integrację z byłymi republikami radzieckimi miałaby wpłynąć na spowolnienie i niwelowanie wzrastających wpływów UE, Turcji oraz Chin na obszarach krajów członkowskich (Gostomski, Michałowski, 2015, s. 84).

1 stycznia 2015 roku funkcjonowanie rozpoczęła Euroazjatycka Unia Gospodarcza. Jej powstanie zostało poprzedzone powołaniem 1 stycznia 2010 roku Unii Celnej oraz Wspólnej Przestrzeni Gospodarczej 1 stycznia 2012r. Unia ta posiada podmiotowość prawną a krajami założycielskimi uczestniczącymi w procesie integracyjnym są: Rosja, Białoruś oraz Kazachstan. W 2015 roku z formalnego punktu widzenia dołączyła do niej Armenia oraz Kirgistan. Główny cel tej wspólnoty to swobodny przepływ towarów i usług, kapitału oraz siły roboczej, a także prowadzenie skoordynowanej oraz jednolitej polityki członkowskiej w obszarach gospodarczych pomiędzy krajami. Istotą unii jest kreacja jednolitego obszaru celnego poprzez likwidację ceł importowych oraz eksportowych we wzajemnych obrotach gospodarczych, opracowanie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej, a także ujednoczenie pozostałych narzędzi polityki handlowej mającej zastosowanie wobec krajów trzecich (Euroazjatycka, 2016).

Planuje się, iż do 2017 zostanie utworzony wspólny rynek farmaceutyczny, do 2019 roku rynek energetyczny, a w 2025 w ramach unii znacznie funkcjonować wspólny rynek ropy naftowej oraz błękitnego paliwa.

Tabela 3. Wymiana handlowa w obszarze EUG (okres styczeń-listopad 2015) oraz PKB członków EUG

Kategorie	Armenia	Białoruś	Kazachstan	Kirgistan	Rosja	RAZEM
PKB w 2014 (mld USD)	10,9	75,9	212,2	7,4	1880,6	2187
Udział PKB kraju w PKB całego EUG (2014)	0,5%	3,5%	9,7%	0,3%	86,0%	100%
Handel z krajami EUG w okresie styczeń-listopad 2015 (w mln USD)	1179	24503,8	15212,9	2058,8	40300,7	–
Udział handlu z Rosją w wymianie handlowej z krajami EUG w okresie styczeń-listopad 2015	96,9%	97,4%	91,9%	63,9%	–	–

Zródło: (Euroazjatycka Komisja Gospodarcza, <http://www.eurasiancommission.org>, dostępna w dniu 20.05.2016r.).

Ponad 4/5 całego PKB w Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej o wielkości 86% przypada na Federację Rosyjską. Biorąc pod uwagę potencjał gospodarczy oraz wielkość PKB drugie miejsce zajmuje Kazachstan z ok. 10%, następnie Białoruś – 3,5% oraz Armenia i Kirgistan – ok. 1%. Euroazjatycka Unia Gospodarcza stanowi największą pod względem terytorialnym wspólnotę integracyjną o potencjale rynkowym od 4-4,2% światowego PKB (Krotov, 2015, s. 36). Relacje gospodarcze występujące w ramach EUG są w dominującym stopniu związane z wymianą handlową danego państwa z Rosją (zauważalna przewaga eksportu z FR). Wpływa to w sposób bezpośredni na sytuację uzależnienia się krajów członkowskich EUG od stanu i koniunktury rosyjskiej gospodarki. Najwyższy wskaźnik udziału handlowego z Rosją w ramach struktury ma Białoruś (97,4%). Natomiast Kazachstan dzięki współpracy w ramach EUG zastosował korzystniej-

sze uproszczenia podatkowe. Wpłynęły one na wysoki poziom inwestycyjny rosyjskich przedsiębiorstw w tym kraju, które skorzystały z lepszych warunków prawno-podatkowych (Inozemtsev, Barbashinn, 2014, s. 69).

Zgodnie z opinią ekonomistów do 2030 roku wzrost poziomu aktywności gospodarczej w ramach tego ugrupowania regionalnego będzie wynosić ok. \$700 mld, w tym 1/3 tej wielkości przypadnie na wspólny rynek, a 2/3 na wspólna strategię rozwoju (Surikov, 2014, s. 3).

W 2015 roku została podpisana umowa o stworzeniu strefy wolnego handlu pomiędzy EUG i Wietnamem. Umowa ta jest pierwszym porozumieniem o charakterze regionalnym zawartym w ramach EUG z partnerem trzecim. Przewiduje się, iż realizacja postanowień tego porozumienia do 2020 roku pozwoli zwiększyć obroty handlowe pomiędzy krajami członkowskimi EUG i Wietnamem do wartości \$8-10 mld. Obecnie 30 państw jest zainteresowanych zawarciem podobnego porozumienia. Obecnie trwają negocjacje z Izraelem, Indiami i Egiptem (Chejfac, 2015, s. 13).

Korzystnym rezultatem utworzenia wspólnoty gospodarczej jest dopasowanie reguł i norm mających zastosowanie w tej strukturze do zasad obowiązujących w Światowej Organizacji Handlu. Białoruś pozostająca z formalnego punktu widzenia poza WTO również jako członek EUG musiała zastosować wytyczone zasady i normy (Wiśniewska, 2013, s. 38).

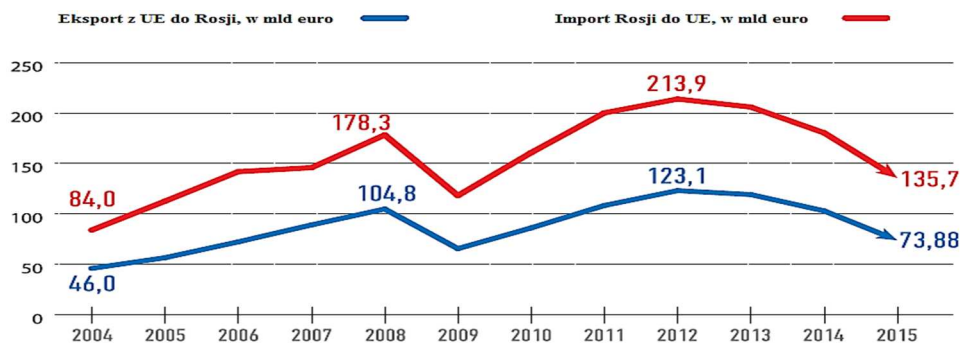
W obecnych czasach Euroazjatycka Unia Gospodarcza stanowi „harmoniczną część światowej architektury gospodarczej” ukierunkowanej na nawiązywanie konstruktywnego dialogu z państwami trzecimi, ugrupowaniami integracyjnymi oraz organizacjami międzynarodowymi (Eurasian, 2016).

Konfrontacja Federacji Rosyjskiej ze Stanami Zjednoczonymi w dobie sankcji zagranicznych przyczynia się do złagodzenia tendencji mocarstwowych i rywalizacyjnych pomiędzy Chinami, a Rosją przynoszącą większą korzyść chińskiej stronie. Biorąc pod uwagę potencjał gospodarczy ChRL oraz „suwerenne doświadczenie” rosyjskiej strony ugrupowanie BRICS (w której skład wchodzi oprócz Rosji i Chin, Brazylia, Indie i RPA) będą coraz to aktywniej stawiać wyzywania grupie G7 będącej równoległym centrum „światowego handlu” i podejmowania decyzji. Szanghajska Organizacja Współpracy (SOW), do której w 2015 roku dołączyły Indie i Pakistan stopniowo ulegną przekształceniu i będą stanowić główne forum do rozwiązywania kwestii rozwoju i bezpieczeństwa w obszarach kontynentalnych Azji. Ze względu na rozwój stosunków Rosji z krajami „niezachodnimi”, będzie ona aktywnie promować swoją koncepcję światowego ładu i porządku skierowaną na zmniejszenie globalnej hegemoni Stanów Zjednoczonych i zastąpieniu jej pozycji w drodze konsensusu wielkimi mocarstwami (Trenin, 2016).

Prowadzenie przez Zachód „wielkich gier” na obszarach postradzieckiej „wielkiej szachownicy” wpływa na wzmocnienie w rosyjskim społeczeństwie i elicie rządzących chęci i zdecydowania do ochrony geopolitycznego stanu dysponowania oraz zamykania się w „oblężonej twierdzy” (Bieleń, 2016, s. 29).

7. WPŁYW ZACHODNICH SANKCJI ZAGRANICZNYCH NA STOSUNKI GOSPODARCZE POMIĘDZY UE A ROSJĄ

Relacje pomiędzy Federacją Rosyjską, a Unią Europejską w przeciągu ostatnich dwóch dziesięcioleci charakteryzowały się wieloma „wzlotami i upadkami”. Na partnerstwo pomiędzy nimi oddziaływało wiele czynników mających swoją genezę jeszcze z czasów rozpadu ZSRR. UE miała nadzieję, iż w krótkiej perspektywie czasu w Rosji zostaną zbudowane skuteczne podwaliny demokracji, natomiast Rosja oczekiwała „gospodarczego cudu” i uzyskania godnego miejsca w wielkiej Europie (Sporek, 2014, s. 20-28). UE niejednokrotnie krytycznie oceniała wiele aspektów wewnętrznej i zagranicznej polityki Rosji. Różnice pomiędzy parterami widoczne są w szczególności w zakresie demokracji czy też ochrony praw człowieka. W obecnych czasach polityczne kręgi Rosji na czele z prezydentem W. Putinem twierdzą, iż kraj ten winien pozostawać „suwerennym ośrodkiem siły” opierającym się na rozwoju potencjału gospodarczego krajów wchodzących w skład Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej. Obszar ten stanowi nowy kierunek rozwoju rosyjskiej polityki zagranicznej, który nie może nie oddziaływać na partnerstwo z UE (Arbatova, 2013, s. 30).



Rysunek 2. Wartość eksportu z UE do Rosji i importu Rosji do UE (w mld euro)

Źródło: (dane z Eurostat, European Union, Trade in goods with Russia, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113440.pdf, dostępna w dniu 25.05.2016r.).

Stosunki gospodarcze pomiędzy UE a Rosją w obecnych czasach zostały zniszczone przez „wojskowo-dyplomatyczny kryzys na Ukrainie”, którego rezultatem okazał się długi okres stagnacji gospodarczej oraz „wojna handlowa” przy użyciu sankcji i środków odwetowych w obopólnych relacjach. Na powyższym wykresie zauważalny jest gwałtowny spadek eksportu i importu w dwustronnych stosunkach. Od 2004 roku wymiana handlowa pomiędzy UE i Rosją utrzymywała tendencję wzrostową, do czasu kryzysu finansowego na świecie w 2008 roku. Wtedy wielkość importu z Rosji do UE wynosiła 178,3 mld euro, a eksportu z UE do Rosji 104,8 mld euro. Wprowadzone sankcje przez zachodnich partnerów gwałtownie obniżyły wartość wymiany handlowej UE-Rosja. W 2015 roku eksport z UE do Rosji wynosił 135,7 mld euro, a import z Rosji do UE 73,88 mld euro i był porównywalny

z wartościami z okresu kryzysu finansowego. Kryzys gospodarczy w Rosji oraz zaostrzone ograniczenia w relacjach UE-Rosja wpłynęły na zmniejszone wartości wymiany handlowej. Struktura eksportowa UE do Rosji przede wszystkim dotyczy takich towarów jak: maszyny oraz wyposażenie dla przemysłu (45% łącznej wartości eksportu), artykuły chemiczne (11% łącznej wartości eksportu), leki oraz produkty rolne. Z Rosji na obszary UE eksportowało się przede wszystkim surowce, w tym ropę naftową (w postaci czystej i surowej), gaz ziemny (87% łącznej wartości importu do UE w 2014 r.). Federacja Rosyjska wstąpiła do WTO dla osiągnięcia m.in. obniżonych stawek celnych dla wwozu towarów. UE była naczelnym inwestorem w obszarze gospodarki rosyjskiej do czasu zastosowania sankcji gospodarczych. Szacuje się, iż ok. 75% bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Rosji pochodziło z krajów UE (Fact and figure, 2016). Federacja Rosyjska nie zakwestionowała w Światowej Organizacji Handlu zachodnich sankcji zagranicznych wprowadzonych w 2014 roku przez USA oraz kraje zachodnie mających zastosowanie wobec indywidualnych podmiotów oraz sektorów gospodarki rosyjskiej. Kraje te również nie wysunęły roszczeń wobec Rosji w ramach WTO co do zastosowanych sankcji odwetowych. Należy podkreślić, iż zarówno działania krajów zachodnich jak i Rosji traktowane są jako naruszenie podstawowych zasad dot. liberalizacji handlu w ramach WTO (Rossiya, 2016a).

Według ekspertów w chwili obecnej UE i Rosja (w ramach EOG) powinny dokonać przeglądu obopólnych stosunków i zbudować podstawy dla odbudowy wzajemnych relacji na różnych płaszczyznach, które dotyczą m.in. obszaru energetycznego, przepływu kapitału i inwestycji, a także wycofania zachodnich sankcji wobec Krymu i wiele innych. Utrzymywanie tendencji wzrostowej w stosunkach rosyjsko-chińskich, rozwój strefy gospodarczej pomiędzy azjatyckimi parterami oraz „zwrot ku Azji” obiektywnie wpływają na stymulowanie „europejskiej aktywizacji do dialogu” (Russiya, 2016b).

Komisja Europejska w marcu 2016r. określiła „pięć zasadach” w rozwoju przyszłych stosunków z Federacją Rosyjską. Ministrowie Spraw Zagranicznych 28 państw członkowskich jednogłośnie przyjęły zasady polityki UE wobec Rosji (European, 2016):

1. Warunkiem wszelkich zmian w polityce Unii Europejskiej wobec Federacji Rosyjskiej jest pełna implementacja mińskich porozumień – polityka UE w stosunku do Rosji uzależniona jest od dalszego rozwoju relacji rosyjsko-ukraińskich.
2. W stosunkach z Rosją, UE winna kierować się własnymi interesami wspólnoty – dotyczy kierunków polityki zagranicznej.
3. Unia Europejska ukierunkowana jest na umocnienie stabilnej współpracy z wschodnimi parterami – nawiązanie współpracy z byłymi republikami radzieckimi (Białoruś, Ukraina, Mołdawia, Gruzja, Armenia, Azerbejdżan) jako strefy „buforowej” pomiędzy UE i Rosją.
4. Konieczne jest wzmocnienie stabilności samej Unii Europejskiej – dotyczy kierunków funkcjonowania polityki wewnętrznej.
5. Bruksela powinna ustalić powiązania pomiędzy ludźmi w UE i Rosji oraz wspierać rosyjskie społeczeństwo obywatelskie – wsparcie rosyjskiej opozycji w celu lobbingu własnej sfery wpływów na terytorium FR (Rossiya, 2016b).

6. PODSUMOWANIE

W pierwszej dekadzie XXI wieku najważniejszym wydarzeniem Europy była inwazja Rosji na Ukrainę i aneksja Krymu. Po tym wydarzeniu etap sankcji zagranicznych wobec Rosji uległ osłabieniu, gdyż najważniejsze gospodarki świata o znaczeniu mocarstwowym zmieniały swoje stanowiska, a sam Kreml zastosował sankcje odwetowe, które skutkowały na wspólne stosunki gospodarcze i polityczne.

W dobie sankcji zagranicznych Kreml zmienia swoje dotychczasowe działania i stosuje politykę opartą na strategii substytucji importu wpływając tym samym na stworzenie odpowiedniego środowiska dla rozwoju krajowego przemysłu. Sankcje były ważnym impulsem dla przeprowadzenia dotychczasowej „inventaryzacji” stosunków z Zachodem. Ograniczyły one możliwości rozwoju współpracy gospodarczej pomiędzy Rosją, a Zachodem w sferze politycznej, bezpieczeństwa oraz gospodarki w najbliższej perspektywie. Znacząco wpłynęły one na zmianę biegunów rosyjskiego handlu w stronę azjatyckich partnerów i przyspieszyły rozwój stosunków rosyjsko-chińskich. „Zwrot ku Azji” – to długofalowa strategia Moskwy, która została opracowana jeszcze na kilka lat przed wybuchem ukraińskiego kryzysu. Współpraca nad projektami i pracami badawczymi w kosmosie, budowa kolei dużych prędkości, wspólne opracowanie projektu produkcji samolotów szerokokadłubowych odpowiednich dla istniejącej infrastruktury punktowej, budowa zachodniej gałęzi gazociągów oraz zawarte porozumienie o 30-letnim okresie zaopatrzenia Chin w rosyjski gaz to tylko niektóre przykłady obszarów współpracy pomiędzy państwami w długofalowej perspektywie.

LITERATURA

- Amora, D. (2016). *Vladivostok Gambling Zone Aims to Become the New Macau*, The Moscow Times, <http://www.themoscowtimes.com/realestate/quarterly/article/516809.html>, dostępna w dniu 20.05.2016r.
- Arbatova, N.K. (2013). *Rossija i EC: vozmozhnosti partnerstva*, Rossija Evropejskij Soyuz: vozmozhnosti partnerstva, *Rossiyskij Sovet po mezhdunarodnym delom*, 11.
- Atomtecheno*, <http://www.atech.ru/projects/kudankulam/>, dostępna w dniu 21.05.2016r.
- Bieleń, S. (2016). *Syndrom wahadła w rozwoju Rosji*, *Polityka Polska*, 4(12).
- Brics Business Council (2016). <http://www.brics-info.org/>, dostępna w dniu 10.05.2016 r.
- BTB Leasing, Uralvagonzavod i Honghua Group podpisali soglashenye o proizvodstve tjazhelyh burowyh ustanovok v RF,RBK*.
- Chejfec, B. (2015). *Evrazijskij ekonomichiski sojuz: novyevyzovy dla biznesa*, *Obshestvo i ekonomika*, 6.
- Ćwiek-Karpowicz, J., & Secieru, S. (2015). *Sanctions and Russia*. Warszawa: Polski Instytut Spraw Międzynarodowych.
- Eurasian commission (2014). *Evrazijskij Ekonomicheskij Sojuz: Architektura budushego*.
- Eurazjatycka Unia Gospodarcza (2016). <http://www.eaeunion.org/#about>, dostępna w dniu 22.05.2016r.

- European Commission (2016). http://europa.eu/rapid/press-release_IP-95-533_en.htm?locale=en, dostępna w dniu 25.05.2016r.
- Fact and figure (2016). *Delegation of the European Union to Russia*,
- Farchy, J., & Kazmin A. (2016). *Russia and India sign new defence deals*, Financial Times, <http://www.ft.com/cms/s/0/ae9fe9c2-aa64-11e5-9700-2b669a5aeb83.html#axzz49a2NawFZ>, dostępna w dniu 21.05.2016r.
- Fares, K. (2016). *Rabota na perspektivu: zachem nuzhna „Sila Sybirii”, kogda zamedlaetsya Kitai*, RBK.
- Forbes (2016). <http://www.forbes.ru/news/257737-rusgidro-i-powerchina-dogovorilos-ot-sotrudnichestve-v-gidroenergetike>, dostępna w dniu 20.05.2016r.
- Gady, F.S. (2016). *Russia Remains India's Largest Arms Supplier (For Now)*, The Diplomat, <http://thediplomat.com/2016/03/russia-remains-indias-largest-arms-supplier-for-now>, dostępna w dniu 21.05.2016r.
- Gazprom (2016). <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/pipelines/ykv/>, dostępna w dniu 21.05.2016r.
- Gostomski, E., Michałowski, T. (2015). Euroazjatycka Unia Gospodarcza – próba ożywienia instytucjonalnej integracji gospodarczej na obszarze dawnego ZSRR. *Gospodarka regionalna i międzynarodowa*, 41(1).
http://eeas.europa.eu/delegations/russia/eu_russia/trade_relation/facts_figures/index_en.htm, dostępna w dniu 23.05.2016r.
- http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_ar2014.pdf, dostępna w dniu 21.05.2016r.
- <http://www.rbc.ru/opinions/economics/28/01/2016/56a9ed9d9a7947b56b673dd8>, dostępna w dniu 21.05.2016r.
- <http://www.rbc.ru/rbcfreeneews/20130322183003.shtml>, dostępna w dniu 20.05.2016r.
- Ichino, Y. (2016). *Azjatskij povorot Rossii*, Inosmi, <http://inosmi.ru/economic/20150407/227353539.html>, (dostępna w dniu 10.05.2016r).
- Igornaya zona „Primore” v zglyad iz Londona*, <http://newsofgambling.com/igornaya-zona-primore-iz-londona/>, dostępna w dniu 20.05.2016r.
- Inozemtsev, V., & Barbashinn, A. (2014). Eurasian Integration: Putin's futureless project, *Aspean Review Central Europe*, 2.
- Kaczmarek, M. (2015). *Russia-China relations in the post-crisis international order*. London: New York – Routledge.
- Kapuśniak, T. (2009). Rosja-Chiny-Indie strategiczny sojusz czy idee fixe?, W: T. Kapuśniak, D. Mierzejewski, J. Zajączkowski (red.), *Strategiczny trójkąt Rosja-Chiny-Indie: szanse i wyzwania w XXI wieku*, Lublin-Łódź-Warszawa: Instytut Europy Środkowo-Wschodniej.
- Kardaś, S. (2016). The twilight of the oil Eldorado. How the activity of Russian oil companies on the EU market has evolved. *OSW Studies*, 55.
- Kitaj predlozhyt vlozhit v VSM Moskwa – Kazan 300 mlrd rub*, RBK, <http://www.rbc.ru/business/29/03/2015/5517ddba9a7947cf5829f342>, dostępna w dniu 20.05.2016r.
- Krotov, M., & Muntiyani, V. (2015). Evrazyskij ekonomicheskij sojuz: istoriya, osobennosti, perspektivy. *Upravlencheskoe konsultirovanie*, 11(83).

- Lubina, M. (2012). Rosja w polityce zagranicznej Chin. „Rosnąca asymetria” stosunków rosyjsko-chińskich, W: M. Pietrasiak, T. Kamiński (red.), *China go global. Rosnące znaczenie Chin na arenie międzynarodowej*. Łódź: Uniwersytet Łódzki, Zakład Azji Wschodniej.
- Lubina, M. (2014). *Niedźwiedź w cieniu smoka : Rosja-Chiny 1991-2014*. Kraków: Księgarnia Akademicka.
- Łuzyanin, S., & HuaShen, Ch. (2015). *Rossijsko-kitajskij dialog: model 2015*, dokład nr 18, Moskwa.
- Madej, A. (2015). Chińska obecność na rosyjskim Dalekim Wschodzie: uwarunkowania i stereotypy, *Bezpieczeństwo Narodowe*, 36.
- Malinowski, D. (2015). *Azja w ofensywie*. Katowice: Wydawnictwo VII Europejskiego Kongresu Gospodarczego PTWP SA.
- Mareeva, J.A. (2012). Strategicheskij treugolnik Rossija – India – Kitaj w mezhdunarodnyh otnosheniyah – teoria i istoricheskaya praktika. *Vestnik Svezhyj vzglad*, 5(26).
- Memches, F. (2013). Rosyjski nacjonalizm. *Aspean Review Central Europe*, 2.
- Mierzejewski, D. (2007). Stosunki chińsko-rosyjskie. Spojrzenie z Moskwy. *Rocznik politologiczny*, 1.
- Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego Federacji Rosyjskiej (2016). http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_ru_trade/, dostępna w dniu 25.05.2016r.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych Republiki Białoruś (2016). <http://mfa.gov.by/multilateral/organization/list/e0e5d8b02b2fd7fc.html>, dostępna w dniu 22.05.2016r.
- Minvastokrazvitiya Rossii o Goskomitet razvitya i reformy KNR obsudili povestku investicionnogo sotrudnichestva na Dalenm Vostoke*, Minvastokrazvitiya, http://minvastokrazvitiya.ru/press-center/news_minvastok/?ELEMENT_ID=4125, dostępna w dniu 20.05.2016r.
- Mogut li Rossiya, Indiya i Kitay povlyat na situaciyu v mire, Inosmi* <http://inosmi.ru/world/20150210/226185825.html>, dostępna w dniu 10.05.2016r.
- Muchin, A. (2015). *Razvytyerossysjo – kitajskich otnosheny na primere globalnykh projektov*, Moskwa: Centr Politicheskoi Informacii.
- Oficjalna strona internetowa Kremla (2016). *Zayavleniya dlya pressy po itogom rossijsko-indiskih peregovorov*, <http://kremlin.ru/events/president/news/51011>, dostępna w dniu 21.05.2016r.
- Osnovnye vneshpoliticheskiye sobytiya 2013*, MID Rosii, http://archive.mid.ru/brp_4.nsf/newsline/BF9FE75BE8A27FFC44257C4D003FC026, dostępna w dniu 21.05.2016r.
- Rodkiewicz, W. (2014). *Zwrot na Wschód, ułomna dywersyfikacja rosyjskiej polityki zagranicznej*. Warszawa: Ośrodek Studiów Wschodnich.
- Rosneft (2016). <http://rosneft.ru/news/pressrelease/210620139.html>, dostępna w dniu 20.05.2016r.
- Rossiya i evropejskij sojuz: tri voprosa o novyh princepov otnoshenij*, Dokład mehdunarodnogo dyskusyonnogo klubu „Valdai”, Moskwa 2016, <http://ru.valdaiclub.com/files/12204/>, dostępna w dniu 23.05.2016 (b).
- Rossiya i VTO: tri godavmeste*, Mehdunarodnaya Torgovaja Praktika, Moskwa 2015. <http://www.rospravo.ru/files/news/bac1576537ad9a2d16e718d5f8191fe3.pdf>, dostępna w dniu 23.05.2016 (a).
- Russia and China successfully cooperate in space exploration — Chinese deputy minister*, TASS, <http://tass.ru/en/science/871840>, dostępna w dniu 21.05.2016r.
- Sovmstnoe zayavlenye Rossijskoi Federacy i Kitajskoi Narodnoi Respubliki o novom etape otnosheni vseobmljushego partnerstwo i strategicheskogo vzaimodeystviya, <http://kremlin.ru/supplement/1642>, dostępna w dniu 21.05.2016r.

- Sporek T. (2011). Chińska Republika Ludowa – główny partner handlowy Unii Europejskiej, *Studia Ekonomiczne*, 90, 155-164.
- Sporek, T. (2014). Uwagi na temat gospodarki niemieckiej w pierwszej dekadzie XXI wieku. *Studia Ekonomiczne*, 184.
- Strzelecki, J. (2016). *Eurazjatycka Unia Gospodarcza: czas kryzysu*. Warszawa: Ośrodek Studiów Wschodnich.
- Surikov, A. (2014). *Regiony nashyhstran – osnovnoi rezerv evrazijskoi integracji*, Minsk.
- Titarenko, M.Ł. (2012). *Rossya i ee azjatskie partnery v globalizirujuszemsya mire. Strategicheskoe sotrudnichestvo: problemy i perspektivy*. Moskwa: Rossiyskaya Akademya Nauk.
- Trenin, D. (2016). *Ot bolshoi Evropy k Bolshoi Azji? Kitaysko-rossiyskaja Antanta*, Moskiewskie Centrum Carnegie, <http://carnegie.ru/publications/?fa=60066>, dostępna w dniu 22.05.2016r.
- Vystuplenye Vladmira Putina na zasedany kluba „Valdai” stenogram*, Rossiyskaya Gazeta, <http://rg.ru/2013/09/19/stenogramma-site.html>, dostępna w dniu 21.05.2016r.
- Wasiuta, O. (2014). *Integracja Euroazji jako globalny projekt geopolityczny Rosji*. Częstochowa: Przegląd Geopolityczny.
- Wiśniewska, I. (2013). *Integracja euroazjatycka: rosyjska próba ekonomicznego scalenia obszaru poradzieckiego*. Warszawa: Ośrodek Studiów Wschodnich.

Prospects for the development of Russian Federation at the time of foreign sanctions after the events in Ukraine in 2014

Abstract: After the Russian invasion in Ukraine in 2014 dynamic process of foreign sanctions over the Kremlin occurred. The sanctions constituted and still constitute an important impulse for a sort of „stocktaking” of Russian relations with the West. They resulted in considerable changes in Russian foreign trade and its redirection eastwards, as well as fast creation of Russian-Chinese relations. Russia creates a new „structural dialogue” within the triangle Russia-China-India, BRICS and Euro-Asian Economic Union which is based on strategic partnership and full equality of its member countries, i.e. Russia, Belarus, Kazakhstan, Armenia and Kyrgyzstan. The article aims at presenting the ways in which EU-Russia economic relations were limited by the sanctions as well as evaluating the results of the reduction in economic cooperation.

Keywords: Russian Federation; foreign sanctions; international trade; energy sector; China

JEL codes: F23

Sugerowane cytowanie:

Folfas, P., & Garlińska-Bielawska, J. (2017). Długoterminowe relacje handlowe Wielkiej Brytanii i RPA w kontekście członkostwa Zjednoczonego Królestwa w Unii Europejskiej. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 289-297.

Długoterminowe relacje handlowe Wielkiej Brytanii i RPA w kontekście członkostwa Zjednoczonego Królestwa w Unii Europejskiej*

Paweł Folfas

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Gospodarki Światowej, Instytut Ekonomii Międzynarodowej
ul. Madalińskiego 6/8, 02-513 Warszawa
e-mail: pfolfa@sgh.waw.pl

Joanna Garlińska-Bielawska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: garlinsj@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Wystąpienie Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej (Brexit) wpłynie także na kraje trzecie, w tym afrykańskie. Celem analizy przeprowadzonej w tekście jest odpowiedź na pytanie, czy i jak zmieniają się relacje handlowe Wielkiej Brytanii i RPA po Brexicie. Z analizy literatury przedmiotu oraz badania empirycznego wynika, że handel między Wielką Brytanią a RPA zmieni się zarówno pod względem wartości, jak i struktury towarowej. W krótkim okresie, najbardziej prawdopodobne wydaje się zmniejszenie eksportu nieprzetworzonych artykułów rolnych pochodzących z RPA, które po Brexicie napotkają wyższe niż dotychczas brytyjskie cła. Jednakże nie należy wykluczać, że w długim okresie nastąpi zwiększenie intensywności relacji handlowych między Wielką Brytanią a RPA.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy; Wielka Brytania; RPA; *Brexit*

Klasyfikacja JEL: F14, F15

* Publikacja została dofinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału naukowego. Artykuł stanowi polską wersję referatu przedstawionego w języku angielskim na XXIII Międzynarodowej Konferencji Naukowej PGV Network, zorganizowanej w dniach 14-16 września 2017 r. w Casablanca (Maroko) przez Université Internationale de Casablanca.

1. WSTĘP

Decyzja Wielkiej Brytanii o wystąpieniu z Unii Europejskiej (*Brexit*) odbiła się szerokim echem na całym świecie. Nie ulega wątpliwości, że to wydarzenie będzie

miało zarówno polityczne jak i ekonomiczne skutki dla samej Wielkiej Brytanii, jej dotychczasowych partnerów z ugrupowania, jak również krajów trzecich. Dotyczy to szczególnie krajów słabo rozwiniętych, w tym afrykańskich, dla których oba podmioty są ważnym partnerem handlowym, inwestycyjnym a także rozwojowym (np. w kontekście negocjowanych i wdrażanych w życie, umów o partnerstwie gospodarczym *Economic Partnership Agreement*, EPA). Rzeczywiste skutki ekonomiczne *Brexit* są *ex-ante* bardzo trudne do oceny, jednak dość powszechny jest pogląd, że będą one niekorzystne (spowolnienie wzrostu gospodarczego) dla części krajów afrykańskich, poprzez osłabienie się więzi handlowych, inwestycyjnych i w konsekwencji wzrost bezrobocia (Martin, 2016; Tan 2016; Kuno & Kazeem, 2016).

Z uwagi na fakt, że Republika Południowej Afryki (RPA) jest zarówno historycznie naturalnym jak i największym partnerem handlowym Wielkiej Brytanii w Afryce, za cel analizy przeprowadzonej w artykule, przyjęto odpowiedź na pytanie, czy i jak zmieni się wymiana towarowa między Wielką Brytanią niebędącą już państwem członkowskim UE a RPA, czyli chodzi o zbadanie potencjalnych konsekwencji *Brexit* dla handlu pomiędzy Wielką Brytanią a Republiką Południowej Afryki. Postawiono tezę, że *Brexit* osłabi relacje handlowe Wielkiej Brytanii z RPA.

W artykule zastosowano metodę analityczno-opisową na bazie dostępnej literatury przedmiotu a także przeprowadzono badania empiryczne w długiej perspektywie czasowej (lata 1962-2015). Zakres czasowy badań został wyznaczony z jednej strony, przez rok po proklamowaniu niepodległości przez RPA, z drugiej strony natomiast, przez dostępność aktualnych danych pochodzących z bazy Organizacji Narodów Zjednoczonych (UN Comtrade Database). Do wyliczenia intensywności handlu prowadzonego przez Wielką Brytanię z Republiką Południowej Afryki a co za tym idzie oceny potencjalnych skutków *Brexit* wykorzystano wskaźnik intensywności handlu, zaproponowany przez Srivastavę i Greena (1986, s. 623-640).

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA HANDLU MIĘDZY WIELKĄ BRYTANIĄ A RPA

Wielka Brytania od lat prowadzi działania mające na celu budowanie sieci ścisłych powiązań zarówno gospodarczych jak i politycznych z państwami afrykańskimi, co pozwala jej, mieć wpływ na kształtowanie stosunków w regionie (szerzej: Willliams w: Taylor, Williams 2004, s. 41-60; Abrahamsen w: Adar, Ajulu, 2002, s. 307-328; Zajączkowski 2012, s. 133-180).

W sferze handlu, w sposób naturalny więc, najsilniejsze powiązania łączą Wielką Brytanię z jej byłymi koloniami (wyjątek Algieria). Największym partnerem handlowym Królestwa w Afryce, od lat pozostaje Republika Południowej Afryki, pomimo faktu, że wartość wzajemnego handlu w ostatniej dekadzie znacząco spadła (Tabela 1).

Wartość eksportu RPA do Wielkiej Brytanii w 2015 r. wyniosła 5,9 mld USD. Drugim eksporterem była Algieria, której wartość eksportu była jednak już o połowę mniejsza (2,7 mld USD), a trzecim Nigeria (1,5 mld USD). W imporcie również dominowała RPA, której wartość dostaw z Wielkiej Brytanii

w 2015 r. wyniosła 3,4 mld USD, następnie Nigeria (1,6 mld USD) oraz Egipt 1,5 mld USD (Trade Data Analysis, 2017).

Tabela 1. Wartość handlu między Wielką Brytanią a RPA w latach 2006-2015, mln USD

Handel	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Eksport RPA/Import Wielkiej Brytanii	9437	10562	14577	11842	9574	10330	9939	4732	6026	5904
Import RPA/Eksport Wielkiej Brytanii	4027	4342	5721	3375	4690	6848	5500	4056	3920	3367
Bilans handlowy Wielkiej Brytanii	-5410	-6220	-8856	-8467	-4884	-3482	-4439	-676	-2106	-2537

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Trade Data Analysis, 2017).

Głównymi towarami, które są dostarczane na rynek Republiki Południowej Afryki przez Wielką Brytanię, są paliwa, samochody, alkohole oraz lekarstwa (tabela 2.).

Tabela 2. Eksport kluczowych produktów (grupy produktowe HS4) z Wielkiej Brytanii do RPA, w latach 2010-2015, mln USD

l.p.	Grupa produktowa	Opis grupy produktowej	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1.	*2710	oleje ropy naftowej inne niż surowe	215,9	337,8	187,5	158,6	297,0	411,0
2.	*8703	samochody osobowe włącznie z samochodami osobowo-terenowymi	511,4	631,5	591,7	573,1	315,9	349,0
3.	*2208	wódki, likiery i pozostałe napoje spirytusowe	288,5	297,2	283,0	283,8	253,9	215,9
4.	*3004	leki pakowane w odmierzone dawki z wyłączeniem sekcji 3002, 3005, 3006	193,5	189,5	181,8	140,4	169,6	157,4
5.	*8548	elektryczne części maszyn lub urządzeń	6,2	7,3	6,3	15,1	0,4	112,0
6.	*4901	książki, broszury, ulotki i podobne materiały drukowane	96,1	106,0	92,2	88,8	81,3	73,6
7.	*8517	aparaty telefoniczne	68,2	64,0	48,4	34,4	41,9	60,2
8.	*8411	silniki turbodozrutowe, turbośmigłowe oraz inne turbiny gazowe	42,4	57,3	51,8	70,2	116,8	59,2
9.	*8708	części i akcesoria samochodowe)	67,1	88,7	92,1	79,8	73,2	58,9
10.	*3002	krew ludzka i zwierzęca, szczepionki, produkty immunologiczne)	44,9	79,8	75,5	34,7	50,1	5,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Trade Data Analysis, 2017).

Wśród towarów importowanych z RPA przez Wielką Brytanię pod względem wartości od 2012 r. dominuje nieprzetworzone złoto (blisko połowa wartości importu) oraz platyna. Następnie ciężarówki, samochody oraz owoce: winogrona i cytrusy świeże oraz suszone (Tabela 3).

W stosunkach dwustronnych utrzymuje się ujemny bilans handlowy Wielkiej Brytanii, którego najwyższa wartość (ponad 8 mld USD) przypadła na lata 2008-2009, tj. na czas najostrejszej fazy ostatniego kryzysu gospodarczego. Nie dziwi to, z uwagi iż we wzajemnym handlu dominują towary bardzo podatne na fluktuacje cen na rynkach światowych (paliwa, złoto, platyna).

Tabela 3. Import kluczowych produktów (grupy produktowe HS4) do Wielkiej Brytanii z RPA, w latach 2010-2015, mln USD

l.p.	Grupa produktowa	Opis grupy produktowej	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1.	'7108	złoto w stanie surowym lub półprzetworzonym	0,1	0,4	770,9	1161,9	2342,5	2332,4
2.	'7110	platyna w stanie surowym lub półprzetworzonym	809,8	722,2	602,6	793,2	936,9	1216,6
3.	'8704	pojazdy silnikowe do transport towarów	202,2	280,8	239,4	202,7	216,7	220,9
4.	'8703	samochody osobowe włącznie z samochodami osobowo-terenowymi	1,2	18,2	3,4	81,6	174,6	185,9
5.	'0806	winogrona świeże lub suszone	129,6	12,7	123,7	150,4	181,6	156,1
6.	'0805	owoce cytrusowe świeże lub suszone	129,3	119,3	124,7	150,8	149,9	153,7
7.	'2204	wino ze świeżych winogron	273,8	195,3	160,6	182,6	175,0	147,5
8.	'8421	wirówki włącznie z suszarkami wirówkowymi, urządzenia do filtrowania i oczyszczania	168,3	293,5	165,3	178,1	167,0	139,7
9.	'2616	rudy i koncentraty metali szlachetnych	231,2	335,8	341,9	239,0	137,9	130,5
10.	'0808	jabłka, gruszki i pigwy, świeże	130,3	124,9	140,0	173,5	113,9	121,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Trade Data Analysis, 2017).

3. INTENSYWNOŚĆ RELACJI HANDLOWEJ WIELKIEJ BRYTANII I RPA W LATACH 1962-2015

W celu wyliczenia intensywności handlu prowadzonego przez Wielką Brytanię z Republiką Południowej Afryki, wykorzystano wskaźnik zaproponowany przez R. K. Srivastavę i R. T. Greena (1986, s. 623-640). Jest on równy rzeczywistej wartości handlu między krajami *i* oraz *j* podzielonej przez oczekiwaną wartość handlu między tymi krajami. Na przykład, jeżeli wartość eksportu kraju *i* stanowi 10% wartości światowego eksportu, a wartość importu kraju *j* stanowi 5% wartości światowego importu, to oczekiwana wartość eksportu z kraju *i* do kraju *j* wynosi 0,5% ($0,1 \cdot 0,05 = 0,005$) światowego eksportu. Jeśli rzeczywista wartość eksportu z kraju *i* do kraju *j* wynosi 0,8% światowego eksportu, to indeks intensywności handlu między krajami *i* oraz *j* (liczony z punktu widzenia eksportera, czyli kraju *i*) równy jest 1,6. Jeżeli wartość wskaźnika intensywności handlu zaproponowanego przez Srivastavę i Greena jest większa od 1, to oznacza, że relacja handlowa między krajami *i* oraz *j* jest silniejsza niż wynika to z udziałów tych krajów w światowym handlu. Z kolei wartości wskaźnika poniżej 1 oznaczają relację słabszą niż oczekiwana.

Przeprowadzone badanie pozwoliło na wyodrębnienie kilku podokresów wzajemnego handlu o różnej intensywności, w których okres, przed akcesją Wielkiej Brytanii do Wspólnot (1962-1972), charakteryzował się większą intensywnością dwustronnego handlu niż po (średnia wartość wskaźnika 4,05). Generalnie członkostwo Wielkiej Brytanii we Wspólnotach i zintegrowanie się z Europą kontynentalną, zaowocowało osłabieniem się jej relacji handlowych z RPA, którego apogeum przypadło na lata 80 XX w. (w 1980 roku, wartość wskaźnika osiągnęła najniższą wartość w całym badanym okresie, 0,92) Tendencja ta została przerwana

tylko krótkimi okresami większej intensywności wzajemnego handlu, przypadającymi na okres światowego spowolnienia gospodarczego początku XXI w. oraz na rok 2009, będący najostrejszą fazą ostatniego kryzysu (wtedy to wskaźnik osiągnął najwyższą wartość w całym badanym okresie, 6,15). Pozwala to na ostrożne wysnucie wniosku, iż pod pewnymi warunkami bez Unii Europejskiej relacje handlowe Wielkiej Brytanii i RPA, mogą być silniejsze, a nie odwrotnie.

Tabela 4. Intensywność handlu między Wielką Brytanią (eksporter) a RPA (importer) w okresie 1962-2015, liczona wskaźnikiem Srivastavy i Greena

Rok	Wskaźnik	Rok	Wskaźnik	Rok	Wskaźnik	Rok	Wskaźnik	Rok	Wskaźnik
1962	3,47	1973	2,43	1984	1,41	1995	1,27	2006	3,56
1963	3,66	1974	1,96	1985	2,39	1996	1,48	2007	3,90
1964	3,93	1975	3,29	1986	2,06	1997	1,61	2008	4,76
1965	4,91	1976	3,68	1987	1,49	1998	1,94	2009	6,15
1966	4,99	1977	5,20	1988	1,73	1999	2,76	2010	4,07
1967	5,53	1978	3,54	1989	1,66	2000	3,83	2011	3,44
1968	5,48	1979	2,55	1990	1,81	2001	5,07	2012	3,28
1969	5,35	1980	0,92	1991	1,67	2002	4,04	2013	1,33
1970	2,53	1981	1,13	1992	1,76	2003	4,01	2014	1,43
1971	2,18	1982	1,43	1993	2,05	2004	4,01	2015	1,49
1972	2,48	1983	1,62	1994	1,54	2005	3,53		

Źródło: obliczenia własne na podstawie: (UN Comtrade Database, 2017).

Należy w tym miejscu podkreślić, że po oficjalnym wycofaniu się z UE, Wielka Brytania nie będzie już stroną żadnej z umów handlowych do tej pory obowiązujących pomiędzy UE a jakimkolwiek krajem czy ugrupowaniem integracyjnym (CER, 2014). Tak więc w stosunkach dwustronnych przestaną obowiązywać także umowy zawarte przez ugrupowania, których Republika Południowej Afryki jest członkiem. Są to: Południowoafrykańska Unia Celna (*South African Customs Union, SACU*) oraz Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (*ang. Southern African Development Community, SADC*)¹.

Istotną rolę w kształtowaniu stosunków gospodarczych między Wielką Brytanią a RPA odgrywa obowiązująca od 2000 r., Umowa o Handlu, Rozwoju i Współpracy (*Trade, Development and Cooperation Agreement, TDCA*) oraz stosunkowo nowe (2016) Porozumienie o Partnerstwie Gospodarczym SADC EPA². Porozumienie to zapewnia Botswanie, Lesotho, Mozambikowi, Namibii i Suazi, dostęp do rynku UE bez ceł i kontyngentów natomiast, RPA gwarantuje dostęp do nowych obszarów rynku, w stosunku do tych, gwarantowanych przez TDCA. Nowy dostęp obejmuje lepsze warunki handlowe głównie w zakresie rolnictwa

¹ SADC ma status strefy wolnego handlu, a jej członkami są: Angola, Botswana, DR Kongo, Lesotho, Malawi, Mauritius, Mozambik, Namibia, RPA, Seszele, Suazi, Tanzania, Zambia i Zimbabwe. SACU jest subugrupowaniem wewnątrz SADC obejmującym: RPA, Botswanę, Lesotho, Suazi i Namibię, o statusie unii celnej.

² Umowy EPA dotyczą sześciu regionalnych obszarów na świecie, w tym czterech w Afryce. Są to: Afryka Środkowa, Afryka Zachodnia, Afryka Wschodnia i Południowa, Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (SADC). Ich zakres, nie do końca pokrywa się z zakresem terytorialnym ugrupowań integracyjnych na tym kontynencie (szerzej: Czermińska, Garlińska-Bielawska 2016, s. 197-208).

i rybołówstwa, w tym dla win, cukru, owoców konserwowych, kwiatów i produktów rybołówstwa. Unia Europejska uzyskała natomiast znaczącą poprawę dostępu do rynku Południowoafrykańskiej Unii Celnej dla takich produktów jak: pszenica, jęczmień, sery, masło i produkty mięsne (European Commission, 2017).

Proces dostosowania wzajemnego handlu po *Brexit* nie będzie natychmiastowy. Wielka Brytania będzie musiała ustanowić nowy, własny system handlu i taryf oraz rozpocząć negocjacje w sprawie renegeacji umów handlowych ze swoimi partnerami, z których jednym z wielu będzie Republika Południowej Afryki. Szacuje się, że proces ten potrwa około dwóch lat (Tan, 2017). Dodatkową trudnością będzie wynegocjowanie obopólnie zadawalających warunków współpracy, z uwagi na artykuł 31 Układu 2002 *Southern African Customs Union (SACU) Agreement*. Gwarantuje on utrzymanie w mocy umów preferencyjnych obowiązujących przed jego wejściem w życie, ale jednocześnie zastrzega, że nowe umowy handlowe nie mogą być już negocjowane jednostronnie, tylko wspólnie przez wszystkich członków SACU (SACU, 2002).

Przejsie z umowy preferencyjnej TDCA na zasady ogólne (MFN) będzie oznaczało znaczący wzrost stawek celnych we wzajemnym handlu, o co najmniej 5 p.p. (The Industrial Development Corporation of South Africa Limited, 2016, s. 10).

Przykłady zmian stawek celnych dla towarów eksportowanych z RPA na rynek brytyjski przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Towary południowoafrykańskie najbardziej zagrożone utratą udziału w rynku brytyjskim w przypadku przejścia z umowy TDCA na zasady ogólne MFN

l.p.	Opis grupy produktowej	Różnica taryfowa (%)	Stawka TDCA (%)	Stawka MFN (%)	Udział UK w całości eksportu SA do EU (%)
1.	Preparowane owoce, orzechy i inne jadalne części roślin	16,1	2,1	18,2	38,4
2.	Morele, wiśnie, śliwki, brzoskwinie, tarnina (świeże)	13,9	0,0	13,9	47,2
3.	Ciężarówka, pojazdy mechaniczne do przewozu towarów	13,5	0,0	13,5	25,1
4.	Garnitury męskie lub chłopięce, kurtki, blezery, spodnie	12,0	0,0	12,0	93,1
5.	Świeże lub schłodzone warzywa	11,1	0,7	11,8	52,6
6.	Inne owoce (świeże)	7,0	0,0	7,0	48,8
7.	Wina	6,8	3,4	10,2	30,1
8.	Winogrona	6,7	0,0	6,7	29,9
9.	Owoce (suszone)	6,6	0,0	6,6	62,8
10.	Kwiaty cięte i paki kwiatowe	6,0	2,7	8,7	6,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (The Industrial Development Corporation of South Africa Limited, 2016, s. 10).

Globalnie, największy wzrost stawek celnych dotyczyłby owoców importowanych pod różnymi postaciami. Stawki celne na preparowane owoce, orzechy i inne jadalne części roślin wzrosłyby z 2,1% aż do 18,2%, natomiast na świeże: morele, wiśnie, śliwki, brzoskwinie i tarninę wyniosłyby 13,9%, a na winogrona 6%, zamiast aktualnych 0,0%. Wzrosłyby też stawki celne na import do Wielkiej

Brytanii owoców suszonych z 0,0% do 6,6%, których RPA dostarcza na rynek brytyjski ponad 60% całości eksportu do Unii Europejskiej. Potencjalnie niższy (z 0,0% na 13,5%) byłby wzrost stawek na importowane ciężarówki, który jednak może być bardzo dotkliwy, gdyż ten towar jest trzecim pod względem wartości towarem eksportowym RPA na rynek brytyjski (tabela 3). Południowoafrykańscy eksporterzy odzieży zapewne odczuliby również wzrost do 12% stawek celnych na garnitury męskie, chłapięce, blezery, kurtki, spodnie, szczególnie, że rynek brytyjski jest dla nich wiodącym, na który kierują ponad 90% swojego eksportu do UE. Dodatkowo, pozostaje także do uregulowania problem ograniczeń ilościowych i barier technicznych we wzajemnym handlu.

4. PODSUMOWANIE

Bez wątpienia, *Brexit* będzie miał odczuwalny wpływ zarówno na gospodarkę Wielkiej Brytanii jak i jej partnerów gospodarczych w tym gospodarkę RPA. Podstawowymi kanałami przenoszenia się konsekwencji *Brexit* będą przepływy handlowe i inwestycyjne. Przedmiotem artykułu uczyniono efekty handlowe, z uwagi na to, iż są one najwcześniej dostrzegalnymi skutkami, po zmianach w rzeczywistości integracyjnej na świecie.

Choć wartość wzajemnego handlu RPA-Wielka Brytania maleje w ostatnich latach, to RPA pozostaje największym partnerem handlowym Wielkiej Brytanii w Afryce a rynek Wielkiej Brytanii pozostaje znaczącym rynkiem eksportowym dla RPA. We wzajemnym handlu dominują towary bardzo podatne na zmiany cen na rynkach światowych: paliwa, złoto, platyna oraz wrażliwe takie jak żywność i odzież.

Długookresowa analiza intensywności handlu pomiędzy Wielką Brytanią a RPA z wykorzystaniem wskaźnika zaproponowanego przez Srivastavę i Greena prowadzi do wniosku, iż w okresie przed przystąpieniem Wielkiej Brytanii do Wspólnot intensywność wzajemnego handlu była większa niż po. Dodatkowo intensywność ta wzrastała w sytuacjach światowego spowolnienia gospodarczego, a słabła w okresach dobrej prosperity w gospodarce światowej. Pozwala to na ostrożne odrzucenie tezy, że *Brexit* osłabi relacje handlowe Wielkiej Brytanii z RPA, gdyż równie prawdopodobne jest, iż będzie odwrotnie. Zakładając, że część strumieni handlu Wielkiej Brytanii powróci do stanu sprzed okresu jej akcesji do Wspólnot (*trade reversion*), a okres bezpośrednio po *Brexit* będzie okresem znacznej niepewności, są duże szanse, że relacja handlowa między Wielką Brytanią oraz RPA będzie silniejsza niż wynika to z udziałów tych krajów w światowym handlu.

W sytuacji gdy Wielka Brytania wystąpi z UE, nie odziedziczy dwustronnych umów handlowych tego ugrupowania tylko będzie musiała je renegecjować. W przypadku RPA, jako partnera handlowego, można się spodziewać, że proces ten będzie względnie trudniejszy i bardziej czasochłonny niż w przypadku wielu innych partnerów, z uwagi na jej członkostwo w dwóch ugrupowaniach integracyjnych, SACU i SADC. SACU jest unią celną wewnątrz SADC i wymaga negocjacji umów ze wszystkimi partnerami jako blokiem handlowym, a samo SADC ma świeżo wynegocjowaną umowę w ramach EPA, która wydaje się być obustronnie

korzystną, choć stroną teraz jest UE skupiająca 28 krajów a więc posiadająca znacznie silniejszą pozycję przetargową niż sama Wielka Brytania.

Wiele będzie więc zależało od okresu zaraz po *Brexit*. Jeśli uda się wprowadzić ustawodawstwo, które zapewni system taryfowy, odzwierciedlający EPA, przynajmniej do czasu wynegocjowania ustaleń trwałych, to zapewni to zarówno brytyjskim jak i południowoafrykańskim eksporterom porównywalne warunki handlu co w ramach UE i zarazem zmniejszy niepewność w dostępie do rynków. Jeżeli nie, to przy przejściu na minimalne stawki celne wynikające z MFN dla sporej ilości eksporterów RPA na rynek brytyjski stawki celne wzrosną o ponad 5 p.p. Będzie to szczególnie dotkliwie dla eksporterów owoców i warzyw, ciężarówek oraz odzieży.

Tym samym odpowiedź na postawione we wstępie pytanie badawcze brzmi, że handel między Wielką Brytanią a RPA zmieni się zarówno pod względem wartości, jak i struktury towarowej. Najbardziej prawdopodobne wydaje się zmniejszenie łącznej wartości wymiany towarowej między RPA oraz Wielką Brytanią, w szczególności zmniejszenie eksportu nieprzetworzonych artykułów rolnych pochodzących z RPA, które po *Brexicie* napotkają wyższe niż dotychczas (przynajmniej w krótkim okresie) brytyjskie cła. Jednakże nie należy wykluczać (zwłaszcza w długim okresie) zwiększenia intensywności relacji handlowych między Wielką Brytanią a RPA, np. na skutek nowej zagranicznej polityki ekonomicznej Zjednoczonego Królestwa względem Afryki. Autorzy zdają sobie sprawę, że przedstawione w niniejszym artykule badania uwzględniają tylko wybrane mierniki i stanowią wyłącznie wstęp do badań nad rzeczywistym rozwojem wzajemnego handlu pomiędzy Wielką Brytanią oraz RPA po *Brexicie*, które mają zamiar prowadzić w przyszłości. Dlatego też odpowiedź na postawione pytanie badawcze nie jest jednoznaczna.

LITERATURA

- Abrahamsen, R., & Williams, P. (2002). Britain and Southern Africa: A Third Way or Business as Usual? W: K. Adar, R. Ajulu (red.), *Globalization and Emerging Trends in African States. Foreign Policy Making Process*, Aldershot by Ashgate, 307-328.
- CER (2014). The economic consequences of leaving the EU, The final report of the CER commission on the UK and the EU single market, czerwiec, 34.
- Czermińska, M., & Garlińska-Bielawska, J. (2016). Znaczenie porozumień o partnerstwie gospodarczym (EPAs) dla integracji regionalnej w Afryce Subsaharyjskiej, *International Business and Global Economy*, no. 35/1, 197-208.
- Kuno, L., & Kazeem, Y. (2016). Brexit will be terrible for Africa's largest economies, *Quartz Africa*, 26 czerwca, www.qz.com, 15.04.2017.
- Srivastava, R.K., & Green, R.T. (1986). Determinants of bilateral trade flows, *Journal of Business*, no. 4, 623-640.
- Martin, W. (2016). Africa will be the secret victim of Brexit, www.businessinsider.com, 12.04.2017.
- SACU (2002). 2002 Southern African Customs Union (SACU) Agreement, www.sacu.int 25.04.2017.
- Tan, A. (2016). Africa after Brexit, www.un.org, 10.01.2017.

- The Industrial Development Corporation of South Africa Limited (2016). Economic report: Analysis of the potential impact of the United Kingdom's exit from the European Union on the South African economy, 1-16.
- Trade Data Analysis (2017). UK-Africa trade data, www.tralac.org, 18.04.2017.
- UN Comtrade Database (2017). www.comtrade.un.org 16.01.2017.
- Williams, P. (2004). Britain and Africa after Cold War: Beyond Damage Limitation W: I. Taylor, P. Williams (red.), *Africa in International Politics. External involvement on the continent*, Routledge, London and New York, 41-60.
- European Commission (2017). www.ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/sadc/ 22.04.2017.
- Zajączkowski, K. (2012). Wielka Brytania w afrykańskiej rzeczywistości międzynarodowej przełomu XX i XXI wieku (1990-2007), *Forum Politologiczne* tom 13, INP UWM Olsztyn, 133-180.

Long-term trade relationship between the UK and South Africa before and during membership of UK in the EU, and after Brexit

Abstract: It is beyond all doubt that Britain's exit from the EU (Brexit) will bring consequences also for third countries, including African ones. The analysis in text is aimed at the answering question about changes in trade between the UK and South Africa after Brexit. Literature study and empirical research bring conclusion about changes in value and commodity structure of trade between the UK and South Africa. In short period the most likely is reducing South African exports due to higher British tariffs imposed after *Brexit* on agriculture commodities. In long period, intensity of trade relationships between the UK and South Africa can be enhanced.

Keywords: international trade; the United Kingdom; Republic of South Africa; *Brexit*

JEL codes: F14, F15

Sugerowane cytowanie:

Czermińska, M. (2017). System celny Unii Europejskiej wobec wyzwań XXI wieku. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 299-312.

System celny Unii Europejskiej wobec wyzwań XXI wieku

Małgorzata Czermińska

Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
Wydział Prawa, Administracji i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. G. Herlinga-Grudzińskiego 1, 30-705 Kraków
e-mail: emczermi@cyf-kr.edu.pl

Streszczenie:

System celny można sprowadzić do działań określonego państwa, a w przypadku Unii Europejskiej do działań UE i poszczególnych państw członkowskich, regulujących obrót towarowy z zagranicą, podejmowanych na podstawie prawa celnego przy zaangażowaniu administracji celnych. Celem artykułu jest ukazanie funkcjonowania systemu celnego Unii Europejskiej w świetle nowych wyzwań, zarówno wewnętrznych jak i zewnętrznych. W XXI wieku unijny system celny (podobnie jak inne systemy celne na świecie) stoi przed nowymi wyzwaniami związanymi z globalizacją (wzrost wolumenu obrotów towarowych, rozwój handlu elektronicznego, wzrost zagrożeń w skali międzynarodowej). Ponadto system celny UE stoi przed wyzwaniami wewnętrznymi wynikającymi z rozwoju unii celnej.

Słowa kluczowe: system celny; unia celna; wspólna taryfa celna; unijny kodeks celny

Klasyfikacja JEL: F13, F15

1. WSTĘP

System celny można ujmować wąsko i ograniczyć go do strony formalnej i ekonomicznej wszystkiego, co jest bezpośrednio związane z cłami, włączając w to również procedury celne. W tym ujęciu system celny obejmuje zatem taryfę celną i jej elementy składowe, takie jak m. in. nomenklatura towarowa, stawki celne, elementy kalkulacyjne oraz akty normatywne w postaci prawa celnego (Waschko, 1971, s. 16 i nast.). W szerszym ujęciu natomiast system celny obejmuje cele i środki polityki handlowej, należące do działań administracji celnej. W zakres tego pojęcia wchodzi zatem polityka celna, czyli całość działań państwa lub organizacji międzynarodowej i jego/jej organów związanych z ochroną interesów narodowych w obrocie międzynarodowym. System celny można zatem sprowadzić do działań określonego państwa, a w przypadku Unii Europejskiej do działań UE i poszczególnych państw członkowskich, regulujących obrót towa-

rowy z zagranicą, podejmowanych na podstawie prawa celnego przy zaangażowaniu administracji celnych (Naruszewicz & Laszuk, 2004, s. 34). Jeśli uwzględnić uwarunkowania i różne wymiary stosunków celnych i handlowych to należy stwierdzić, że współczesne systemy celne wykraczają poza pobór ceł i regulacje obrotu towarowego z zagranicą. System celny można rozpatrywać bowiem w kategorii polityki (zbiór idei, wizji związanych z polityką celną, czyli taryfami celnymi i administracjami celnymi), granic i organizacji (układ instytucji, sieć organów administracji publicznej, oddzielających obszar celny od otoczenia, realizujących określone funkcje), czy wreszcie prawa (zbiór norm prawa regulujących funkcjonowanie podmiotów związanych z polityką celną) (Mosiej, 2010, s. 18-19). Ze względu na ograniczone ramy opracowania system celny został ograniczony do działań związanych z transgranicznymi obrotami towarowymi.

Oprócz wyzwań wynikających z rozwoju wewnętrznego unii celnej UE (kolejne rozszerzenia EWG/UE: z 6 do 28 państw członkowskich, a zwłaszcza wdrażanie technologii informacyjnych, jednolite stosowanie przepisów celnych) administracje celne państw członkowskich muszą sprostać również wyzwaniom zewnętrznym. W ostatnich dwóch dekadach nasiliły się zagrożenia w międzynarodowym obrocie towarowym, związane nie tylko z terroryzmem, ale też z napływem towarów nielegalnych, czy stanowiących nieuczciwą konkurencję, obrotem towarami stanowiącymi zagrożenie dla zdrowia i życia ludzi (chodzi m. in. o prekursorsy narkotyków), wreszcie zagrażających środowisku naturalnemu.

Celem opracowania jest ukazanie funkcjonowania systemu celnego Unii Europejskiej w świetle nowych wyzwań, zarówno wewnętrznych jak i zewnętrznych, związanych z globalizacją, w postaci rosnącej wymiany handlowej, nowych i coraz bardziej złożonych łańcuchów dostaw, pojawienia się nowych zagrożeń dla ludzi czy środowiska. Artykuł stanowi kontynuację badań autorki w zakresie systemu celnego Unii Europejskiej (por. Czermińska, 2016c).

2. UNIA CELNA JAKO PODSTAWA UNIJNEGO SYSTEMU CELNEGO W KONTEKŚCIE WYZWAŃ XXI WIEKU

Kluczowe znaczenie dla funkcjonowania systemu celnego UE miało utworzenie unii celnej. Unia celna oznacza (Czermińska, 2016a, s. 174):

- jeden obszar celny,
- zakaz stosowania ceł przywozowych i wywozowych między państwami członkowskimi oraz zakaz stosowania wszelkich opłat o skutku równoważnym,
- zakaz stosowania innych instrumentów polityki handlowej w handlu wzajemnym,
- zakaz dyskryminacji podatkowej i protekcjonistycznej,
- wprowadzenie w imporcie z krajów trzecich wspólnej taryfy celnej,
- stosowanie jednolitych instrumentów taryfowych i nietaryfowych w handlu z krajami trzecimi,
- stosowanie jednolitych regulacji celnych (m. in. kodeks celny),

- wprowadzenie wspólnych reguł pochodzenia dla towarów pochodzących spoza UE, wspólnej definicji wartości celnej, procedur celnych (stanowią one część wspólnych przepisów celnych).

Obszar celny UE obejmuje – zgodnie z artykułem 4 UKC – terytoria 28 państw członkowskich z wyłączeniem kilku wysp czy obszarów takich jak: wyspa Helgoland i terytorium Büsingen, Ceuta i Melilla (dwie hiszpańskie enklawy w Afryce Północnej), francuskie kraje i terytoria zamorskie, gminy Livigno i Campione d'Italia oraz wody krajowe jeziora Lugano znajdujące się pomiędzy nabrzeżem a granicą polityczną strefy położonej pomiędzy Ponte Tresa i Porto Ceresio, Wyspy Owcze i Grenlandia. Ponadto do unijnego obszaru celnego należy terytorium Monako oraz terytoria suwerennych baz wojskowych Wielkiej Brytanii w Akrotiri i Dhekelia, na Cyprze (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013). Dodatkowo UE tworzy, na mocy podpisanych porozumień, unie celne (ograniczone do określonych grup towarów) z Turcją, Andorą i San Marino.

Wspólna taryfa celna w imporcie z krajów trzecich została wprowadzona po raz pierwszy 1 lipca 1968 r. i taką datę przyjmuje się jako początek utworzenia unii celnej w UE. Wejście w życie wspólnej taryfy celnej oznaczało, że polityka celna (zmiany stawek celnych, stosowanie środków polityki handlowej) została wyjęta spod gestii krajów członkowskich i przekazana Radzie i Komisji Europejskiej. Konsekwencją utworzenia unii celnej było zniesienie ceł i innych barier we wzajemnej wymianie towarowej, utrzymano jednakże kontrole celne na wewnętrznych granicach celnych. Te ostatnie (a tym samym również kontrole celne wewnątrz UE) zostały zniesione z chwilą formalnego utworzenia wspólnego rynku, tj. od 1 stycznia 1993 r.

Najważniejsze wyzwania, wynikające z zmieniającego się otoczenia i globalizacji, dla współczesnych systemów celnych na świecie to przede wszystkim:

- wzrost wolumenu obrotów towarowych, wzrost znaczenia handlu elektronicznego, nowe i złożone międzynarodowe łańcuchy dostaw,
- wzrost zagrożeń związanych z globalizacją w postaci przestępczości zorganizowanej, zwłaszcza oszustw celno-podatkowych, nielegalnego handlu (np. narkotykami) zagrożenia atakami terrorystycznymi,
- wzrost powiązań i współzależności międzynarodowych, integracja rynków.

Nowe wyzwania dla unii celnej UE w XXI w. wynikające ze zmieniającego się otoczenia, w szczególności wiążą się głównie z:

- rozszerzeniem UE o kolejne państwa: przede wszystkim w 2004 r., a także w 2007 i 2013 r.,
- wydłużeniem zewnętrznej lądowej granicy celnej UE o prawie 26%: z 10 606 km (UE 15) do 14 303 km (UE 28), w tym wschodniej zewnętrznej granicy celnej o ok. 80%, około 113 tys. urzędników celnych świadczy usługi celne w ponad 2 tys. urzędów celnych (2015 r.),
- koniecznością obsługi coraz większej ilości transgranicznych transakcji handlowych, a w szczególności ładunków, obsługą ok. 293 mln zgłoszeń celnych w skali roku, ponad 800 tys. dziennie (tabela 1).

Tabela 1. Unia celna Unii Europejskiej (28 krajów) – podstawowe makrowskaźniki w 2015 roku

Wyszczególnienie	Obroty towarowe ogółem (extra-UE)	Import	Eksport
Wartość (bln EUR)	3,53	1,73	1,79
Udział w handlu światowym (%)	15 %	14,5 % (USA – 17,4%, Chiny – 12,7%)	15,5 % (Chiny – 17,8%, USA – 13,4%)
Wpływy z ceł ogółem, w tym odprowadzone do budżetu UE*	23,3 mld EUR, 18,6 mld EUR (13,6% wpływów w budżecie ogólnym)	23,3 mld EUR, 18,6 mld EUR	–
Liczba zgłoszeń celnych	293 mln w ciągu roku, 803 tys. dziennie, 9 deklaracji na sekundę (20 artykułów o wartości 102 tys. EUR)	166 mln w imporcie, 111 mln w eksporcie i 16 mln w tranzycie	

*Od 1975 roku dochody z ceł są przekazywane przez kraje członkowskie do budżetu wspólnotowego, stanowią one *Traditional Own Resources*, TOR¹. Od 2001 roku kraje członkowskie zobowiązane były do przekazywania 75% wpływów z ceł do budżetu Wspólnoty, 25% pozostawało w ich budżetach krajowym na pokrycie kosztów własnych związanych, m. in. z funkcjonowaniem administracji celnej w kraju. Na mocy decyzji Rady z 26 maja 2014 roku proporcje te zostały w nowej perspektywie finansowej, tj. od 1 stycznia 2014 roku, zmienione i wynoszą odpowiednio: 80% i 20% (Council Decision No 2014/335/EU, Euratom). Oznacza to, że 20% wpływów z ceł jest zatrzymywane przez państwa członkowskie, w którym je pobrano, a nie przez kraj ostatecznego przeznaczenia². Źródło: (European Commission, 2016; Eurostat, 2017; DG Taxation and Customs).

UE ma bardzo duży udział w światowym handlu towarami (ok. 15%), nie uwzględniając obrotów wewnątrzunijnych (tabela 1). Stąd też skala operacji celnych w Unii Europejskiej jest ogromna, dotyczą one obrotów o wartości ok. 3,5 bln EUR rocznie. Średnio ok. 2,2 mld ton towarów jest przywożonych lub wywożonych do UE na podstawie ok. 293 mln zgłoszeń celnych (tabela 1). Najwięcej ładunków jest przywożonych do/z UE drogą morską (53% w imporcie; 48% w eksporcie – 2015 r.), a następnie transportem lotniczym – odpowiednio 22% i 29% (European Commission, 2017). Około 4,8 mln przedsiębiorców, zaangażowanych w wymianę handlową z krajami trzecimi jest zarejestrowanych w systemie unijnym EORI³. Zatem zarządzanie unią celną przy takiej skali transakcji handlowych, coraz bardziej złożonych łańcuchów dostaw, już samo w sobie jest dużym wyzwaniem. Zewnętrzne źródło wyzwań dla zarządzania unią celną stanowi również globaliza-

¹ Na TOR składają się cła i opłaty cukrowe.

² W Unii Europejskiej importerzy/przedsiębiorcy sami decydują o miejscu odprawy celnej (obowiązuje reguła origin principle), umożliwia to wdrażana scentralizowana odprawa celna (Single Elektronik Access Point, SEAP). Jest ona realizowana poprzez złożenie zgłoszenia celnego do wnioskowanej przez podmiot procedury celnej w formie elektronicznej do jednego oddziału celnego (urząd celny nadzoru), gdzie jest ono przetwarzane, natomiast towary fizycznie znajdują się w innym oddziale celnym (urząd celny przedstawienia). Urząd celny, w którym zostało złożone zgłoszenie celne, czyli urząd celny nadzoru, dokonuje również poboru należności celnych.

³ Economic Operators' Registration and Identification (EORI) stanowi jedną z części składowych programu e-Customs –bezpapierowego środowiska dla administracji celnych i handlu w UE. Przedsiębiorcy zarówno unijni jak i z krajów trzecich – muszą (nieodpłatnie) uzyskać niepowtarzalny numer identyfikacyjny, tzw. numer EORI, a także posługiwać się nim we wszystkich dalszych kontaktach z organami celnymi. Szerzej o programie e-Customs (Czermińska, 2016b).

cja przestępczości i działalności terrorystycznej, wzrost zagrożeń w skali międzynarodowej związanych z obrotem towarowym w postaci napływu towarów stanowiących nieuczciwą konkurencję, również tych naruszających prawa własności intelektualnej, obrót towarami stanowiącymi zagrożenie dla zdrowia i życia ludzi, zwierząt, wreszcie zagrażających środowisku naturalnemu.

Z kolei wyzwania wewnętrzne wynikają z niedostatecznej wydajności i skuteczności działań (różne systemy informatyczne, metody pracy, niedostateczna infrastruktura na granicach zewnętrznych, różny poziom wykształcenia pracowników), spowodowanej różnicami we wdrażaniu przez 28 państw członkowskich wspólnych przepisów związanych z funkcjonowaniem unii celnej. W Unii Europejskiej nie istnieje jedna, centralna agencja celna, nie ma zatem centralnego zarządzania administracjami celnymi w państwach członkowskich. UE przyznaje państwom członkowskim znaczną swobodę w decydowaniu, w jaki sposób będą interpretować i wdrażać zasady prawa celnego, mimo, że podstawowe przepisy celne są wspólne. W rezultacie różne preferencje krajowe doprowadziły do różnych sposobów egzekwowania prawa; na przykład, ponieważ państwa członkowskie mogły wdrażać elektroniczne systemy celne we własnym tempie (w zależności od posiadanych zasobów), stąd też systemy te nie były interoperacyjne i w skrajnym przypadku oznacza to, że przedsiębiorcy muszą stawić czoła 28 różnym elektronicznym systemom celnym, które nie są ze sobą powiązane. Rozbieżności w egzekwowaniu przepisów dotyczą zwłaszcza: charakteru sankcji administracyjnych bądź karnych, typologii sankcji, pułapów i zakresu naruszeń, systemów rozwiązywania sporów/osiągania ugody, poziomów i rodzajów odpowiedzialności, terminów przedawnienia oraz odpowiedzialności osób prawnych. W praktyce np. pułap finansowy decydujący o tym, że dany czyn jest przestępstwem celnym, waha się pomiędzy 266 euro a 50 tys. euro, w zależności od państwa członkowskiego. Różnią się także m.in. terminy przedawnienia takich naruszeń – wahają się od roku do lat 30 (European Commission, 2013, ss. 1-2). Legalnie działające przedsiębiorstwa muszą ponosić wyższe koszty związane z prowadzeniem działalności w wielu systemach prawnych, a różne systemy sankcji mogą zakłócać przepływy handlowe i modele działalności gospodarczej w ramach jednolitego rynku i przynosić korzyści przedsiębiorstwom działającym w krajach o mniej rygorystycznych kontrolach celnym. Zatem największe wyzwania wewnętrzne dla funkcjonowania systemu celnego stanowią: wdrożenie interoperacyjnych⁴ systemów informatycznych we wszystkich państwach członkowskich, w pełni jednolite stosowanie przepisów celnych, ścisła współpraca między organami celnymi i innymi instytucjami nadzoru w państwach członkowskich oraz ujednoczenie działalności administracji celnych w państwach członkowskich tak, aby w praktyce funkcjonowały jak jedna. Z punktu widzenia przedsiębiorców nie będzie wówczas miało znaczenia gdzie (w jakim kraju) będą załatwiane formalności celne.

⁴ Chodzi o trzy kluczowe dziedziny interoperacyjności: organizacyjną, semantyczną i techniczną. Interoperacyjność organizacyjna polega na określaniu zainteresowanych stron i procesów organizacyjnych związanych ze świadczeniem konkretnej usługi administracji elektronicznej oraz zorganizowaniu ich interakcji. Interoperacyjność techniczna polega na łączeniu ze sobą systemów informatycznych i oprogramowania, a interoperacyjność semantyczna polega na zapewnianiu, że sens informacji nie zostanie zagubiony w procesie ich wymiany oraz zostaną one zachowane i zrozumiane przez zaangażowane osoby, programy użytkowe i instytucje. (Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, 2006, s. 6).

Paneuropejska obsługa celna zapewniłaby identyczne warunki i niższe koszty związane z transgranicznym ruchem towarów, w szczególności skrócenie czasu trwania odpraw celnych, zmniejszenie kosztów usług celnych. Stąd konieczność podjęcia działań mających na celu jednolite zastosowanie prawodawstwa celnego oraz nowoczesnego i zharmonizowanego podejścia do kontroli celnych.

3. RAMY PRAWNE SYSTEMU CELNEGO UNII EUROPEJSKIEJ: WSPÓLNA TARYFA CELNA I KODEKS CELNY – KIERUNKI ZMIAN

We wszystkich krajach UE obowiązuje jednolite ustawodawstwo celne uzupełnione przepisami krajowymi, co wynika z faktu, że kraje członkowskie tworzą jeden obszar celny. Wyeliminowanie ceł i innych barier handlowych w handlu wzajemnym oraz wprowadzenie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej wymuszało wprowadzenie skutecznego nadzoru nad transgranicznym przepływem towarów oraz nowych, wspólnych regulacji, a to z kolei oznaczało konieczność kodyfikacji procedur celnych.

Podstawowym aktem prawnym regulującym wymianę towarową i związanym z funkcjonowaniem unii celnej jest Wspólnotowy Kodeks Celny oraz przepisy wykonawcze do niego. WKC zaczął obowiązywać od 1994 roku, nowelizowano go kilka razy. Jedną z istotniejszych nowelizacji została wprowadzona w kwietniu 2005 roku i stanowiła tak zwaną poprawkę bezpieczeństwa (*security amendment*) do WKC (Regulation (EC) No 648/2005). Przewidziano w niej kombinację trzech grup środków służących zwiększeniu bezpieczeństwa w postaci: deklaracji skróconej, instytucji upoważnionego przedsiębiorcy oraz ustanowienia równoważnego poziomu ochrony przy kontroli celnej towarów przekraczających granice celne Unii Europejskiej. Wprowadzona w 2005 r. poprawka do stworzyła podstawę prawną do opracowania wspólnych ram zarządzania ryzykiem w łańcuchach dostaw. W celu zwiększenia bezpieczeństwa transgranicznego obrotu towarowego i usprawnienia kontroli celnych od 1 lipca 2009 r. istnieje obowiązek składania przez podmioty (jest nim przewoźnik lub inna osoba za wiedzą przewoźnika) dokonujące importu z krajów trzecich lub wywozu z unijnego obszaru celnego deklaracji skróconych przywozowych (*entry summary declaration – ENS*), bądź wywozowych (*exit summary declaration – EXS*), zanim towar zostanie faktycznie przywieziony bądź wywieziony na/z terytorium UE. Są one składane przed wprowadzeniem/wyprowadzaniem towarów na/z obszaru celnego UE. Terminy składania deklaracji skróconych są zróżnicowane w zależności rodzaju transportu. Obecnie deklaracje skrócone dokonywane są drogą elektroniczną, za pomocą odpowiedniego komunikatu, a urząd celny pierwszego wprowadzenia/wyprowadzenia potwierdza jego otrzymanie przez wysłanie również odpowiedniego komunikatu⁵. W praktyce więc urzędy celne wejścia w UE są jedynie miejscami kontroli dokumentów i ewentualnie kontroli wrywkowej towarów wwożonych na obszar celny UE oraz wydaniem dokumentów zezwalających na dalszy przewóz. Pozwala to na usprawnienie funkcjonowania granicz-

⁵ Zaznaczyć należy, że zdecydowana większość zgłoszeń celnych w UE zarówno w eksporcie jak i w imporcie – ponad 98%, jest przekazywana urzędom celnym drogą elektroniczną.

nych urzędów celnych i przeniesienie ciężaru formalności przywozowych na docelowe urzędy celne, wewnątrz UE. To z kolei pozwala przedsiębiorcom wybrać dogodny dla nich urząd przeznaczenia, aby sfinalizować transakcję handlową, docelowe urzędy celne są bowiem rozmieszczone na całym obszarze Unii Europejskiej.

Pod koniec pierwszej dekady XXI wieku opracowano nową wersję WKC w postaci Zmodernizowanego Kodeksu Celnego (ZKC), wszedł w życie dnia 24 czerwca 2008 roku, a najpóźniej 5 lat po jego wprowadzeniu, a więc do dnia 24 czerwca 2013 roku, miał być w całości stosowany (Regulation (EC) No 450/2008). Pełne stosowanie przepisów ZKC uzależnione zostało od wdrożenia przepisów wykonawczych i wprowadzenia wszystkich systemów elektronicznych. Z uwagi na fakt, iż rozporządzenia dotyczące wdrożenia ZKC nie były gotowe na czas, nie wprowadzono systemów IT Komisja Europejska złożyła wniosek do Europejskiej Rady i Parlamentu o aktualizację, a właściwie zastąpienie, Zmodernizowanego Kodeksu Celnego, w postaci Unijnego Kodeksu Celnego (UKC). 30 października weszło w życie rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z 9 października 2013 roku ustanawiające Unijny Kodeks Celny (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013). Od 30 października 2013 roku stosowane były tylko niektóre przepisy UKC, w pełni wszedł w życie 1 maja 2016 roku, a wszystkie jego postanowienia powinny zostać w pełni wprowadzone do końca 2020 roku. Dało to więcej czasu państwom członkowskim na wdrożenie koniecznych systemów informatycznych, umożliwiających m. in. zwiększenie bezpieczeństwa na zewnętrznych granicach Unii Europejskiej, a także wprowadzenie udogodnień w handlu zagranicznym. UKC nie jest aktem normatywnym nowym, stanowi przekształcenie ZKC, ale wprowadził 369 zmian do ZKC (Gwardzińska, 2014, s. 42). W okresie przejściowym, nowe przepisy mają zastosowanie z wykorzystaniem istniejących systemów informatycznych, a w niektórych przypadkach, jeszcze formularzy papierowych. Główne cele zmian wprowadzonych w UKC to (Czermińska, 2016a, s. 175):

- większa przejrzystość przepisów prawa celnego,
- uproszczenie przepisów prawa celnego, stworzenia bardziej efektywnych i nowoczesnych operacji celnych, wykorzystanie nowoczesnych narzędzi i technologii,
- uproszczenie procedur celnych, zmniejszenie ich liczby, pozostawienie tylko tych, które są ekonomicznie uzasadnione, a tym samym ułatwienie legalnej wymiany handlowej,
- wspieranie jednolitego stosowania przepisów prawa celnego oraz nowoczesnego podejścia do kontroli celnych,
- stworzenia bezpapierowego, interoperacyjnego środowiska celnego.

Kluczowe zmiany wprowadzone w UKC dotyczą m. in.: obowiązku posiadania statusu AEO (uprawniony podmiot gospodarczy) w przypadku korzystania z uproszczeń celnych, wiążącej informacji taryfowej (staje się wiążąca nie tylko dla przedsiębiorców ale i dla organu wydającego przez krótszy czas – trzy lata zamiast wcześniej obowiązujących sześciu lat), ustalania wartości celnej, uproszczenia i zmniejszenia ilości procedur celnych – m. in. włączono procedurę przetwarzania pod kontrolą celną do procedury uszlachetniania czynnego. Ponadto w UKC

szczególony nacisk położono na wykorzystanie technologii informacyjno – komunikacyjnych, a zwłaszcza na ustanowienie ram prawnych dla realizacji zasady stanowiącej, że wszystkie transakcje celne i handlowe mają być przeprowadzone elektronicznie, a systemy informacyjno-komunikacyjne wykorzystywane w operacjach celnych w państwach członkowskich powinny oferować takie same ułatwienia.

Podstawowy instrument ochrony rynku wewnętrznego Unii Europejskiej, a zarazem kluczowy element unijnego prawodawstwa celnego to cła i wspólna zewnętrzna taryfa celna (*Common Customs Tariff – CCT*), którą wprowadzono – jak wcześniej wspomniano – po raz pierwszy 1 lipca 1968 roku. W następnych latach stawki celne były wielokrotnie zmieniane, (co roku wydawana jest nowa wersja taryfy celnej) zarówno autonomicznie, jak i w toku kolejnych negocjacji na forum GATT.

Obecnie wspólna taryfa celna zawiera tylko jedną kolumnę stawek celnych, są to tzw. stawki konwencyjne. Stosowane są one wobec importu z krajów trzecich, korzystających z klauzuli najwyższego uprzywilejowania KNU w ramach WTO oraz państw niebędących członkami WTO, którym UE udzieliła KNU na zasadzie wzajemności. W praktyce Unia Europejska stosuje bardzo rozbudowany system preferencji celnych, toteż konwencyjne stawki celne mają zastosowanie głównie w przypadku importu z krajów wysoko rozwiniętych, którym nie zostały dotąd przyznane żadne preferencje, tj.: USA, Kanady, Australii, Nowej Zelandii, Japonii, Hongkongu, Singapuru, Tajwanu.

Tabela 2. Wysokość stawek celnych KNU we wspólnej taryfie celnej w latach 2002, 2004, 2006, 2008, 2011, 2014 (w %)

Wyszczególnienie	Średnia stawka celna KNU (w %)*					
	2002	2004	2006	2008	2011	2014
Ogółem	6,6	6,5	6,9	6,7	6,4	6,4
Towary rolne (wg WTO) ^a	16,6	16,5	18,6	17,9	15,2	14,4
Towary nierolne bez ropy naftowej (wg WTO) ^b	4,3	4,1	4,0	4,1	4,1	4,3
Stawka zerowa (w % linii taryfowych)	20,8	26,9	26,0	25,3	25,0	25,1
Krajowe kominy celne ^c (w % linii taryfowych)	5,7	5,8	5,6	5,3	5,7	5,6
Międzynarodowe kominy celne ^d (w % linii taryfowych)	8,6	8,6	9,0	8,4	8,7	8,5
Stawki „nieistotne” ^e	12,9	6,8	9,4	9,6	8,8	6,9

* Średnia arytmetyczna stawka celna uwzględniająca ekwiwalent celny stawek *non-ad valorem*;

^a W aneksie porozumienia o rolnictwie WTO produkty rolne zostały zdefiniowane jako te, które znajdują się w działach 1-24 HS, nie obejmują ryb i produktów rybnych; ^b Towary nierolne nie obejmują ropy naftowej i produktów ropopochodnych; ^c Krajowe kominy celne to stawki przewyższające trzykrotnie średnią stawkę celną w UE; ^d Międzynarodowe kominy celne to stawki celne przekraczające 15 %; ^e Stawki „nieistotne” to stawki niezerowe, mniejsze lub równe 2%.

Źródło: opracowano na podstawie: (WTO, 2004, s. 42; WTO, 2007, s. 43; WTO, 2009, s. 40; WTO, 2015, s. 42).

Protekcja taryfowa ma dwa wymiary: pierwszy określa wysokość stawek celnych a drugi tzw. międzynarodowe kominy celne (*international tariff peaks*), definiowane jako stawki celne wyższe niż 15% oraz krajowe kominy celne (*national tariff peaks*), czyli stawki celne przewyższające trzykrotnie średnią stawkę celną w UE. Ponadto o poziomie protekcji celnej świadczy także udział stawek celnych *non-ad valorem*.

W unijnej taryfie celnej dominują od lat stawki ad valorem (ADV), liczone od wartości celnej towarów, stanowią one blisko 90% wszystkich linii taryfowych, a pozostałe, czyli nie ad valorem (NAV) 10% – 11%, z czego blisko 7% stanowią cła ad spe-
tium oraz cła mieszane i alternatywne – ok. 3 %. W szczególności widoczna jest prze-
waga ceł ad valorem dla produktów nierolnych (działy HS 25-97) – 99,2% wszystkich
linii taryfowych. W przypadku towarów rolnych szerokie zastosowanie mają cła specy-
ficzne, a także cła mieszane (działy HS 1-24) – 38,9% wszystkich linii taryfowych, naj-
więcej w przypadku produktów mlecznych – 98,7 % linii taryfowych, cukru i słodczy
– 88,6 % oraz zbóż i przetworów zbożowych – 80,0% (WTO, 2015, s. 42).

W ostatnich kilkunastu latach średni poziom stawek celnych KNU w unij-
nej taryfie celnej (konwencyjnych, związanych, wynikających z rokowań na fo-
rum GATT/WTO, uwzględniających tzw. ekwiwalent celny w przypadku ceł
nie ad valorem) wykazuje tendencję malejącą: 6,9% w 2006 roku, 6,7% w 2008
roku, 6,4% w 2014 roku (9,6% w 1995 roku). Stopień protekcji jest wyższy
w przypadku artykułów rolnych (wg. WTO), ale w ostatnich latach stawki celne
również w tej grupie towarowej maleją: 14,4 % w 2014 roku, w porównaniu do
17,9 % w 2008 roku i 18,6% w 2006 roku. W przypadku towarów nierolnych
średni poziom stawek celnych natomiast prawie się nie zmienia w ostatnich la-
tach i wynosi ok. 4% (tabela 2). We wspólnej taryfie celnej zerową stawkę celną
KNU stosuje się wobec prawie 25 % spośród wszystkich linii taryfowych tariff
lines (ok. 2,3 tys. towarów spośród 9 379 pozycji taryfowych) w 2014 roku,
a gdyby uwzględnić jeszcze stawki „nieistotne (*nuisance rates*), czyli wyno-
szące maksymalnie 2 %, to najniższymi cłami byłaby objęta 1/3 wszystkich linii
taryfowych (tabela 2). Natomiast tzw. międzynarodowe kominy celne, czyli
stawki celne przekraczające 15%, dotyczą ok. 9% wszystkich linii taryfowych,
nieco mniejszy udział mają stawki nieistotne – 7%.

Kominy taryfowe na produkty nierolne są nieduże. Najwyższe stawki celne
(KNU) w tej grupie towarów w 2014 r. były stosowane wobec pojazdów samo-
chodowych (22%) i ryb (w zależności od gatunku 22% – 26%; zresztą podobnie
jak w poprzednich latach). Najwyższe cła występują w przypadku towarów rol-
nych, na niektóre towary cła są ekstremalnie wysokie i protekcja celna tym sa-
mym jest znacznie wyższa. W grupie artykułów rolnych najwyższe cła wystę-
powały w 2014 r. w grupie produktów mlecznych, cukru i słodczy, zwierząt
i produktów pochodzenia zwierzęcego, zbóż i produktów zbożowych. W szcze-
gólności najwyższe stawki celne, bo ponad 100% (w przeliczeniu na stawki ad
valorem) występowały w 2014 roku w przypadku: serwatki i serwatki zmody-
fikowanej (635%), drobiu przetworzonego lub zakonserwowanego (288,9%),
grzybów przetworzonych i konserwowanych (183,5% i 170%), soku z cytru-
sów, włącznie z winogron (116,2%), izoglukozy (119,7%)⁶.

⁶ Szerzej na temat stawek celnych w: (Commission Implementing Regulation (EU) 2016/1821; WTO, 2015).

4. INSTYTUCJONALNE RAMY UNIJNEGO SYSTEMU CELNEGO – WYZWANIA DLA ADMINISTRACJI CELNYCH

Służba celna stanowi instytucjonalne ramy systemu celnego, odgrywa kluczową rolę w ochronie szeroko rozumianych interesów Unii Europejskiej. W związku z rosnącą potrzebą zapewnienia bezpieczeństwa i ochrony na zewnętrznych granicach Unii w kontekście nowych wyzwań zmodyfikowano zadania organów celnych. Ze względu na swój udział w monitorowaniu i zarządzaniu handlem międzynarodowym, organy celne mają również przyczynić się do poprawy konkurencyjności europejskich przedsiębiorstw przez modernizację metod pracy służb celnych, eliminację papierowej formy dokumentów i stworzenie paneuropejskiego środowiska elektronicznego, wprowadzenie ułatwień dla legalnej wymiany handlowej. Ta nowa rola organów celnych – wiodąca rola w łańcuchu dostaw i katalizator konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek – oznacza nowe zadania.

Zgodnie art. 3 UKC do głównych zadań organów celnych należy zaliczyć:

- ochronę interesów finansowych Unii,
- ochronę Unii przed nieuczciwym i nielegalnym handlem,
- zapewnienie bezpieczeństwa i ochrony Unii i jej mieszkańców oraz ochrony środowiska,
- utrzymanie należytej równowagi pomiędzy kontrolami celnymi (funkcja ochronna) a ułatwieniem legalnej wymiany handlowej.

Szczególną wagę przypisano zatem głównie funkcji ochronnej administracji celnych, stanowi to odzwierciedlenie tendencji w zakresie zwiększenia bezpieczeństwa w skali międzynarodowej, w tym również w zakresie międzynarodowego obrotu towarowego, które nasiliły się zwłaszcza po atakach terrorystycznych. Tradycyjna funkcja fiskalna, związana z zapewnianiem wpływów do budżetu, straciła nieco na znaczeniu.

Zakres i zasięg usług świadczonych przez administrację celne można określić jako różne usługi świadczone wobec różnych podmiotów, do których zaliczyć można całą Unię Europejską, państwa członkowskie, społeczeństwo/konsumentów oraz przedsiębiorców (tabela 3).

Głównym wyzwaniem dla organów celnych jest właściwa analiza ryzyka, w szczególności rozpoznanie ryzyka i zagrożeń, a w konsekwencji podjęcie właściwych działań kontrolnych. W zależności od oceny ryzyka i zagrożeń należy bowiem zdecydować o ograniczeniu kontroli np. jedynie do sprawdzenia dokumentów przewozowych, bądź przeprowadzić szczegółową rewizję celną towarów i kontrolę środka transportu.

Gwarantem i jednocześnie niezbędnym warunkiem realizacji funkcji administracji celnych jest utrzymanie, rozwój i poprawa współpracy pomiędzy organami celnymi państw członkowskich, pomiędzy organami celnymi a innymi organami administracji państwowej oraz pomiędzy służbą celną a sektorem przedsiębiorstw.

Postępujący rozwój technik komunikacyjnych i informacyjnych umożliwił wprowadzenie nowych rozwiązań organizacyjnych usprawniających i zwiększają-

cych efektywność realizowania funkcji ochronnych i zwiększających bezpieczeństwo obrotu transgranicznego z jednoczesnym ułatwieniem i przyspieszeniem jego obsługi. Mowa tutaj m. in. o realizowanym już od dłuższego czasu systemie Electronic Customs (e-Customs). Globalizacja i liberalizacja handlu, znaczny wzrost wolumenu obrotów oraz rozwój handlu elektronicznego, a także szerokie wykorzystanie technologii informatycznych stawia organy celne państw członkowskich przed nowymi wyzwaniami. Program e-Customs, który jest wdrażany w Unii Europejskiej już od ponad 10 lat stanowi najważniejsze przedsięwzięcie w handlu transgranicznym, wychodzące naprzeciw tym wyzwaniom. Stanowi część szerszego projektu obejmującego e-administrację i e-Europę. Głównym jego celem jest stworzenie elektronicznego, bezpapierowego środowiska dla administracji celnych i handlu, wykorzystującego interoperacyjne systemy informatyczne. W ramach programu wspierane są m. in. transeuropejskie skomputeryzowane systemy łączności i wymiany informacji, gdyż są one niezbędne dla funkcjonowania administracji celnych w Unii Europejskiej i dla wymiany informacji między nimi. Te elektroniczne systemy służące do wymiany danych zawartych w deklaracjach celnych i dokumentach im towarzyszących mają na celu umożliwienie szybkiego przepływu danych między administracjami celnymi a także między organami celnymi i podmiotami gospodarczym, służą usprawnieniu odpraw celnych, zmniejszeniu kosztów z nimi związanych, zwalczaniu oszustw, przestępczości zorganizowanej, zwiększeniu bezpieczeństwa towarów i handlu międzynarodowego.

Tabela 3. Zakres działań/usług administracji celnych w UE

UE i państwa członkowskie	Spółeczeństwo/konsumenci	Przedsiębiorcy
Pobór dochodów z ceł i podatków w imporcie	Ochrona (przed terroryzmem, przestępczością zorganizowaną, napływem towarów nielegalnych, objętych zakazami lub innymi ograniczeniami)	Usprawnienie kontroli granicznych, ułatwienia dla legalnego handlu, zapewnienie bezpieczeństwa łańcucha dostaw
Wdrażanie i egzekwowanie wspólnych przepisów celnych i handlowych	Ochrona przed napływem towarów niespełniających norm unijnych, stanowiących zagrożenie dla zdrowia czy życia obywateli	Wzrost konkurencyjności unijnych przedsiębiorstw
Gromadzenie informacji na temat podmiotów uczestniczących w wymianie handlowej, w szczególności prowadzenie statystyk w zakresie obrotu towarowego	Ochrona środowiska, ginących albo zagrożonych wyginięciem gatunków roślin lub zwierząt	Ochrona przed napływem towarów stanowiących nieuczciwą konkurencję (po cenach dumpingowych lub towarów subsydiowanych), naruszających prawa własności intelektualnej

Zródło: opracowanie własne.

5. PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

1. W XXI wieku unijny system celny (podobnie jak inne systemy celne na świecie) stoi przed nowymi wyzwaniami związanymi z globalizacją

(wzrost wolumenu obrotów towarowych, rozwój handlu elektronicznego, wzrost zagrożeń w skali międzynarodowej). Ponadto system celny UE stoi przed wyzwaniami wewnętrznymi wynikającymi z rozwoju unii celnej. Każdy towar, który przekroczył granicę celną UE i został dopuszczony do obrotu może swobodnie cyrkulować na wspólnym rynku. Dlatego tak istotna jest nie tylko kontrola na granicach, ale również wdrożenie systemów informatycznych, które stanowią nieodzowny element właściwego wykonywania przez administracje celne państw członkowskich zadań na rzecz realizacji interesów państw, społeczeństwa i Unii Europejskiej.

2. Zmiany unijnego systemu celnego od początku XXI wieku zmierzają w kierunku realizacji bliźniaczych celów (twin goals), tj. ułatwienia i przyspieszenia obrotu towarowego, w wyniku uproszczenia i zmniejszenia formalności związanych z odprawami celnymi z jednoczesnym zapewnieniem bezpieczeństwa transakcji handlowych i obrotu.
3. Realizacji twin goals służy reforma prawa celnego, stanowiącego ramy prawne unijnego systemu celnego. Mowa o pakiecie prawnym UKC (podstawowy akt prawny i przepisy towarzyszące: rozporządzenie wykonawcze i rozporządzenie delegowane). Kluczowy element unijnego prawodawstwa celnego – cła i wspólna zewnętrzna taryfa celna nadal stanowi podstawowy instrument ochrony rynku wewnętrznego, ale ochrona taryfowa jest stosunkowo niska, z wyjątkiem niektórych artykułów rolnych, żywności i nielicznych towarów przemysłowych.
4. Postępujący rozwój technik komunikacyjnych i informacyjnych, współpraca między administracjami celnymi państw członkowskich, ale także z innymi służbami, m. in. z policją, wymiana informacji między nimi, umożliwiły wprowadzenie nowych rozwiązań organizacyjnych usprawniających i zwiększających efektywność realizowania funkcji ochronnych i zwiększających bezpieczeństwo obrotu transgranicznego z jednoczesnym ułatwieniem i przyspieszeniem jego obsługi. Paneuropejska elektroniczna obsługa celna realizowana dzięki tworzeniu bezpiecznego środowiska dla cel (e-Customs) ma przyczynić się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw unijnych, zmniejszenia kosztów usług celnych i skrócenia czasu ich trwania przy jednoczesnym zwiększeniu bezpieczeństwa w transgranicznym ruchu towarowym. Chodzi o zapewnienie bezpieczeństwa w całym łańcuchu dostaw: od producenta, eksportera, przewoźnika, spedytora aż po ostatecznego odbiorcę, w szczególności poprzez kontrole w optymalnym punkcie (na granicy lub na terytorium UE) a także wymianę informacji o potencjalnych zagrożeniach. Pełna realizacja programu elektronicznego cła to największe wyzwanie stojące przed unią celną, w którym aktywnie uczestniczą wszystkie państwa członkowskie. Tylko pełna współpraca między nimi, zwłaszcza między administracjami celnymi i harmonizacja ich działań przyczyni się do stworzenia najlepszych warunków dla funkcjonowania przedsiębiorstw europejskich.

LITERATURA

- Commission Implementing Regulation No (EU) 2016/1821 of 6 October 2016 amending Annex I to Council Regulation (EEC) No 2658/87 on the tariff and statistical nomenclature and on the Common Customs Tariff, OJ L 294, 28.10.2016.
- Commission Regulation (EEC) No 2454/93 of 2 July 1993 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code, OJ L 253, 11.10.1993.
- Commission Regulation (EC) No 1875/2006 of 18 December 2006 amending Regulation (EEC) No 2454/93 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code, O. J. L 360, 19.12. 2006.
- Commission Regulation (EC) No 312/2009 of 16 April 2009 amending Regulation (EEC) No 2454/93 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code, OJ L 98, 17.4. 2009.
- Council Decision No 2014/335/EU, Euratom: of 26 May 2014 on the system of own resources of the European Union, OJ L 168, 7.6.2014.
- Council Regulation (EEC) No 2913/92 of 12 October 1992 establishing the Community Customs Code, OJ L 302, 19.10.1992.
- Czermińska, M. (2016a). Management of the EU customs union – challenges and activities, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, Tom XVII, Zeszyt 8, 173-186.
- Czermińska, M. (2016b). Program e-Customs – nowa jakość usług celnych świadczonych przez administracje celne dla przedsiębiorstw europejskich, *Współczesna Gospodarka*, nr 3, 1-12.
- Czermińska, M. (2016c). The European Union customs system in the 21st century – challenges and trends, *Trends in the World Economy*. Global Economy at the Crossroads, nr 8, 39-56.
- DG Taxation and Customs, http://ec.europa.eu/taxation_customs (2.6. 2017).
- European Commission (2013). Proposal for a directive of the European Parliament and the Council on the Union legal framework for customs infringements and sanctions, COM(2013) 884 final, Brussels, COM/2013/0884 final – 2013/0432 (COD).
- European Commission (2016). *EU budget. Financial report*.
- European Commission (2017). *EU Customs Union – Fact and figures*, https://ec.europa.eu/taxation_customs/facts-figures/eu-customs-union-unique-world_en, (2.06. 2017).
- Eurostat (2017). <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu>.
- Gwardzińska, E. (2014). Podstawy funkcjonowania prawa celnego w Unii Europejskiej. W: I. Tymińska (red.), *Procesy obsługi celnej w międzynarodowym łańcuchu dostaw*. Warszawa: Akademia Obrony Narodowej.
- Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego (2006). *Interoperacyjność paneuropejskich usług administracji elektronicznej*, KOM(2006) 45 wersja ostateczna z 13.02.
- Mosiej, G. (2010). *System celny w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej*, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Naruszewicz, S., Laszuk, M. (2004). *Wspólnotowe prawo celne*, Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis.

Regulation (EC) No 648/2005 of the European Parliament and of the Council of 13 April 2005 amending Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code, OJ L 117, 4.5. 2005.

Regulation (EC) No 450/2008 of the European Parliament and of the of 23 April 2008 laying down the Community Customs Code (Modernised Customs Code), Dz. U. L 145, 4.6. 2008.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiające unijny kodeks celny, Dz. U. L 269, 10.10.2013.

Waschko, S.(1971). *Systemy celne*, Warszawa: PWN.

WTO (2004). *Trade Policy Review: European Communities 2004, Report by the Secretariat WTO*, WT/TPR/S/136.

WTO (2007). *Trade Policy Review: European Communities 2007, Report by the Secretariat WTO*, WT/TPR/S/177.

WTO (2009). *Trade Policy Review: European Communities 2009, Report by the Secretariat WTO*, WT/TPR/S/214.

WTO (2015). *Trade Policy Review: European Communities 2015, Report by the Secretariat WTO*, WT/TPR/S/317.

The European Union's customs system and the challenges of the 21st century

Abstract: Customs system can be perceived with respect to actions taken by a specific state, and in the case of the European Union – actions of the EU and individual Member States, which are aimed at governing trade with foreign countries and are taken according to the customs law, with customs administrations being involved. This article aims to present the functioning of the customs system of the European Union in respect of new challenges, both internal and external ones. Apart from the challenges arising from the internal development of the EU's customs union, customs administrations of Member States have to face also external challenges. Throughout the past two decades, the threats to international trade in goods have increased in intensity, and they are not only related to terrorism, but also to an inflow of illicit goods, or those which are considered unfair competition.

Keywords: customs system; customs union; Common Customs Tariff; EU Customs Code

JEL codes: F13, F15

Sugerowane cytowanie:

Bombińska, E. (2017). Konsekwencje wdrożenia Unijnego Kodeksu Celnego dla podmiotów prowadzących wymianę handlową z zagranicą. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 313-321.

Konsekwencje wdrożenia Unijnego Kodeksu Celnego dla podmiotów prowadzących wymianę handlową z zagranicą*

Elżbieta Bombińska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: bombinse@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Celem artykułu jest analiza skutków wprowadzenia Unijnego Kodeksu Celnego dla podmiotów prowadzących wymianę towarową z krajami trzecimi. Z uwagi na zakres wprowadzonych zmian skoncentrowano się na wybranych nowych uregulowaniach, a mianowicie: procedurach celnych, statusie upoważnionego przedsiębiorcy oraz uproszczeniach celnych, którym poświęcono trzy kolejne części opracowania. W badaniach wykorzystano tradycyjne studia literatury, w szczególności źródeł normatywnych w postaci Unijnego Kodeksu Celnego i regulacji okołokodeksowych. Nowe regulacje prawa celnego istotnie zmieniają warunki i zasady funkcjonowania przedsiębiorstw uczestniczących w obrocie towarowym z zagranicą. Poprzez uproszczenie prawodawstwa oraz ujednoczenie obsługi obrotu towarowego z zagranicą w całej UE, wprowadzone zmiany powinny zwiększyć efektywność postępowania celnego zarówno z punktu widzenia organów celnych, jak i przedsiębiorców. Nowe regulacje wspierają rzetelne i godne zaufania podmioty gospodarcze – upoważnionych przedsiębiorców AEO. Dostrzegalne jest wyraźne zwiększenie korzyści związanych z posiadaniem pozwolenia AEO, które wynikają w szczególności z – dostępnych wyłącznie dla tych podmiotów – uproszczeń celnych takich jak odprawa scentralizowana i samoobsługa celna, a także z możliwości obniżenia kwoty zabezpieczenia należności celnych.

Słowa kluczowe: prawo celne; Unijny Kodeks Celny; procedury celne; uproszczenia celne

Klasyfikacja JEL: F13, F15, K33

* Ten rozdział powstał w ramach projektu nr 061/WE-KHZ/02/2017/S/7061 pt. „Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie makro, mezo i mikro” sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

Na mocy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 9 października 2013 r. (Rozporządzenie, 2013) został przyjęty Unijny Kodeks Celny (UKC). Wszedł

on w życie 30 października 2013 r., uchylając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 23 kwietnia 2008 r. (Rozporządzenie, 2008) ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny). Z uwagi na zakres i charakter wprowadzonych zmian wdrażanie UKC zostało rozłożone w czasie i w konsekwencji jego postanowienia są stosowane dopiero od 1 maja 2016 r.

Zamierzonym celem nowych regulacji jest poprawa efektywności obsługi celnej, która przyniesie korzyści zarówno eksporterom i importerom, jak i organom celnym, czy szerzej – rządów krajów członkowskich. Dla podmiotów gospodarczych korzyści te będą wynikać z usprawnienia przebiegu postępowania celnego, dla rządów – z uszczelnienia systemu celnego. Wzrost efektywności obsługi celnej ma nastąpić przede wszystkim dzięki uproszczeniu prawodawstwa celnego oraz ujednoczeniu na obszarze unii celnej obsługi przepływów towarowych między UE i krajami trzecimi wskutek harmonizacji zakresu danych i zasad ich wymiany, a także dzięki wdrożeniu obsługi celnej w pełni elektronicznym środowisku.

Celem artykułu jest analiza skutków wprowadzenia UKC dla podmiotów unijnych prowadzących wymianę towarową z krajami trzecimi. Z uwagi na zakres wprowadzonych zmian skoncentrowano się na wybranych, nowych uregulowaniach, a mianowicie: procedurach celnych, statusie upoważnionego przedsiębiorcy oraz uproszczeniach celnych, którym poświęcono trzy kolejne części opracowania. W badaniach wykorzystano tradycyjne studia literatury, w szczególności źródeł normatywnych w postaci Unijnego Kodeksu Celnego i regulacji okołokodeksowych, a także publikacji naukowych z zakresu celnictwa.

2. PROCEDURY CELNE

Jednymi z najważniejszych zmian wprowadzonych przez UKC są zmiany dotyczące funkcjonowania procedur celnych. Polegają one na: (i) rezygnacji z dotychczasowego podziału na przeznaczenia celne i procedury celne; (ii) wprowadzeniu nowego sposobu systematyki procedur oraz (iii) ich wewnętrznej przebudowie.

W obowiązujących przed 1. maja 2016 r. regulacjach Wspólnotowego Kodeksu Celnego nadrzędną – względem procedury celnej – była instytucja przeznaczenia celnego: umieszczenie towarów pod procedurą celną było jednym z pięciu możliwych przeznaczeń celnych, jakie mógł uzyskać towar wprowadzany lub wyprawiany na/z obszaru celnego Wspólnot Europejskich (Kuś, 2004). Pozostałe przeznaczenia przewidziane w WKC obejmowały:

- wprowadzenie towaru do wolnego obszaru celnego lub do składu wolnocłowego,
- powrotny wywóz towaru poza obszar celny Wspólnoty,
- zniszczenie towaru, oraz
- zrzeczenie się towaru na rzecz Skarbu Państwa.

W praktyce, najczęściej stosowanym przeznaczeniem celnym było objęcie towaru procedurą celną. WKC wyróżniał osiem procedur celnych, które można było podzielić na (Czyżowicz, 2004; Józków, 1997): tzw. procedury zmiany statusu celnego towarów, procedury zawieszające oraz gospodarcze procedury celne (tabela 1).

Pierwsza z grup klasyfikacyjnych obejmowała procedury celne, których zastosowanie powodowało zmianę statusu celnego towarów ze wspólnotowego na niewspólnotowy. Istotą procedur należących do drugiej grupy było zawieszenie poboru należności celnych przywozowych w czasie trwania procedury. Z kolei wspólną cechą procedur gospodarczych była konieczność uzyskania pozwolenia właściwego organu celnego na ich zastosowanie, a ponadto każda z procedur była związana z prowadzeniem działalności gospodarczej w sferze obrotów towarowych z zagranicą (Kuś, 2004). Gospodarcze procedury celne, będące jednocześnie procedurami zawieszającymi odgrywały niezwykle istotną rolę w międzynarodowej wymianie towarowej oraz funkcjonowaniu gospodarki w obszarze korzystania z importowanych i eksportowanych surowców i środków produkcji. Dla przedsiębiorców realizujących kooperację z partnerami zagranicznym procedury te były rozwiązaniem bardzo dogodnym, gdyż w praktyce oznaczały zmniejszenie obciążeń związanych z należnościami celnymi i podatkowymi oraz ułatwienia w zakresie formalności celnych. W konsekwencji stwarzało to dogodniejsze warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej (Chuderski & Chuderski, 2010; Czyżowicz, 2004; Włodkowski, 2008).

Tabela 1. Klasyfikacja procedur celnych we Wspólnotowym Kodeksie Celnym

Procedura	Zmiany statusu celnego towarów	Zawieszająca	Gospodarcza
Dopuszczenie do obrotu	X		
Tranzyt: - tranzyt zewnętrzny - tranzyt wewnętrzny		X	
Skład celny		X	X
Uszlachetnianie czynne - w systemie zawiesznień - w systemie ceł zwrotnych		X	X X
Uszlachetnianie bierne			X
Przetwarzanie pod kontrolą celną		X	X
Odprawa czasowa		X	X
Wywóz	X		

Źródło: opracowanie własne.

Unijny Kodeks Celnym zniósł instytucję przeznaczenia celnego oraz wprowadził zmiany w katalogu procedur celnych. Są one obecnie podzielone na trzy podstawowe rodzaje: dopuszczenie do obrotu, wywóz oraz procedury specjalne. Te ostatnie obejmują z kolei cztery kategorie: tranzyt, składowanie, przetwarzanie oraz szczególne przeznaczenie. Zasadniczą część procedur specjalnych stanowią procedury klasyfikowane dotychczas jako gospodarcze procedury celne. W porównaniu ze Wspólnym Kodeksem Celnym zniknęła procedura uszlachetniania czynnego w systemie ceł zwrotnych, natomiast dawne uszlachetnianie czynne w systemie zawiesznień oraz przetwarzanie pod kontrolą celną zostały połączone w ramach procedury „uszlachetniania czynnego”. Dodatkowo procedurą specjalną jest również tranzyt (wewnętrzny i zewnętrzny), a także – klasyfikowane przez WKC jako przeznaczenie celne – wolne obszary celne oraz końcowe przeznaczenie (tabela 2). Warto ponadto zauważyć, iż

likwidacja przez UKC instytucji przeznaczenia celnego oznacza, że nie ma już przeznaczenia „powrotny wywóz”, „zniszczenie towaru” oraz „zrzeczenie się towaru na rzecz Skarbu Państwa” – są natomiast faktycznie realizowane czynności związane z powrotnym wywozem, a także zniszczeniem towaru lub jego zrzeczeniem się na rzecz Skarbu Państwa (Kałka, 2017a).

Tabela 2. Procedury specjalne w Unijnym Kodeksie Celnym

Kategoria procedur specjalnych	Procedura
Tranzyt	- tranzyt wewnętrzny - tranzyt zewnętrzny
Składowanie	- składowanie celne - wolne obszary celne
Szczególne przeznaczenie	- odprawa czasowa - końcowe przeznaczenie
Przetwarzanie	- uszlachetnianie czynne - uszlachetnianie bierne

Zródło: opracowanie własne.

Wydaje się, iż zmiany wprowadzone przez Unijny Kodeks Celnym w obrębie procedur celnych będą korzystne dla przedsiębiorstw prowadzących wymianę handlową z zagranicą. Rezygnacja z podziału na przeznaczenia i procedury celne, pozostawienie tych, które są najbardziej ekonomicznie uzasadnione oraz stworzenie ich nowego sposobu katalogowania znacznie uprości i usprawni postępowanie celne.

3. UPOWAŻNIONY PRZEDSIĘBIORCA

Instytucja upoważnionego przedsiębiorcy (*Authorized Economic Operator – AEO*) została wprowadzona przez UE jeszcze do Wspólnotowego Kodeksu Celnego w 2008 r. Pojęcie AEO jest oparte na koncepcji partnerstwa między organami celnymi a przedsiębiorstwami, która jest wdrażana przez Światową Organizację Celną (*World Customs Organisation, WCO*). Według danych WCO w 2016 r. w 64 państwach członkowskich tej organizacji funkcjonowały już programy AEO, a w kolejnych 16 miały być one wdrażane (*World Customs Organisation, 2016*). Pojęcie upoważnionego przedsiębiorcy bazuje na relacjach partnerskich między organami celnymi i przedsiębiorcami, w których – z jednej strony – organy celne oczekują od AEO działań zgodnych z przepisami prawa celnego, z drugiej zaś – wspierają one AEO w osiągnięciu tego celu. Celem programów AEO jest zwiększenie bezpieczeństwa międzynarodowych łańcuchów dostaw i ułatwienie rozwoju wymiany handlowej prowadzonej zgodnie z przepisami prawa, w szczególności prawa celnego (Kałka, 2017b).

W regulacjach UKC upoważniony przedsiębiorca (AEO) to taki przedsiębiorca, którego uznaje się za wiarygodnego w kontekście operacji celnych i który w związku z tym korzysta z określonych przywilejów na całym obszarze UE. Postanowienia kodeksowe dotyczące AEO są adresowane do wszystkich unijnych

przedsiębiorców, w tym małych i średnich, niezależnie od roli, jaką pełnią w międzynarodowym łańcuchu dostaw (m.in. producenta, eksportera, importera, spedytora, przewoźnika, prowadzącego skład lub miejsca składowe, agenta celnego).

Upoważnionym przedsiębiorcą może zostać wyłącznie przedsiębiorca mający siedzibę na obszarze celnym UE. Co istotne, pod pojęciem przedsiębiorcy UKC rozumie wyłącznie taką osobę, która w ramach prowadzonej działalności gospodarczej zajmuje się działaniami regulowanymi przepisami prawa celnego. Np. nie będzie się o nią mógł ubiegać producent wytwarzający produkty przeznaczone wyłącznie na rynek wewnętrzny UE, który wykorzystuje w swej działalności wyłącznie surowce/półprodukty już dopuszczone do obrotu, jak również przewoźnik, który transportuje wyłącznie towary dopuszczone do obrotu, które nie są objęte żadną inną procedurą celną.

Przedsiębiorca ubiegający się o status AEO może uzyskać jedno z dwóch rodzajów pozwoleń:

- upoważniony przedsiębiorca w zakresie uproszczeń celnych – AEOC lub
- upoważniony przedsiębiorca w zakresie bezpieczeństwa i ochrony AEOS.

Można jednocześnie posiadać oba rodzaje pozwolenia AEOC/AEOS, a świadectwo połączone posiada znacznik literowy AEOF (Gwardzińska, Laszuk, Masłowska & Michalski, 2017).

Osoba ubiegająca się o uzyskanie statusu AEO musi spełniać następujące kryteria określone w art. 39 UKC:

1. *przestrzeganie przepisów prawa celnego i przepisów podatkowych*, w tym brak skazania za poważne przestępstwo karne związane z działalnością gospodarczą wnioskodawcy,
2. *odpowiedni system zarządzania ewidencjami* – wykazanie przez wnioskodawcę, iż posiada wysoki poziom kontroli swoich operacji i przepływu towarów, zapewniony poprzez system zarządzania ewidencją handlową oraz – w stosownych przypadkach – transportową, co umożliwiła przeprowadzanie właściwych kontroli celnych,
3. *wypłacalność finansowa* – pozwalająca wnioskodawcy na wypełnianie zobowiązań, stosownie do rodzaju prowadzonej przez niego działalności gospodarczej,
4. w zależności od rodzaju statusu AEO:
 - w przypadku AEOC – *spełnienie praktycznych standardów w zakresie kompetencji lub kwalifikacji zawodowych bezpośrednio związanych z prowadzoną działalnością lub*
 - w przypadku AEOS – *spełnienie standardów bezpieczeństwa i ochrony* – gdy wnioskodawca wykaże, że utrzymuje odpowiednie środki mające na celu zagwarantowanie bezpieczeństwa i ochrony międzynarodowego łańcucha dostaw, w tym w obszarze odnoszącym się do integralności fizycznej i kontroli dostępu, procesów logistycznych, procesów związanych z postępowaniem z określonymi rodzajami towarów, w obszarze odnoszącym się do personelu oraz w obszarze identyfikacji partnerów handlowych.

Warto podkreślić najważniejsze zmiany wprowadzone przez UKC i przepisy wykonawcze w zakresie kryteriów stawianych przedsiębiorcom ubiegającym się

o status AEO. W porównaniu do zapisów WKC zaostreniu uległo kryterium przestrzegania przepisów prawa poprzez rozszerzenie o przepisy prawa podatkowego oraz brak skazania za poważne przestępstwo karne związane z działalnością gospodarczą wnioskodawcy. Dodano również nowe kryterium dla wnioskującego o pozwolenie AEOC – standardy kompetencji lub kwalifikacji zawodowych. Wprowadzone zmiany rodzą konieczność ponownej oceny dotychczas przyznanych statusów AEO, która powinna być przeprowadzona do 1 maja 2019 r. Do czasu weryfikacji istniejące świadectwa AEO utrzymują swoją ważność. Po ponownej ocenie, w przypadku uzyskania oceny pozytywnej, pierwotny certyfikat zostanie cofnięty, zaś organ celny wyda nową decyzję nadającą status AEO danemu przedsiębiorcy.

Korzyści przysługujące upoważnionym przedsiębiorcom uzależnione są od rodzaju statusu AEO. Wynikają one bezpośrednio z przepisów prawa unijnego i obejmują m.in.:

- uprzywilejowane traktowanie w stosunku do innych przedsiębiorców pod względem kontroli celnych, w tym mniejsza liczba kontroli dokumentów i kontroli fizycznych,
- powiadomienie z wyprzedzeniem o wybraniu przesyłki do kontroli,
- priorytetowe traktowanie przesyłki w przypadku wytypowania do kontroli – jest ona przeprowadzana poza kolejnością,
- możliwość wyboru miejsca przeprowadzenia kontroli,
- szybszy i łatwiejszy dostęp do uproszczeń celnych oraz wyłączość na stosowanie niektórych uproszczeń celnych takich jak np. odprawa scentralizowana czy samoobsługa celna,
- uznawanie statusu AEO w całej UE oraz w krajach partnerskich, z którymi UE podpisała odpowiednią umowę,
- możliwość uzyskania pozwolenia na korzystanie z zabezpieczenia generalnego w obniżonej wysokości (do 30% kwoty referencyjnej) w odniesieniu do długów celnych i innych należności. Uprawnienie to wydaje się szczególnie istotne z uwagi na zmiany w zakresie stosowania zabezpieczenia generalnego, które wprowadził Unijny Kodeks Celny. W odróżnieniu od wcześniej obowiązujących przepisów, przewidujących iż decyzja odnośnie złożenia zabezpieczenia leży w gestii organu celnego, obecnie korzystanie z większości procedur specjalnych wymaga obligatoryjnie stosowania zabezpieczenia generalnego.

Tak znaczące rozszerzenie uprawnień upoważnionych przedsiębiorców może przynieść wymierne oszczędności oraz odczuwalne ułatwienia, które wpłyną na przyspieszenie realizacji operacji celnych dokonywanych przez te podmioty.

4. UPROSZCZENIA CELNE

Całkowicie nowym rozwiązaniem funkcjonującym od 1 maja 2016 r. jest instytucja odprawy scentralizowanej. Umożliwia ona przedsiębiorcom uzyskanie pozwolenia wydawanego w jednym państwie członkowskim, którym są objęte wszystkie transakcje importowe i eksportowe na terenie całej UE. Istotą odprawy scentralizowanej jest możliwość dokonywania większości formalności celnych w urzędach celnych, które są właściwe miejscowo dla siedzib przedsiębiorców.

Ułatwieniem i korzyścią dla przedsiębiorców wynikającym z tego uproszczenia celnego jest więc centralizacja księgowości oraz płatności należności celnych dla wszystkich transakcji w ramach państwa członkowskiego wydającego pozwolenie, mimo iż fizycznie kontrola celna i zwolnienie towarów będą się odbywały w innym państwie członkowskim. Wprowadzenie odprawy scentralizowanej powinno przynieść oszczędności przedsiębiorcom, którzy wcześniej, dokonując odpraw celnych w innych państwach członkowskich Unii Europejskiej, na ogół byli zmuszeni do korzystania z usług lokalnych przedstawicieli celnych.

W świetle obecnie obowiązujących regulacji dotyczących odprawy scentralizowanej, złożenie zgłoszenia celnego w lokalnym urzędzie celnym, tzw. nadzorującym urzędzie celnym (SCO) powoduje, iż to na nim ciąży obowiązek komunikowania się ze – znajdującym się w innym kraju członkowskim UE – urzędem przedstawienia towaru (PCO), w którym towar podlega kontroli celnej i zwolnieniu. W szczególności, urzędy te wymieniają się informacjami niezbędnymi do weryfikacji zgłoszenia celnego i zwolnienia towarów. Na nadzorującym urzędzie celnym spoczywa również obowiązek realizowania formalności związanych z pokryciem długu celnego i innych należności przypadających urzędowi przedstawienia towaru.

Możliwość stosowania odprawy scentralizowanej wymaga uzyskania pozwolenia. Jest ono wydawane na czas nieokreślony, a mogą się o niego ubiegać wyłącznie upoważnieni przedsiębiorcy w zakresie uproszczeń celnych (AEOC). Wniosek o pozwolenie na korzystanie z odprawy scentralizowanej jest składany do dyrektora izby celnej, właściwego ze względu na miejsce, w którym są prowadzone księgi rachunkowe wnioskodawcy na potrzeby celne i w którym ma być prowadzona przynajmniej część działalności, której dotyczy pozwolenie. Wniosek może dotyczyć procedur: dopuszczenia do obrotu, składowania celnego, odprawy czasowej, końcowego przeznaczenia, uszlachetniania czynnego, uszlachetniania biernego i wywozu, a także czynności powrotnego wywozu.

Instytucja scentralizowanej odprawy celnej, stanowiąc niewątpliwie istotne uproszczenie celne, nie jest jednak rozwiązaniem idealnym. Warto zauważyć, iż towar, który w przywozie ma być objęty procedurą celną z zastosowaniem odprawy scentralizowanej, na ogół jest przewożony z granicznego urzędu celnego do urzędu celnego realizacji procedury z wykorzystaniem procedury tranzytu. Procedura ta – co warto podkreślić – nie jest objęta pozwoleniem na korzystanie z odprawy scentralizowanej. Zatem konieczne jest w jej przypadku uzyskanie odrębnego krajowego pozwolenia, co oznacza, iż w praktyce przedsiębiorcy są jednak zmuszeni do załatwiania części formalności celnych w urzędach celnych, które nie są właściwe miejscowo dla ich siedzib. Ponadto, obowiązek podatkowy w zakresie podatku VAT z tytułu importu towarów również powstaje poza państwem udzielającym pozwolenia na odprawę scentralizowaną, gdyż – co do zasady – obowiązek ten powstaje w państwie członkowskim, na terytorium którego znajdują się towary w momencie ich wprowadzenia na obszar celny UE.

Kolejnym uproszczeniem celnym przewidzianym przez Unijny Kodeks Celny jest samoobsługa celna. Nie stanowi ona nowej lub dodatkowej formy zgłoszenia

celnego, lecz jest wyłącznie uproszczeniem umożliwiającym przekazanie przedsiębiorcom wybranych uprawnień organów celnych. Przekazanie to odbywa się w trybie pozwolenia, które może uzyskać wyłącznie upoważniony przedsiębiorca w zakresie uproszczeń celnych (AEOC).

- załatwiania określonych formalności celnych, które są przypisane organom celnym, albo
- kontroli celnej – w tym wypadku uprawnienia mogą obejmować przeprowadzenie kontroli pod dozorem celnym lub określenie kwoty należności celnych przywzowowych i wywzowowych.

Koncepcja samoobsługi celnej wydaje się być obiecująca, jakkolwiek obecnie trudno jednoznacznie określić, jak w praktyce będzie funkcjonowała ta instytucja. Nie ulega wątpliwości, iż w największym stopniu jej praktyczne wykorzystanie będzie zdeterminowane podejściem organów celnych, a ściślej rzecz ujmując – ich chęcią do przekazywania przysługujących im uprawnień na rzecz przedsiębiorców.

5. PODSUMOWANIE

Z przeprowadzonych rozważań wynika, iż nowe regulacje prawa celnego istotnie zmieniają warunki i zasady funkcjonowania przedsiębiorstw uczestniczących w obrocie towarowym z zagranicą. Poprzez uproszczenie prawodawstwa oraz ujednoczenie obsługi obrotu towarowego z zagranicą w całej UE, wprowadzone zmiany powinny zwiększyć efektywność postępowania celnego zarówno z punktu widzenia organów celnych, jak i przedsiębiorców.

Nowe regulacje wspierają rzetelne i godne zaufania podmioty gospodarcze – upoważnionych przedsiębiorców AEO. Dostrzegalne jest wyraźne zwiększenie korzyści związanych z posiadaniem pozwolenia AEO, które wynikają w szczególności z – dostępnych wyłącznie dla tych podmiotów – uproszczeń celnych takich jak odprawa scentralizowana i samoobsługa celna, a także z możliwości obniżenia kwoty zabezpieczenia należności celnych. Zachęty dla AEO oferowane przez Unijny Kodeks Celny sprawiają, iż przedsiębiorcy powinni rozważyć przystąpienie do procesu certyfikacji. Kodeks przyniósł wprawdzie zwiększenie listy wymagań, jakie trzeba spełnić, żeby pozwolenie AEO otrzymać i utrzymać, jednak porównując katalogi nowych wymagań i nowych przywilejów zagwarantowanych dla AEO można odnieść wrażenie, że bilans jest dodatni. Warto jednak zauważyć, iż nowe obowiązki w wielu przypadkach wymagają od przedsiębiorców podejmowania ciągłych działań w postaci programów szkoleniowych i stałego podnoszenia kwalifikacji.

LITERATURA

- Chuderski, J. & Chuderski, K. (2010). *Postępowanie celne. Prawo celne krajowe i wspólnotowe z komentarzem*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska S.A.
- Czyżowicz, W. (2004). *Prawo celne*. Warszawa: Wyd. C.H. Beck.

- Gwardzińska, E., Laszuk, M., Masłowska, M. & Michalski, R. (2017). *Prawo celne*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska S.A.
- Józków, E. (1997). Procedury zawieszające i gospodarcze procedury celne. *Monitor Prawa Celnego*, 5, 126-128.
- Kałka, M. (2017a). *Procedury celne w Unijnym Kodeksie Celnym. Praktyczne vademecum*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza UNIMEX.
- Kałka, M. (2017b). *Jak korzystać z uproszczeń Unijnego Kodeksu Celnego. Praktyczne vademecum*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza UNIMEX.
- Kuś, A. (2004). *Wspólnotowy Kodeks Celny. Wspólnotowy System Zwolnień Celnym. Polskie Prawo Celne*. Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza BRANTA, Wydawnictwo BW Szczecin.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 952/2013 z dnia 9 października 2013 r. ustanawiające unijny kodeks celny (2013). Dz. Urz. UE z dnia 10.10.2013 r., L 269.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 450/2008 z dnia 23 kwietnia 2008 r. ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Zmodernizowany Kodeks Celny) (2008). Dz. Urz. z dnia 4.06.2008 r., L 145.
- Włodkowski, K. (2008). Gospodarcze procedury celne w świetle zasady powszechności cła. *Monitor Prawa Celnego i Podatkowego*, 6, 97-99.
- World Customs Organisation (2016). *Compendium of Authorized Economic Operator Programmes. 2016 Edition*. Pozyskano z: [http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/aeo-compendium-en--2016-\(1\).pdf](http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/aeo-compendium-en--2016-(1).pdf) (dostęp: 16.06.2017).

The consequences of implementation of the Union Customs Code for foreign trade enterprises

Abstract: This article aims at the analysis of the consequences of the implementation of the Union Customs Code (UCC) for foreign trade enterprises. Considering the wide range of the implemented changes the analysis focuses on a few chosen regulations of the UCC: customs procedures, Authorized Economic Operator (AEO) and customs simplifications. The research tools include study of the subject literature, in particular the Union Customs Code. New customs regulations cause important changes of the conditions and rules of foreign trade enterprises' activity. The UCC provisions simplify and harmonize customs treatment and procedures and thus they should benefit both importers/exporters and customs authorities. New customs provisions support reliable enterprises – Authorized Economic Operators – which hold the exclusive rights to profit from the customs simplifications such as centralized clearance, self-assessment and the reduced guarantees for customs debts.

Keywords: customs law; Union Customs Code; customs procedures; customs simplifications

JEL codes: F13, F15, K33

Sugerowane cytowanie:

Grottel, M. (2017). Nowe standardy systemu AEO w kontekście postanowień Unijnego Kodeksu Celnego. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 323-334.

Nowe standardy systemu AEO w kontekście postanowień Unijnego Kodeksu Celnego

Monika Grottel

Uniwersytet Gdański
Wydział Ekonomiczny
Instytut Handlu Zagranicznego
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
e-mail: monika.grottel@wp.pl

Streszczenie:

Zapewnienie bezpieczeństwa międzynarodowych łańcuchów dostaw, przy jednoczesnym wdrażaniu systemu uproszczeń i ułatwień w procesie obsługi celnej ładunków w handlu międzynarodowym jest celem strategicznym administracji celnych wszystkich krajów członkowskich WTO oraz głównym wyznacznikiem dla porozumień i wytycznych opracowywanych na forum Światowej Organizacji Celnej (WCO, 2015). Globalną wykładnią dla standardów bezpieczeństwa w handlu międzynarodowym oraz dokumentów strategicznych określających szczegółowe zasady organizacji i realizacji zadań ustawowych administracji celnych we wszystkich krajach członkowskich WTO stanowi dokument „WCO SAFE Framework” (WCO, 2007). Na jego podstawie opracowany został system obsługi rzetelnych przedsiębiorców – *Authorized Economic Operator* AEO, przyjęty przez niemal 70 krajów i wzajemnie uznawany na podstawie stosownych umów dwustronnych¹ (WCO, 2016). Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z 9 października 2013 r. (UKC, 2013), ustanawiające nowy Unijny Kodeks Celny wprowadziło istotne zmiany do systemu AEO w UE, szczególnie w zakresie kryteriów i korzyści wynikających dla przedsiębiorców z posiadania statusu AEO. W artykule przeprowadzono szczegółową analizę tych zmian. Ma ona stanowić podstawę do dalszych badań, w tym nad ich praktycznym i ekonomicznym uzasadnieniem oraz oceną przez przedsiębiorców AEO. W artykule zastosowano następujące metody badawcze: analiza aktów prawnych, literatury naukowej i dokumentów urzędowych, wtórna analiza statystyczna i synteza informacji.

Słowa kluczowe: upoważniony przedsiębiorca; pozwolenie AEO; administracja celna; obsługa celna; Unijny Kodeks Celny

Klasyfikacja JEL: F13, K23

¹ Zgodnie z danymi opublikowanymi przez WCO, w 2016 r. podpisanych było 39 MRA's (*Mutual Recognition Arrangements*) tj. dwustronnych umów o uznawaniu systemów AEO (WCO, 2010), a w fazie negocjacji było 31 takich porozumień. Program AEO, bądź programy oparte na założeniach zgodnych z AEO, przyjęło 69 państw AEO założeniach, przyjęło 69 państw, a w 16 kolejnych mają być one wkrótce uruchomione (WCO, 2016).

1. WSTĘP

System AEO ma na celu zwiększenie bezpieczeństwa międzynarodowego łańcucha dostaw oraz ułatwienie przedsiębiorcom legalnej działalności handlowej na rynku międzynarodowym. Jest on otwarty dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw. Fundamentem dla systemu AEO jest partnerstwo między przedsiębiorstwami i organami celnymi. Przedsiębiorcy AEO dobrowolnie spełniają szczegółowe kryteria dotyczące sposobu prowadzenia działalności gospodarczej oraz współpracują z organami celnymi w celu zapewnienia bezpieczeństwa międzynarodowych łańcuchów dostaw. Podstawową zasadą w relacjach partnerskich między organami celnymi a przedsiębiorcami AEO jest wzajemna poprawność, przejrzystość, sprawiedliwość i odpowiedzialność. Organy celne oczekują od przedsiębiorców AEO działania zgodnego z przepisami prawa celnego oraz informowania o wszelkich nieprawidłowościach i trudnościach w zakresie przestrzegania prawa. Z drugiej zaś strony, organy celne zobowiązują się do zapewnienia wsparcia w realizacji tego celu.

Celem artykułu jest zbadanie czy nowe regulacje dotyczące AEO wprowadzone przepisami Unijnego Kodeksu Celnego (UKC) usprawnią funkcjonowanie systemu AEO i zwiększą jego skuteczność w zakresie podwyższania bezpieczeństwa międzynarodowego łańcucha dostaw, a także czy poszerzą zakres ułatwień i uproszczeń w obsłudze celnej przedsiębiorców AEO i jednocześnie zwiększą ich dostępność dla upoważnionych przedsiębiorców.

2. GENEZA PROGRAMU AEO W UNII EUROPEJSKIEJ

Głównym celem opracowania i wdrożenia systemu AEO była potrzeba zwiększenia bezpieczeństwa międzynarodowego łańcucha dostaw oraz ułatwienie rzetelnym przedsiębiorcom legalnej działalności handlowej na rynku międzynarodowym. Podstawę dla programu AEO stanowią wytyczne „*WCO SAFE Framework*” (WCO, 2007, 2012) opracowane przez Światową Organizację Cła (WCO – *World Customs Organization*) po zamachach terrorystycznych w Nowym Jorku 11 września 2001 r. Głównym przesłaniem „*WCO SAFE Framework*” było zwiększenie bezpieczeństwa w handlu międzynarodowym i ochrona międzynarodowego łańcucha dostaw przed atakami terrorystycznymi. W ramach Standardów WCO sformułowane zostały narzędzia, które zwiększają zaangażowanie administracji celnych w tworzenie ekonomicznego i społecznego bezpieczeństwa poszczególnych państw oraz umożliwiają upraszczanie obsługi legalnego obrotu towarowego i większą efektywność pracy poszczególnych jednostek organizacyjnych administracji celnych. Standardy WCO stały się podstawą dla zintegrowanego systemu zarządzania graniczną kontrolą celną. Nałożyły na administracje celne obowiązek wdrożenia spójnych systemów wymiany informacji, które pozwalają na prowadzenie analizy ryzyka wystąpienia zagrożeń w procesie realizacji transakcji handlowych, opartej na pełnych i prawidłowych bazach danych oraz eliminowanie czasochłonnych i powielanych w kilku krajach kontroli celnych (Grottel, 2013a, s. 73-82). „*WCO SAFE Framework*” stały się globalną wykładnią dla standardów bezpieczeństwa w handlu międzynarodowym oraz dokumentów strategicznych

określających szczegółowe zasady organizacji i realizacji zadań ustawowych administracji celnych. Przyczyniły się do opracowania i wdrożenia programów partnerstwa przedsiębiorstw i administracji celnych.

UE implementowała pakiet zmian rekomendowany przez WCO do przepisów Wspólnotowego Kodeksu Celnego (WKC, 2005, RW WKC, 2006), określając go jako „poprawka bezpieczeństwa” (Grottel, 2013b, 97-113). Przepisy powołujące instytucję AEO na obszarze UE oraz wskazujące na warunki i kryteria, jakie powinien spełniać podmiot wnioskujący o nadanie statusu AEO weszły w życie 1 stycznia 2008 r.

System AEO jest otwarty dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw, w tym: producentów, eksporterów i importerów, spedytorów i przewoźników, przedsiębiorców prowadzących składy i miejsca składowe, agentów i przedstawicieli celnych, i przedsiębiorstw pakujących przesyłki. Status AEO nadawany jest na wniosek przedsiębiorcy, po przeprowadzeniu przez uprawnione do tego organy celne szczegółowego audytu jego działalności gospodarczej. Należy podkreślić, że nie jest przyznawany jego partnerom handlowym. Pozwolenie AEO może być przyznane każdemu przedsiębiorcy, bez względu na rolę, jaką odgrywa w międzynarodowym łańcuchu dostaw, który na podstawie przeprowadzonego audytu wewnętrznego został uznany za podmiot wiarygodny i wypłacalny, którego organizacja, infrastruktura, stosowane zabezpieczenia systemów informatycznych i miejsc składowania towarów oraz wykorzystywane środki transportu, zapewniają bezpieczeństwo tych miejsc towarów, jak również chronią je przed nieuprawnionym dostępem osób trzecich (Grottel, 2013b 97-113).

1 maja 2016 r. Unia Europejska wprowadziła w życie przepisy nowego Unijnego Kodeksu Celnego (UKC, 2013), które wraz z regulacjami zawartymi w aktach wykonawczych (RW UKC, 2015) i aktach delegowanych (RD UKC, 2013) w istotny sposób zmieniły zasady przeprowadzania audytu oraz warunków przyznawania statusu upoważnionego przedsiębiorcy. Dodatkowo poszerzony został katalog korzyści przysługujących przedsiębiorcom AEO.

3. ZMIANY WPROWADZONE DO PROGRAMU AEO PRZEPISAMI UKC

Zgodnie z przepisami unijnego prawa celnego, obowiązującymi od 1 maja 2016 r., status upoważnionego przedsiębiorcy obejmuje trzy rodzaje pozwolenia AEO:

1. pozwolenie AEOC – *upoważniony przedsiębiorca w zakresie uproszczeń celnych*, które umożliwia mu korzystanie z niektórych uproszczeń w prowadzeniu działalności gospodarczej określonych przepisami prawa celnego;
2. pozwolenie AEOS – *upoważniony przedsiębiorca w zakresie bezpieczeństwa i ochrony*, które uprawnia do korzystania z ułatwień dotyczących bezpieczeństwa i ochrony;
3. pozwolenie AEOF – połączone pozwolenia AEOC/AEOS.

Do maja 2016 r. status AEO mógł otrzymać przedsiębiorca, posiadający siedzibę w UE, spełniający wszystkie, spośród czterech, określonych przepisami prawa celnego, kryteria (Gwardzińska, 2014, s. 507-517), tj.:

1. przestrzeganie wymogów celnych;
2. system zarządzania ewidencjami handlowymi i, w razie konieczności, ewidencjami transportowymi, który umożliwia właściwą kontrolę celną;
3. udokumentowana wypłacalność;
4. odpowiednie standardy bezpieczeństwa i ochrony.

Nowe przepisy unijnego prawa celnego (art. 39, UKC, 2013) nałożyły na przedsiębiorców AEO, w zależności od wnioskowanego rodzaju pozwolenia, konieczność uzyskania pozytywnej oceny w każdym z pięciu obszarów działalności poddanych audytowi wewnętrznemu (rys 1):

1. przestrzeganie przepisów prawa – potwierdzone brakiem poważnego naruszenia lub powtarzających się naruszeń przepisów prawa celnego i przepisów podatkowych, oraz brak skazania za poważne przestępstwo karne związane z działalnością gospodarczą osoby wnioskującej o nadanie statusu AEO;
2. odpowiedni system zarządzania ewidencjami – umożliwia wnioskodawcy wykazanie, że posiada wysoki poziom kontroli swoich operacji i przepływu towarów zapewniony poprzez system zarządzania ewidencją handlową, a w określonych sytuacjach również ewidencją transportową, co umożliwia przeprowadzanie właściwych kontroli celnych;
3. wypłacalność finansową – pozwala wnioskodawcy na wypełnianie zobowiązań wobec budżetu państwa oraz stosownych instytucji, zgodnie z rodzajem prowadzonej działalności gospodarczej;
4. standardy kompetencji lub kwalifikacji zawodowych – dotyczy AEOC – spełnienie praktycznych standardów w zakresie kompetencji lub kwalifikacji zawodowych pracowników, bezpośrednio związanych z prowadzoną działalnością;
5. standardy bezpieczeństwa i ochrony – dotyczy AEOS – wyposażenie w odpowiednie środki mające na celu zagwarantowanie bezpieczeństwa i ochrony międzynarodowego łańcucha dostaw, w tym w obszarze odnoszącym się do integralności fizycznej i kontroli dostępu, procesów logistycznych, procesów związanych z postępowaniem z określonymi rodzajami towarów, w obszarze odnoszącym się do kadry pracowniczej, jak również identyfikacji partnerów handlowych.

Tabela 1. Warunki i kryteria przyznawania statusu AEO

Warunki i kryteria	AEOC	AEOS
1. Przestrzeganie przepisów prawa celnego i prawa podatkowego, brak wykroczeń w prowadzonej działalności gospodarczej	X	X
2. System zarządzania ewidencjami	X	X
3. Wypłacalność finansowa	X	X
4. Standardy kompetencji lub kwalifikacji zawodowych	X	
5. Standardy bezpieczeństwa i ochrony		X

Zródło: European Commission, Authorised Economic Operator (AEO), dostęp on line: http://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/customs-security/authorised-economic-operator-aeo/authorised-economic-operator-aeo_en#benefits

Istotną zmianą wprowadzoną do warunków i kryteriów przyznawania statusu AEO z perspektywy przedsiębiorcy jest:

1. konieczność wykazania, że spełnia standardy kompetencji lub kwalifikacji zawodowych kadry pracowniczej, określonych przepisami prawa celnego;
2. rozszerzenie kryterium przestrzegania przepisów prawa o przepisy prawa podatkowego;
3. brak skazania osoby wnioskującej o nadanie statusu AEO za poważne przestępstwo karne związane z działalnością gospodarczą.

Kryteria przyznawania statusu AEO zostały szczegółowo dookreślone w art. 24-28 RW UKC (RW UKC, 2015).

Wprowadzone przepisami UKC zmiany nałożyły na organy administracji celnej konieczność ponownej oceny dotychczas przyznanych pozwoleń AEO (art. 250 i art. 251 RD UKC, 2013). W tym celu przedsiębiorcy AEO zobowiązani są do złożenia pisemnego wniosku o przeprowadzenie ponownej oceny do jednostki administracji celnej właściwej ze względu na siedzibę prowadzonej działalności gospodarczej, w przypadku niezłożenia wniosku, ocena będzie przeprowadzona z urzędu. Pozwolenia AEO wydane przed wejściem w życie nowych przepisów pozostają ważne do momentu przeprowadzenia ponownej oceny, która zgodnie z art. 345 RW UKC, powinna zakończyć się z dniem 1 maja 2019 r. (TAXUD/B2/031/2016).

4. KORZYŚCI WYNIKAJĄCE ZE STATUSU AEO

Status AEO oznacza dla upoważnionych przedsiębiorców możliwość korzystania z uproszczeń określonych przepisami prawa celnego i z ułatwień w zakresie kontroli celnej. Zakres korzyści, podobnie jak kryteria i warunki przyznawania statusu, uzależniony jest od rodzaju posiadanego statusu (tab 2).

Tabela 2. Korzyści wynikające z systemu AEO dla posiadaczy pozwoleń AEOC i AEOS

Rodzaj korzyści	AEOC	AEOS
1. Łatwiejszy dostęp do uproszczeń celnych	X	
2. Uprzednie powiadomienie o kontroli fizycznej i dokumentów: a) gdy dotyczy ona bezpieczeństwa i ochrony b) gdy dotyczy ona innych środków przewidzianych prawem celnym	X	X
3. Mniejsza liczba kontroli ładunków i dokumentów: a) w zakresie bezpieczeństwa i ochrony b) w zakresie innych środków prawa celnego	X	X
4. Priorytetowe traktowanie przesyłki w przypadku wytypowania do kontroli	X	X
5. Wybór miejsca kontroli	X	X
6. Korzyści pośrednie	X	X
7. Umowy o wzajemnym uznaniu AEO zawarte z państwami trzecimi		X

Źródło: European Commission, Authorised Economic Operator (AEO): AEO Benefits, dostęp online: http://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/customs-security/authorised-economic-operator-aeo/authorised-economic-operator-aeo_en#benefits

Zgodnie z ogólną zasadą odnoszącą się do wszystkich rodzajów statusu AEO, do czerpania korzyści, które z tego pozwolenia wynikają uprawniony jest przedsiębiorca, któremu wydane zostało pozwolenie AEO, a nie, jak mogło by się to wydawać, jego partnerzy biznesowi.

Z łatwiejszego dostępu do uproszczeń celnych korzystać mogą posiadacze pozwolenia AEOC. Zgodnie z treścią art. 38, ust. 5 UKC (UKC, 2013), jeśli przedsiębiorca składający wniosek o możliwość korzystania z konkretnego uproszczenia w ramach obsługi celnej obrotu handlowego, jest przedsiębiorcą AEOC, wówczas organy celne nie poddają tego przedsiębiorcy kontroli warunków, które kontrolowane były w ramach postępowania audytowego w procedurze nadawania statusu upoważnionego przedsiębiorcy. Pozwolenie AEOC niezbędne jest w celu skorzystania z następujących uproszczeń:

1. obniżenie wysokości zabezpieczenia generalnego w odniesieniu do ewentualnych długów celnych i innych należności związanych z obrotem towarowym z zagranicą, przewidzianych odrębnymi przepisami (art. 95, ust. 3 UKC, 2013),
2. odprawa scentralizowana² (art. 179, ust.2 UKC, 2013),
3. wpis do rejestru zgłaszającego bez obowiązku przedstawiania towarów organom celnym (art. 182, ust. 3 UKC, 2013),
4. samoocena/ samoobsługa celna³ (art. 185 UKC, 2013, art. 151 RD UKC, 2013).

Kryteria przyznawania statusu AEO są równoważne z kryteriami koniecznymi do spełnienia w przypadku wnioskowania o możliwość korzystania z uproszczenia w obsłudze celnej, w tym:

1. pozwolenia na prowadzenie magazynu czasowego składowania (art. 148, ust.2 i ust.4 UKC, 2013),
2. pozwolenia na stosowanie procedur specjalnych (art. 211 ust. 3; art. 214, ust. 2; art. 223, ust. 2 UKC, 2013).

Do uproszczeń, dla których wybrane kryteria stosowania przez przedsiębiorców zostały objęte kryteriami stosowanymi przy nadawaniu statusu AEO zakwalifikowano:

1. świadczenie usług przedstawicielstwa celnego na terenie całej unii celnej, bez względu na to, w którym państwie członkowskim przedstawiciel celny ma swoją siedzibę (art. 18, ust. 3 UKC, 2013);
2. stosowanie uproszczonego systemu ustalania wartości celnej (art. 71 RD UKC, 2013);
3. obniżenie wartości zabezpieczenia generalnego dla istniejącego długu celnego, należności wynikających z istniejącego długu celnego i innych należności celnych, które mogą powstać (art. 95, ust. 3 UKC, 2013);

² Odprawa scentralizowana umożliwia przedsiębiorcy uzyskanie pozwolenia w jednym państwie UE na wszystkie operacje przywózowe i wywózowe w ramach obszaru całej Unii. Umożliwia to przedsiębiorcom centralizację księgowości oraz płatności należności celnych tytułem wszystkich transakcji w ramach państwa członkowskiego wydającego pozwolenie, chociaż kontrola fizyczna i zwolnienie towarów będzie mieć miejsce w innym państwie członkowskim. (MF, 2017).

³ Samoobsługa celna upoważnia AEOC do przeprowadzenia pewnych formalności celnych, które powinny być przeprowadzone przez organy celne, w celu określenia należnej kwoty należności celnych przywózowych i wywózowych oraz realizacji określonej kontroli pod dozorem celnym (art. 185 UKC, 2013, art. 151-152 RD UKC, 2013, art. 237 RW UKC, 2015, TAXUD/A2/31/03/2016).

4. stosowanie tymczasowo zakazanego zabezpieczenia generalnego (art. 96, ust. 2 UKC, 2013);
5. przedstawianie towarów w innym miejscu niż urząd celny (art. 115 RD UKC, 2013);
6. pozwolenie na prowadzenie regularnej linii żeglugowej (art. 120 RD UKC, 2013);
7. dokonywanie zgłoszeń celnych w trybie uproszczonym (art. 145 RD UKC, 2013);
8. pozwolenie na stosowanie wpisu do rejestru zgłaszającego (art. 150 RD UKC, 2013);
9. pozwolenie na prowadzenie działalności w zakresie ważenia bananów. (art. 155 RD UKC, 2013);
10. pozwolenie na wystawianie potwierdzeń statusu celnego (art. 128 RD UKC, 2013);
11. status upoważnionego odbiorcy karnetu TIR (art. 187 RD UKC, 2013);
12. pozwolenie na stosowanie uproszczeń w tranzycie towarów (art. 191 RD UKC, 2013).

Ponieważ kryteria stosowane przy nadawaniu statusu AEO pokrywają się z katalogiem kryteriów wydawania pozwoleń na stosowanie uproszczeń w ramach obsługi celnej, organy celne unikają powielania działań i procedur kontrolnych, przez co skraca się czas realizacji odprawy celnej i oczekiwania na ostateczną decyzję organu celnego.

Upřednie powiadomienie o kontroli fizycznej lub kontroli dokumentów zapewnia posiadaczom pozwolenia AEO tzw. korzyść logistyczną, co oznacza, że przedsiębiorcy mają możliwość bardziej efektywnego planowania oraz optymalizacji procesów transportowych i logistycznych. Prowadzi to do minimalizowania czasu opóźnień i ograniczenia kosztów w transporcie. Przedsiębiorcy AEO składający deklarację do czasowego składowania towaru lub zgłoszenie celne zgodnie z art. 171 UKC, w przypadku, gdy organ celny przyjmujący deklarację lub zgłoszenie celne, podejmie decyzję o wyborze zgłaszanej przez AEO przesyłki do kontroli celnej, zostają o tym fakcie powiadomieni zanim towar zostanie przez nich przedstawiony organom celnym (art. 38 UKC, 2013, art. 24 RD UKC, 2013). Podkreślić należy, że w przypadku, gdy kontrola przesyłki związana będzie z bezpieczeństwem i ochroną, upřednie powiadomienie otrzyma tylko przedsiębiorca AEOS. Przedsiębiorca AEOC zostanie powiadomiony o kontroli z wyprzedzeniem czasowym, gdy dotyczyć ona będzie innych środków przewidzianych przepisami prawa celnego. Ponadto, posiadacz statusu AEOS, w przypadku złożenia przywzowej deklaracji skróconej zostanie powiadomiony o wyborze jego przesyłki do kontroli fizycznej przez urząd celny pierwszego wprowadzenia przesyłki na obszar celny UE, przed jej przybyciem na obszar celny Unii. Warunkiem uzyskania takiego powiadomienia jest podłączenie AEO do informatycznych systemów celnych (art. 24 RD UKC, 2013). Szczególna korzyść z upředniego powiadomienia wynika dla przedsiębiorców AEO prowadzących działalność w dużych portach morskich, ponieważ umożliwia ona odpowiednie zaplanowanie kontroli i zminimalizowanie ewentualnych kosztów z nią związanych.

Przedsiębiorcy AEO podlegają *mniejszej liczbie kontroli fizycznych ładunków i mniejszej liczbie kontroli dokumentów* w ramach kontroli celnej niż pozostali przedsiębiorcy, zgodnie z rodzajem przyznanego pozwolenia (art. 38 UKC, 2013,

art. 24 RD UKC, 2013). Oznacza to, że przedsiębiorca AEOS korzysta z przywileju mniejszej liczby kontroli w zakresie bezpieczeństwa i kontroli, z kolei przedsiębiorca AEOC poddawany jest mniejszej liczbie kontroli ładunków i dokumentów uwarunkowanych innymi środkami przewidzianymi przepisami prawa celnego. W celu korzystania z przywileju mniejszej liczby kontroli należy zastosować wobec przedsiębiorców AEO niższą punktację ryzyka i obniżony poziom kontroli, co wynika z faktu, że organy celne zbadały szczegółowo, pod kątem ryzyka wystąpienia określonych zagrożeń systemy i procedury wewnętrzne wdrażane przez te podmioty w ramach postępowania audytowego. Status AEO działa zatem zawsze na korzyść przedsiębiorcy, należy jednak mieć na uwadze, że wartość o jaką obniżona zostanie punktacja ryzyka może być różna dla poszczególnych przedsiębiorców, w zależności od ich roli i obowiązków realizowanych w łańcuchu dostaw. Przykładowo, gdy przewoźnik składający przewozową deklarację skróconą posiada pozwolenie AEOS, jest automatycznie uprawniony do korzystania z niższej punktacji ryzyka i obniżonego poziomu kontroli, ponieważ organy celne dokonały już audytu i oceny, stosowanych przez tego przewoźnika, systemów i procedur bezpieczeństwa transportu, współpracy z partnerami handlowymi i pracownikami. Organ celny może jednak podjąć decyzję o kontroli ładunku należącego do przedsiębiorcy AEO w przypadku zaistnienia ryzyka wystąpienia szczególnego zagrożenia dla bezpieczeństwa obrotu handlowego lub, gdy wskazują na to obowiązki kontrolne przewidziane innymi przepisami unijnymi.

W przypadku, gdy przesyłki zgłoszone do odprawy celnej przez przedsiębiorcę AEO zostaną, na podstawie przeprowadzonej analizy ryzyka, wytypowane do kontroli fizycznej lub kontroli, może on skorzystać z przywileju *priorytetowego traktowania przesyłki w przypadku wytypowania do kontroli*. Przywilej ten dotyczy zarówno przedsiębiorców posiadających pozwolenie AEOC, jak i AEOS.

Rozporządzenia Delegowane do UKC stworzyły możliwość przeprowadzania, na wniosek przedsiębiorcy AEO, *kontroli celnej w miejscu innym, niż miejsce przedstawienia towarów organom celnym*. Tu rodzi się wątpliwość, czy takie udogodnienie nie będzie prowadziło do nadużyć ze strony przedsiębiorców. Mając na uwadze, że jest ono możliwe wyłącznie dla przedsiębiorców, którzy udowodnili swoją wiarygodność zarówno w zakresie standardów bezpieczeństwa i ochrony (AEOS), jak również rzetelność w przestrzeganiu przepisów prawa celnego (AEOC), należy domniemać, że nie ma uzasadnionego podejrzenia ryzyka popełnienia przez te podmioty wykroczeń celno-skarbowych w zakresie wyboru miejsca kontroli celnej.

Do *korzyści pośrednich*, które wynikają z posiadania pozwolenia AEO zaliczone zostały te, które nie mają bezpośredniego związku z obsługą celną przedsiębiorców AEO. Mają jednak istotny wpływ na ich pozycję konkurencyjną w różnych obszarach aktywności biznesowej, ponieważ w znaczny sposób ograniczają jej koszty oraz prowadzą do oszczędności czasu. Do najistotniejszych, z perspektywy przedsiębiorcy korzyści pośrednich statusu AEO zaliczyć należy:

1. uznanie za partnera handlowego gwarantującego bezpieczeństwo i ochronę;
2. poprawę relacji z organami celnymi i innymi organami państwowymi;
3. inne korzyści pośrednie:

- ograniczenie przestępczości, w tym kradzieży i wandalizmu;
- mniejsza liczba opóźnionych przesyłek;
- usprawnienia w procesie planowania;
- usprawnienia procesu obsługi klientów;
- wzrost lojalności klientów;
- bardziej efektywne zarządzanie zapasami;
- większe zaangażowanie pracowników w procesy realizowane w przedsiębiorstwie;
- spadek liczby zagrożeń w obszarze „bezpieczeństwo i ochrona”;
- niższe koszty kontroli dostawców;
- lepsze warunki współpracy z kontrahentami;
- poprawa bezpieczeństwa i komunikacji między partnerami w międzynarodowych łańcuchach dostaw.

Podsumowując, wykaz korzyści dla posiadaczy AEO został rozszerzony poprzez przypisanie niektórych przywilejów przedsiębiorcom posiadającym status AEO. Należy do nich odprawa scentralizowana (art. 179 UKC, 2013) oraz zwolnienie z obowiązku przedstawienia towarów w przypadku procedury uproszczonej w formie wpisu do rejestru (art. 182 UKC, 2013). Ponadto wprowadzone zostały ułatwienia, które dostępne są wyłącznie dla posiadaczy statusu AEO, w tym:

1. świadczenie usług przedstawicielstwa celnego w innym państwie członkowskim, które reguluje dostęp do wykonywania zawodu agenta celnego, ze zwolnieniem z obowiązku przedstawienia dowodu „spełnienia praktycznych standardów w zakresie kompetencji lub kwalifikacji zawodowych” (art. 18 ust. 3 UKC, 2013);
2. zabezpieczenie generalne w obniżonej wysokości – w przypadku długu celnego oraz innych należności, które już powstały (art. 95 ust. 3 UKC);
3. udzielenie pozwolenia na samoobsługę celną (art. 185 UKC).

Z kolei, w przypadku konieczności udzielenia pozwolenia na korzystanie z zabezpieczenia generalnego (art. 95 ust. 1 i 2 UKC), prowadzenie magazynu czasowego składowania (art. 148 ust. 2 lit b i ust. 4 akapit trzeci UKC) oraz na stosowanie procedury specjalnej (art. 211 ust. 3 lit b UKC), uznaje się, że status AEO jest tożsamy z uzyskaniem takiego pozwolenia.

Istotną, w kontekście współpracy handlowej z partnerami zagranicznymi, korzyścią wynikającą z posiadania pozwolenia AEO jest wzajemne uznawanie partnerskich programów AEO w ramach dwustronnych umów między UE i z państwami spoza Unii⁴. Umowy te przewidują mniejszą liczbę kontroli w obszarze bezpieczeństwa i ochrony, priorytetowe traktowanie podczas obsługi celnej, mechanizm ciągłości działania, na wypadek zamknięcia granic, klęski żywiołowej lub innych okoliczności, które mogą zakłócić obsługę celną na przejściach granicznych, przyszłe korzyści będące efektem współpracy administracji celnych i organizacji handlowych krajów będących stronami ww. umów.

⁴ UE realizuje umowy o wzajemnym uznawaniu AEO zawarte z Japonią, USA, Chinami, Norwegią, Szwajcarią, Andorą i Tajwanem (WCO, 2016).

Zgodnie z założeniami nowego Unijnego Kodeksu Celnego, aktów wykonawczych i delegowanych, korzyści wynikające dla podmiotów AEO mają zapewnić skuteczną kontrolę przepływu towarów od producenta do konsumenta, w tym bezpieczeństwo transportu towarów, wybór dostawców i partnerów biznesowych, najwyższe standardy bezpieczeństwa i ochrony w ramach łańcuchów dostaw, bezpieczeństwo pracowników zaangażowanych zarówno w procesy produkcyjne, jak również w transport i magazynowanie towarów, efektywne lokowanie środków finansowych w inwestycje podwyższające konkurencyjność przedsiębiorców na rynku międzynarodowym oraz większą wiarygodność przedsiębiorców na arenie międzynarodowej.

6. PODSUMOWANIE

Analiza zmian wprowadzonych do systemu AEO Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 jednoznacznie dowodzi, że nowe regulacje i wynikające z nich korzyści dla upoważnionych przedsiębiorców w istotny sposób mogą wpłynąć na obniżenie kosztów działalności gospodarczej prowadzonej przez unijne przedsiębiorstwa, a także oddziaływać na administracje celne państw członkowskich UE w zakresie dostosowania metod kontroli i pełniących funkcji do oczekiwań przedsiębiorców i otoczenia rynkowego. Nowe rozwiązania, w tym poszerzony zakres kryteriów dla podmiotów ubiegających się o nadanie statusu AEO oraz szeroka oferta uproszczeń w obsłudze celnej obrotu towarowego z zagranicą, z których korzystać mogą upoważnieni przedsiębiorcy proceduralnie wpłynę na realizację podstawowego celu UKC, jakim jest poprawa funkcjonowania unii celnej oraz zacieśnienie współpracy między podmiotami gospodarczymi a administracją celną. Z prawnego i teoretycznego punktu widzenia można mówić o innowacyjnych standardach systemu AEO i zupełnie nowej jakości zarówno w kontekście wiarygodności i zaufania ze strony administracji publicznej względem AEO, jak i wpływu posiadania statusu na wizerunek przedsiębiorców AEO w otoczeniu biznesowym.

Przeprowadzona analiza nie pozwala jednak ocenić bezpośredniego wpływu nowych regulacji na funkcjonowanie przedsiębiorców AEO. Czy wprowadzone zmiany faktycznie wpłyną na ich konkurencyjność na rynku międzynarodowym i w jakim zakresie, czy zwiększą bezpieczeństwo międzynarodowego łańcucha dostaw? Czy dzięki nowym rozwiązaniom poprawi się efektywność współpracy organów administracji celnej z operatorami transakcji handlowych? Aby odpowiedzieć na te pytania konieczna jest obserwacja procesu wdrażania do praktyki gospodarczej zmian przewidzianych przepisami UKC, w tym aktów delegowanych i wykonawczych, jak również przeprowadzenie badania jakościowego wśród przedsiębiorców na temat praktycznego i ekonomicznego uzasadnienia dla wprowadzanych zmian.

LITERATURA

European Commission, Authorised Economic Operator (AEO), http://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/customs-security/authorised-economic-operator-aeo/authorised-economic-operator-aeo_en#benefits.

- Grottel, M. (2013a). Rola Światowej Organizacji Cel w dobie globalizacji i liberalizacji handlu międzynarodowego. W: M. Bartosik-Purgat, J. Schroeder (red.), *Trendy rozwojowe w gospodarce światowej*: 73-82. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Grottel, M. (2013b). Instytucja upoważnionego przedsiębiorcy – nowa jakość obsługi celnej podmiotów gospodarczych. W: K. Bałandynowicz-Panfil (red.), *Biznes Międzynarodowy w Gospodarce Globalnej 2013*, nr 32: 97-113. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Gwardzińska, E. (2014). Pozycja konkurencyjna przedsiębiorców AEO na rynku unijnymi międzynarodowym. W: K. Bałandynowicz-Panfil (red.), *International Business and Global Economy 2014*, nr. 33: 507-517. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- MF (2017). Odprawa scentralizowana realizowana pomiędzy co najmniej dwoma państwami UE. Wytuczne dla przedsiębiorców. Ministerstwo Finansów, Departament Cel, kwiecień 2017.
- RD UKC (2013). Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2015/2446 z 28 lipca 2015r. uzupełniające rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 w odniesieniu do szczegółowych zasad dotyczących niektórych przepisów UKC (Dz. Urz. UE L nr 343/2015 z 29 grudnia 2015 r.).
- RW UKC (2015). Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) 2015/2447 ustanawiające szczegółowe zasady wykonania niektórych przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 ustanawiającego UKC (Dz. Urz. UE L nr 343/2015 z 29 grudnia 2015 r.).
- RW WKC (2006). Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1875/2006 zmieniające rozporządzenie (EWG) nr 2454/93 ustanawiające przepisy w celu wykonania Wspólnotowego Kodeksu Celnego (Dz. Urz. WE L 360 z 19.12.2006 r.).
- TAXUD/A2/31/03/2016. UPROSZCZENIA – Tytuł V UKC/ „Wytuczne dla państw członkowskich i przedsiębiorców”. Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Unii Podatkowej i Celnej, Bruksela 2016.
- TAXUD/B2/031/2016. Ponowna ocena pozwoleń AEO w kontekście UKC i jego Przepisów Wykonawczych. Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds. Unii Podatkowej i Celnej, Bruksela 27 kwietnia 2016.
- UKC (2013). Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 952/2013 z 9 października 2013 r. ustanawiające UKC (Dz. Urz. UE L 269 z 10 października 2013 r.).
- WCO (2007). WCO SAFE Framework of Standards to Secure and Facilitate Global Trade, 2007, World Customs Organization, June 2007, http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/policy_issues/customs_security/normes_wco_en.pdf.
- WCO (2010). AEO Implementation Guidance How to develop an AEO programme, World Customs Organization, May 2010, http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/safe_package_iii.pdf?la=en.
- WCO (2012). SAFE Framework for Standards to Secure and Facilitate Global Trade 2012 edition, June 2012, <http://www.wcoomd.org>
- WCO (2015). WCO SAFE Package. WCO tools to secure and facilitate global trade, http://www.wcoomd.org/Topics/Facilitation/Instrument%20and%20Tools/Tools/Safe_package%20for%20new%20site.

WCO (2016). Compendium of Authorized Economic Operator Programmes, AEO 2016 edition, [http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/aeo-compendium-en--2016-\(1\).pdf](http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/aeo-compendium-en--2016-(1).pdf).

WKC (2005). Rozporządzenie (WE) nr 648/2005 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 kwietnia 2005 roku zmieniające Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2913/92 ustanawiające Wspólnotowy Kodeks Celny (Dz. Urz. UE L 117 z 4 maja 2005 r.).

New AEO standards in the context of the provisions of the EU Customs Code

Abstract: Ensuring the security of international supply chains while implementing the system of simplification and facilitation in the process of customs clearance in international trade is a strategic objective of the customs administrations of all member countries of the WTO and the main determinant of the agreements and guidelines developed by the World Customs Organization (WCO, 2015). The “WCO SAFE Framework” (WCO, 2007) document is a global interpretation of standards for international trade security and strategic documents defining the detailed rules for the organization and implementation of customs regulatory tasks in all WTO member countries. Based on this, a reliable Authorized Economic Operator (AEO) system has been developed, adopted by almost 70 countries and mutually recognized by customs administrations on the basis of relevant bilateral agreements (WCO, 2016). Regulation of the European Parliament and of the Council (EU) No 952/2013 of 9 October 2013. (UKC, 2013), establishing a new EU Customs Code introduced important conversion for the AEO system in the EU, especially in terms of the criteria and the benefits for businesses of having status AEO. The article analyzes these changes in detail. It is meant to be the basis for further research, including their practical and economic justification and the assessment by AEO entrepreneurs. The following research methods were used in this article: analysis of legal acts, scientific literature and official documents, secondary statistical analysis and information synthesis.

Keywords: Authorized Economic Operator; AEO authorisations; customs administration; customs service; EU Customs Code

JEL codes: F13, K23

Sugerowane cytowanie:

Hajdukiewicz, A. (2017). Możliwości rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do Indii w kontekście nowej bilateralnej umowy o współpracy w dziedzinie rolnictwa. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 335-348.

Możliwości rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do Indii w kontekście nowej bilateralnej umowy o współpracy w dziedzinie rolnictwa

Agnieszka Hajdukiewicz

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: hajdukia@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Polscy eksporterzy produktów rolno-spożywczych wykazują rosnące zainteresowanie ekspansją na rynki pozaunijne, w tym również na rynek indyjski. Celem artykułu jest zidentyfikowanie uwarunkowań i czynników rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do Indii, ze szczególnym uwzględnieniem ustaleń podpisanej w kwietniu 2017 r. polsko-indyjskiej umowy sektorowej o współpracy w dziedzinie rolnictwa. Badania oparte na studiach literaturowych i analizie aktów prawnych oraz danych statystycznych z bazy WITS-Comtrade wykazały, że Indie, mimo odległości geograficznej i kulturowej oraz nadal wysokiego protekcjonizmu handlowego, są rynkiem perspektywnym dla polskich eksporterów artykułów rolnych i żywności. Obecna pozycja polskich firm jest jednak wciąż niestabilna, a poziom eksportu rolno-spożywczego – niski, choć cechuje go stosunkowo wysokie tempo wzrostu. Podpisanie dwustronnej umowy o współpracy w dziedzinie rolnictwa może ułatwić pokonanie barier w dostępie do rynku indyjskiego, m.in. poprzez wymianę informacji o sytuacji rynkowej i rozwiązaniach prawno-systemowych dotyczących rynków rolnych, współpracę w dziedzinie marketingu i promocji oraz podejmowanie dwustronnych inicjatyw na rzecz rozwoju bilateralnego handlu. Ocena efektów tej umowy będzie wymagała jednak przeprowadzenia dalszych badań naukowych, gdyż obecnie podejmowane są dopiero pierwsze działania w ramach tej współpracy. Przyszłe kierunki badań i analiz powinny również uwzględniać wiele dodatkowych czynników, które mogą istotnie zmienić warunki handlu z partnerem indyjskim, takich jak m.in. wyniki prowadzonych obecnie negocjacji porozumienia o wolnym handlu między UE a Indiami.

Słowa kluczowe: polski eksport; produkty rolno-spożywcze; Indie; umowa o współpracy

Klasyfikacja JEL: F10, F13, Q17

* Ten rozdział powstał w ramach projektu nr 061/WE-KHZ/02/2017/S/7061 pt. „Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie makro, mezo i mikro” sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

W związku z rosnącym nasyceniem i dużą konkurencją na rynku europejskim, polscy eksporterzy coraz częściej podejmują decyzję o dywersyfikacji kierunków zagranicznej sprzedaży i podejmują próby wejścia na bardziej odległe geograficznie, a także kulturowo rynki. Jednym z pozaeuropejskich rynków, które są uznawane za atrakcyjne i perspektywiczne dla polskiego eksportu jest rynek indyjski.

Sektor rolno-spożywczy w Polsce funkcjonuje obecnie w warunkach zakłóceń, wywołanych przez ograniczenia w dostępie do rynku rosyjskiego, który był do tej pory jednym z najważniejszych rynków zbytu polskich artykułów rolnych i żywności. Spadek sprzedaży do Rosji został częściowo zrekomensowany wzrostem eksportu do innych krajów, w tym również na rynki azjatyckie, a wśród nich – na rynek indyjski. W handlu rolno-spożywczym z Indiami odnotowano w ostatnich latach dynamiczny wzrost eksportu, ale jego poziom jest nadal niezadowalający. Oczekuje się, że podpisanie w kwietniu 2017r. polsko-indyjskiej umowy sektorowej o współpracy w dziedzinie rolnictwa będzie skutkowało ułatwieniami dla eksporterów produktów rolno-spożywczych, a w konsekwencji dalszą poprawą wyników w eksporcie do tego kraju.

Celem artykułu było zidentyfikowanie uwarunkowań i czynników rozwoju polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych do Indii, ze szczególnym uwzględnieniem działań wynikających z nowej dwustronnej umowy sektorowej o współpracy w dziedzinie rolnictwa. Przeanalizowane zostały uwarunkowania składające się na makrootoczenie biznesu w Indiach, jak również wielkość i struktura polskiego eksportu rolno-spożywczego do Indii. Przedstawiono również warunki dwustronnej umowy w dziedzinie rolnictwa i wynikające z niej zadania w zakresie rozwoju współpracy. W świetle nowego porozumienia sektorowego oceniono również perspektywy rozwoju polskiego eksportu artykułów rolnych i żywności do Indii w kolejnych latach.

Zastosowane metody badawcze obejmują studia literaturowe oraz analizę aktów prawnych, a zwłaszcza tekstu przedmiotowej umowy. Badania i analizy strumieni handlu przeprowadzono w oparciu o dane pochodzące z bazy WITS-Comtrade. Pod pojęciem „artykuły rolno-spożywcze” rozumiane są sekcje I-IV Nomenklatury Scalonej CN (działy 01-24), a za okres objęty szczegółową analizą przyjęto lata 2010-2016.

2. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA INDII JAKO PARTNERA HANDLOWEGO POLSKI

Indie zajmują siódme miejsce na świecie pod względem powierzchni oraz drugie biorąc pod uwagę wielkość populacji, z liczbą ludności przekraczającą w 2015 r. 1,3 mld (UNSD 2017). Stanowią zatem ogromny rynek zbytu, który pozwala zazwyczaj na rozwinięcie produkcji na opłacalną ekonomicznie skalę (Ministerstwo Rozwoju, 2017a). Trzeba jednak wziąć pod uwagę, że siła nabywcza mieszkańców Indii jest wciąż stosunkowo niska, a rynek jest silnie zróżnicowany wewnętrznie, zarówno pod względem administracyjnym, jak i społeczno-kulturowym. Indie dzielą się na 29 stanów, 6 terytoriów związkowych i jedno narodowe terytorium stołeczne (National Portal of India, 2017).

W poszczególnych stanach i związkach obowiązuje lokalne prawo, jednak kwestie o szczególnym znaczeniu, takie jak polityka zagraniczna i handlowa podlegają bezpośrednio parlamentowi związkowemu Indii. Z kolei zróżnicowanie społeczno-kulturowe Indii dotyczy przede wszystkim kwestii etnicznych, religijnych, językowych, pochodzenia społecznego (system kastowy) i nierównomiernego rozkładu dochodów w społeczeństwie. Dzisiejsza kultura Indii to prawdziwa mozaika nakładających się warstwa po warstwie wpływów, które ją uformowały: pradawnych tradycji hinduistycznych, obyczajów islamskich i pozostałości z doby panowania brytyjskiego (Gesteland, 2000). Według Fearona (2003) Indie są w czołówce krajów azjatyckich pod względem zróżnicowania etnicznego i kulturowego, zajmują drugą pozycję w regionie po Afganistanie ze względu na wartość indeksu frakcjonalizacji kulturowej. Istnienie licznych segmentów i nisz rynkowych stwarza wiele szans dla eksporterów, ale wymaga uwzględniania kwestii społeczno-kulturowych przy opracowywaniu strategii ekspansji na rynek indyjski.

Dużym wyzwaniem dla eksporterów i inwestorów na rynku indyjskim jest niesprzyjające otoczenie regulacyjne biznesu, którego analiza wykazała duży stopień restrykcyjności przepisów i długotrwałość wielu procedur. W rankingu łatwości prowadzenia biznesu *Doing Business 2017* Banku Światowego Indie zajęły 130 miejsce (dla porównania Polska w tym rankingu zajęła 24 miejsce). Szczególnie nisko Indie zostały ocenione w zakresie uzyskiwania pozwoleń budowlanych (185 miejsce), regulacji podatkowych (172 miejsce) i egzekwowania umów (172 miejsce). W zakresie procedur związanych z handlem zagranicznym (*Trading Across Borders Rank*) Indie również zajmują odległe 143 miejsce, co oznacza występowanie szeregu utrudnień związanych z długim czasem i wysokim kosztem formalności eksportowo-importowych (World Bank, 2017a). Dużym problemem w tym kraju jest także korupcja. Według *Transparency International* (2017) Indie zajmują pod tym względem 79 miejsce na 176 krajów. Jednak obserwuje się poprawę sytuacji w tym zakresie, gdyż w 2016 r. uzyskały one 40 punktów na 100 możliwych, podczas gdy jeszcze w 2013 r. otrzymały 36 punktów.

Indie pod względem gospodarczym zaliczane są do dynamicznie rozwijających się rynków wschodzących, w 2016 r. były trzecią gospodarką na świecie według wielkości PKB (PPP), po Chinach i USA (World Bank, 2017b). Z Indii pochodzą globalnie działające koncerny farmaceutyczne, stalowe i informatyczne oraz sektora kosmicznego. Jednak na początku obecnej dekady dynamika wzrostu gospodarczego Indii zauważalnie osłabła. W 2010 r. wzrost PKB wyniósł 10,3%, w 2011 r. już tylko 6,6%, a w 2012 r. osiągnął 5,5% (MFW, 2017). Nowy premier Indii N. Modi, który objął urząd po wyborach parlamentarnych w Indiach w 2014 roku, zapowiedział powrót gospodarki Indii na szybką ścieżkę rozwoju. W 2016 r. wzrost PKB Indii wyniósł 6,8%, natomiast prognoza MFW na rok bieżący przewiduje dynamikę wzrostu na poziomie 7,2%, a na następne lata – trwały powrót do poziomu 7,7-8,2%. Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego Indie dysponują potencjałem do osiągnięcia i utrzymania wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, a najważniejszym czynnikiem prorozwojowym w najbliższych latach powinno być podniesienie produktywności rolnictwa. Dla polskich eksporterów prognoza ta stwarza dobre perspektywy rozwoju handlu z tym krajem, gdyż wzrost PKB powinien przekładać się na wzrost siły nabywczej ludności, wzrost konsumpcji, a tym samym również wzrost popytu na towary pochodzące z importu.

W ostatnich latach w bilateralnych stosunkach handlowych Polski z Indiami odnotowywano wysoką dynamikę obrotów towarowych. W 2016 r. wartość całkowitego eksportu na rynek indyjski wyniosła 669,5 mln USD, a roczne tempo wzrostu eksportu na ten rynek wyniosło 44,1%. Problemem jest jednak brak zrównoważenia obrotów handlowych z Indiami – w wymianie z tym partnerem Polska odnotowywała w ostatnich latach wysoki deficyt, który wzrósł z 639,4 mln USD w 2010 r. do ponad 1,4 mld USD w 2016 r. (tabela 1).

Tabela 1. Wymiana handlowa Polski z Indiami w latach 2010-2016 (w mln USD)

Wyszczeg.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Eksport	334,0	523,6	665,8	491,2	550,6	464,7	669,5
Import	973,4	1349,4	1229,7	1458,4	1695,7	1725,7	2074,3
Saldo	-639,4	-825,8	-563,9	-967,2	-1145,1	-1260,9	-1404,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie WITS (2017).

Wśród głównych towarów eksportowanych z Polski do Indii w 2016 r. znajdowały się: koks i półkoks (HS 2704), statki powietrzne (HS 8802), silniki turbodrzutowe (HS 8411), srebro (HS 7106) oraz kauczuk i artykuły z kauczuku (HS 4002) (WITS, 2017). Natomiast z Indii sprowadzaliśmy głównie chemikalia (HS 2933-2935) oraz obuwie i artykuły odzieżowe (HS 6204, HS 6206). Produkty rolno – spożywcze miały dotychczas bardzo niewielki udział w całkowitej wymianie handlowej z Indiami, w 2016 r. odpowiednio 1% w eksporcie i 7,3% w imporcie, ale ze względu na potencjał rynkowy i stopniowe likwidowanie barier handlowych rynek indyjski jest uznawany za bardzo perspektywiczny rynek eksportowy, o dużym znaczeniu dla polskiej branży spożywczej.

3. TENDENCJE W POLSKIM EKSPORCIE PRODUKTÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH DO INDII

Indie, podobnie jak inne kraje Azji miały dotychczas niewielki udział w polskim eksporcie artykułów rolnych i żywności. Jednak wartość obrotów z tymi krajami wykazuje tendencję rosnącą, przy czym dynamika wzrostu cechuje się dość dużą zmiennością w poszczególnych latach. Najważniejszym rynkiem w tym regionie dla eksporterów polskiej żywności są Chiny (wraz z Hongkongiem), Wietnam, i Japonia, a Indie plasowały się na dalszym miejscu wśród krajów Azji pod względem wartości polskiego eksportu żywności. Jednocześnie jednak eksport do Indii wykazywał w zakresie pewnych grup produktów rolno-spożywczych wysokie tempo wzrostu, jedno z najwyższych wśród krajów Azji. W 2016 r. największy udział w polskim eksporcie do Indii miały produkty pochodzenia roślinnego; eksport tych towarów wyniósł ponad 2,9 mln USD przy rocznej dynamice 77,7%. W latach 2010-2016 średnioroczna dynamika wzrostu eksportu z Polski do Indii wyniosła dla tej grupy produktów aż 69,6% (tabela 2). W tym samym okresie tempo wzrostu eksportu produktów pochodzenia zwierzęcego do Indii osiągnęło 42,3%, przy czym w 2016 r. odnotowano wzrost eksportu tej grupy produktów o 76,7 % w stosunku do roku poprzedniego. Tym samym

eksport produktów pochodzenia zwierzęcego osiągnął poziom niemal 2 mln USD. Jednocześnie jednak w eksporcie do Indii zauważalna jest bardzo duża zmienność w poszczególnych latach, która świadczy o wciąż słabo ugruntowanej pozycji rynkowej wielu polskich firm na tym rynku. Uwidoczniło się to zwłaszcza w eksporcie przetworów spożywczych, które przez większość badanego okresu miały największy udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym do Indii, ale duży spadek ich wywozu w 2016 r. (o 82,9%) wpłynął nie tylko na obniżenie ich udziału w strukturze polsko-indyjskiej wymiany handlowej, ale i na wystąpienie spadku wartości całkowitego eksportu rolno-spożywczego na rynek indyjski. Jednocześnie wymiana z Indiami w zakresie produktów rolno-spożywczych była deficytowa w całym badanym okresie, a największe ujemne saldo odnotowano w 2016 r. (-146,3 mln USD). Największy deficyt wystąpił w handlu produktami roślinnymi (tabela 2).

Tabela 2. Wielkość obrotów handlowych artykułami rolno-spożywczymi Polski z Indiami według głównych grup towarów w latach 2010-2016 (w tys. USD)

HS 2007	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Eksport (wartość w tys. USD)							
01-05_Produkty poch. zwierzęcego	235,9	600,0	225,0	707,7	1084,7	1109,6	1961,2
06-15_Produkty poch. roślinnego	123,7	276,9	291,1	772,7	1727,8	1656,6	2943,1
16-24_Przetwory spożywcze	11 959,6	6750,0	4968,4	3736,3	5749,6	7321,4	1253,8
Ogółem rol.-spoż.	12 319,2	7626,9	5484,5	5216,8	8562,1	10 087,6	6158,0
Roczna zmiana eksportu (w % w stosunku do roku poprzedniego)							
01-05_Produkty poch. zwierzęcego	x	154,3	-62,5	214,5	53,3	2,3	76,7
06-15_Produkty poch. roślinnego	x	123,8	5,1	165,4	123,6	-4,1	77,7
16-24_Przetwory spożywcze	x	-43,6	-26,4	-24,8	53,9	27,3	-82,9
Ogółem rol.-spoż.	x	-38,1	-28,1	-4,9	64,1	17,8	-39,0
Import (wartość w tys. USD)							
01-05_Produkty poch. zwierzęcego	2550,1	3036,7	3890,7	3851,4	6085,3	10 542,8	10 934,7
06-15_Produkty poch. roślinnego	51 651,9	64 100,6	58 154,9	69 955,4	81 760,4	69 121,2	75 501,8
16-24_Przetwory spożywcze	34 575,1	31 850,8	39 366,0	40 280,9	54 515,3	54 371,6	65 986,5
Ogółem rol.-spoż.	88 777,1	98 988,1	101 411,6	114 087,7	142 361,0	134 035,6	152 423,0
Saldo handlowe (wartość w tys. USD)							
01-05_Produkty poch. zwierzęcego	-2314,2	-2436,7	-3665,7	-3143,7	-5000,7	-9433,2	-8973,5
06-15_Produkty poch. roślinnego	-51 528,2	-63 823,7	-57 863,8	-69 182,7	-80 032,6	-67 464,6	-72 558,8
16-24_Przetwory spożywcze	-22 615,5	-25 100,8	-34 397,6	-36 544,5	-48 765,7	-47 050,2	-64 732,7
Ogółem rol.-spoż.	-76 457,9	-91 361,2	-95 927,1	-108 871,0	-133 799,0	-123 948,0	-146 265,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie WITS (2017).

W związku z dużą zmiennością wartości eksportu, trudno jednoznacznie wskazać pozycje towarowe zdecydowanie dominujące w polskim wywozie do Indii. W 2016 r. najwyższą wartość wykazywał eksport drobiu, jabłek i suszonych warzyw strączkowych (tabela 3). Dynamika wzrostu eksportu osiągnęła w tych grupach ponad 100%, jednak warto podkreślić, że np. drób był hitem eksportowym w ostatnich dwóch latach, podczas gdy wcześniej był eksportowany w stosunkowo niewielkich ilościach. Z kolei czekolada i skrobie, które również były ważnymi produktami w eksporcie do Indii w latach poprzednich, w 2016 r. wykazywały duże spadki, odpowiednio o 73,8% i 40,9%.

Tabela 3. Najważniejsze pozycje towarowe w polskim eksporcie rolno-spożywczym do Indii według wartości wywozu w 2016 r.

HS 2007	Opis towaru	2015	2016	
		Wartość [tys. USD]	Wartość [tys. USD]	Zmiana [%] roczna
Razem (poz. HS - 0101 do 2403)	Produkty rolno-spożywcze ogółem	10 087,6	6158,0	-39,0
0105	Drób domowy żywy, to znaczy ptactwo z gatunku Gallus domesticus, kaczki, gęsi, indyki i perliczki	743,1	1494,6	101,1
0808	Jabłka, gruszki i pigwy, świeże	577,8	1437,2	148,7
0713	Warzywa strączkowe, suszone, łuskane, nawet bez skórki lub dzielone	137,3	340,9	148,3
1806	Czekolada i pozostałe przetwory spożywcze zawierające kakao	1161,7	304,7	-73,8
1108	Skrobie; inulina	402,0	237,4	-40,9
2106	Przetwory spożywcze, gdzie indziej niewymienione ani niewłączone	174,8	226,0	29,3
0904	Pieprz z rodzaju Piper; owoce z rodzaju Capsicum lub z rodzaju Pimenta, suszone lub rozgniatane, lub mielone	31,5	194,4	517,1
2302	Otręby, śruta i inne pozostałości odsiewu, przemiału lub innej obróbki zbóż i roślin strączkowych, nawet granulowane	115,4	188,6	63,4
0304	Filety rybne i pozostałe mięso rybne (nawet rozdrobione), świeże, schłodzone lub zamrożone	132,9	167,6	26,1
2309	Preparaty, w rodzaju stosowanych do karmienia zwierząt	83,3	140,7	68,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie WITS (2017).

Oprócz powyżej wymienionych grup produktów wykazujących najwyższą wartość eksportu do Indii, duży udział w wywozie miały niektóre przetwory spożywcze i produkty przeznaczone na pasze dla zwierząt oraz konfekcjonowany w Polsce pieprz. Ponadto wśród towarów, których wartość sprzedaży do Indii w badanym okresie była znacząca, mimo że nie znalazły się one w pierwszej dziesiątce produktów eksportowych w 2016 r., znalazły się: pieczywo cukiernicze i ciastka (HS 1905), soki owocowe i soki warzywne (HS 2009), serwatka (HS 0404), wy-

roby cukiernicze nie zawierające kakao (HS 1704), wody, włącznie z wodami mineralnymi i gazowanymi (HS 2202). W ramach wszystkich wymienionych pozycji towarowych występuje potencjał wzrostu eksportu, należałoby jednak podjąć aktywne działania na rzecz poprawy i ustabilizowania pozycji na rynku indyjskim, co powinno ograniczyć obserwowane wahania w zakresie wyników sprzedaży. Wymaga to m.in. monitorowania barier w dostępie do rynku indyjskiego i podejmowania działań na rzecz ich skutecznej eliminacji. W ten proces powinny być zaangażowane zarówno organy unijne, jak również administracja krajowa oraz wszystkie podmioty uczestniczące w tej wymianie.

4. BARIERY I OGRANICZENIA DOSTĘPU DO RYNKU INDYJSKIEGO DLA POLSKICH EKSPORTERÓW ARTYKUŁÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH

Indie, pomimo prowadzonej stopniowej liberalizacji i rosnącej integracji z systemem światowego handlu, nadal zaliczają się do krajów o wysokim protekcjonizmie handlowym. W dostępie do rynku indyjskiego występuje szereg barier, zarówno taryfowych, jak i pozataryfowych (Drzymała, 2016). Do eliminacji wielu istniejących przeszkód i rozwoju wzajemnych relacji handlowych mogłoby przyczynić się zawarcie umowy o wolnym handlu między Unią Europejską a Indiami. Jednak zapoczątkowane w 2007 r. unijno-indyjskie negocjacje odnośnie powstania strefy wolnego handlu od początku były niezwykle trudne, a niemożność osiągnięcia kompromisu w wielu kwestiach doprowadziła nawet do okresowego zawieszenia rozmów. W 2016 r. zostały one wznowione, ale proces negocjacyjny przedłużył się i do tej pory nie przyniósł on satysfakcjonujących wyników.

Jednocześnie, Indie są nadal objęte unijnym Powszechnym Systemem Preferencji Celnych (GSP), przy czym ostatnia reforma systemu zmodyfikowała zakres tych preferencji, m.in. wprowadzając nowe wymogi dotyczące wyłączeń towarowych. Zasady te oznaczają, że dla krajów objętych GSP na zasadach ogólnych preferencje zostają zawieszane w odniesieniu do niektórych sektorów, które osiągnęły światową konkurencyjność na najwyższym poziomie (w przypadku Indii jest to m.in. sektor chemikaliów, włókienniczy, stalowy i pojazdów silnikowych). W oficjalnym unijnym uzasadnieniu zmian dotyczących wyłączeń towarowych stwierdza się, że sektory te nie potrzebują już ochrony, a z przesunięcia wsparcia mogą skorzystać kraje bardziej potrzebujące. Jednak stosowanie takich ograniczeń może mieć również związek z dążeniem UE do zapewnienia większej „wzajemności” w dwustronnych relacjach i do wypracowania ofensywnego stanowiska w negocjacjach strefy wolnego handlu (Siles-Brügge, 2014).

Obowiązująca obecnie umowa o partnerstwie strategicznym UE – Indie z 2004 r. nie posiada w rzeczywistości takiej rangi, jaką sugerowałaby jej nazwa (Kavalski, 2016; Narlikar, 2006), zawiera jedynie bardzo ogólne deklaracje i uzgodnienia odnośnie działań na rzecz rozwoju współpracy handlowej i ekonomicznej. Taki stan stosunków dwustronnych powoduje, że identyfikacja istniejących barier w dostępie do rynku Indii oraz podjęcie działań na rzecz ich zniesienia jest ważnym zadaniem stojącym przed unijną

i polską dyplomacją gospodarczą. W dalszej części artykułu omówione zostaną główne bariery formalne w dostępie do rynku Indii, związane z realizowaną przez rząd indyjski polityką handlową. Uwzględnione zostaną również przeszkody nieformalne, wynikające z oddziaływania czynników społeczno-kulturowych i rynkowych.

Bariery taryfowe w dostępie do rynku Indii

W 2015 r. średnia stosowana stawka celna KNU (*simple average MFN applied*) na wszystkie dobra ogółem importowane do Indii wynosiła 13,4%. Dla produktów rolnych stawka ta kształtowała się na poziomie 32,7%, natomiast dla produktów nierolnych na poziomie 10,1% (WTO, 2017). Powyższe dane świadczą o wysokim stopniu protekcjonizmu taryfowego w Indiach. Dotyczy to zwłaszcza produktów rolnych, gdzie związana stawka celna, wyznaczająca górny pułap zobowiązań w ramach WTO, wynosi aż 113,5%, zaś stosowana średnia zwykła stawka celna była ponad 3-krotnie wyższa niż stawka stosowana w Unii Europejskiej. Z kolei stawka celna ważona wyniosła w grupie produktów rolnych 47,2%, zaś w grupie artykułów nierolnych tylko 4,9% (dane dotyczące stawek ważonych pochodzą z 2014 r. ze względu na opóźnienie czasowe w ich gromadzeniu).

Tabela 4. Wysokość średnich zwykłych stawek celnych związanych i stosowanych w taryfie celnej importowej Indii według grup produktów rolnych w 2015 r.

Grupy produktów	Ostateczne związane stawki celne	Stawki celne stosowane KNU (w %)		
		Średnie stawki	Odsetek linii taryfowych wolnych od cła	Maksymalny poziom stawek
Produkty pochodzenia zwierzęcego	106,1	31,1	0	100
Nabiał	65,0	33,5	0	60
Owoce, warzywa, rośliny	100,1	29,4	1,0	100
Kawa, herbata	133,1	56,3	0	100
Zboża i przetwory zbożowe	115,3	31,3	15,4	150
Nasiona oleiste, oleje i tłuszcze	169,7	35,1	0,9	100
Cukier i przetwory	124,7	35,9	0	60
Napoje i wyroby tytoniowe	120,5	68,6	0	150
Bawełna	110,0	6,0	80,0	30
Pozostałe produkty rolne	104,8	22,3	13,6	70
Ogółem rolne	113,5	32,7	5,3	150

Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO (2017).

W przypadku produktów rolnych stawki celne powyżej 100% stanowią 2,2% wszystkich linii taryfowych. Wolnych od cła jest 5,3% wszystkich linii taryfowych. Najwięcej linii taryfowych jest objętych stawką celną na poziomie 25-50%. Do grup produktów objętych najwyższą stosowaną stawką celną KNU należą przede wszystkim:

- napoje i wyroby tytoniowe – ze średnią stawką na poziomie 68,6%;
- kawa i herbata – ze średnią stawką rzędu 56,3%.

Szczyty taryfowe występują również m.in. w imporcie zbóż i przetworów zbożowych oraz olejów i tłuszczów (tabela 4). Relatywnie niskie cła w grupie artykułów rolno-spożywczych obowiązywały jedynie w imporcie bawełny.

Barieri pozataryfowe i nieformalne w dostępie do rynku Indii

Poziom protekcjonizmu pozataryfowego w Indiach również należy uznać za stosunkowo wysoki. Według danych z bazy I-TIP WTO (2017), w imporcie do Indii obowiązują następujące środki pozataryfowe: 164 środki sanitarne i fitosanitarne, 102 bariery techniczne, 328 środków antydumpingowych i 2 wyrównawcze, 3 środki ochronne wynikające z zastosowania klauzuli ochronnej, 59 restrykcji ilościowych oraz 3 kontyngenty taryfowe (zaliczane do środków parataryfowych).

Import produktów rolno spożywczych z Unii Europejskiej jest objęty 107 środkami sanitarnymi i fitosanitarnymi, 2 barierami technicznymi, 50 restrykcjami ilościowymi i 3 kontyngentami taryfowymi. Jedną z najważniejszych barier handlowych stanowią środki sanitarne i fitosanitarne. Mimo że Porozumienie o Środkach Sanitarnych i Fitosanitarnych WTO przyznaje państwom prawo do stosowania środków w sposób uznany przez nie za zapewniający właściwy poziom ochrony życia lub zdrowia ludzi, zwierząt lub roślin, jednak ich stosowanie musi spełniać określone warunki. W szczególności środki te powinny być oparte na dowodach naukowych i nie powinny stanowić ukrytych barier w handlu (Hajdukiewicz, 2016). Według stanowiska Unii Europejskiej Indie stosują nadmiernie restrykcyjne przepisy sanitarne i fitosanitarne w odniesieniu do importu niektórych grup produktów. Do kwestionowanych przepisów należą m.in.: uregulowania dotyczące importu nabiału (wymagana zgoda na przywóz); rygorystyczne wymogi sanitarne w imporcie drobiu; wymogi w imporcie roślin i produktów roślinnych związane z koniecznością poddawania ich zabiegom fumigacji; restrykcje w imporcie roślin i produktów roślinnych związane z długotrwałymi procedurami oceny zgodności z normami, restrykcje w imporcie bydła (MADB, 2017).

Ponadto Indie nie podpisały porozumienia WTO w sprawie zamówień publicznych i utrzymują preferencje dla lokalnych państwowych producentów, a także dla lokalnych małych firm. Nadal istnieje lista towarów, które w drodze zamówień publicznych mogą być kupowane jedynie od lokalnych małych przedsiębiorców, choć została ona znacznie zredukowana, z 839 pozycji w 1991 r. do 326 w 2006 r. i 114 w 2017 r. (Ministerstwo Rozwoju, 2017a).

Oprócz tego w Indiach funkcjonują specjalne mechanizmy ochronne rynku w odniesieniu do towarów rolno-spożywczych, jak np. nakaz importu zbóż tylko przez państwowego monopolistę „*Food Corporation of India*”, czy kontyngenty ilościowe, które obowiązują w imporcie m.in. cukru, jaj i soli. Za barierę techniczną w dostępie do rynku Indii uznaje się obowiązek specjalnego etykietowania towarów oraz dostarczenia na rynek towaru z okresem przydatności do spożycia wynoszącym co najmniej 60% okresu pierwotnego, co jest poważnym utrudnieniem w przypadku towarów o niezbyt długim okresie trwałości. Specjalny reżim

obowiązuje w imporcie win i alkoholi, które są uznawane za artykuły luksusowe. Barierą w tym przypadku jest dyskryminacyjne opodatkowanie i dodatkowe opłaty nakładane na import tych produktów do Indii.

W Indiach istnieje państwowa kontrola cen na niektóre wrażliwe grupy produktów, do których oprócz paliw i farmaceutyków zaliczane są również produkty żywnościowe. Państwo przeznaczają również znaczne środki na wsparcie wewnętrzne rolnictwa; wydatki na ten cel stanowią niemal 2% wydatków budżetowych.

Oprócz barier o charakterze formalnym, dostęp do rynku indyjskiego jest utrudniony ze względu na różnice społeczno-kulturowe, w tym odmienne upodobania kulinarne, jak też stosunkowo niewielką siłę nabywczą mieszkańców i duże nierówności społeczne. Wyniki badań porównawczych kultur według wymiarów G. Hofstede ujawniają w Indiach wyższy niż w Polsce dystans władzy oraz większy stopień kolektywizmu, a zarazem bardziej długoterminową orientację i niższy stopień unikania niepewności, które wpływają na odmienny sposób prowadzenia biznesu i komunikacji marketingowej (Hofstede, Hofstede i Minkov, 2010). Problemem może być też korupcja i niski stopień ochrony praw własności intelektualnej, które cechują tamtejsze otoczenie biznesu.

Biorąc pod uwagę niewielką liczbę przedstawicielstw polskich przedsiębiorstw oraz słabe przygotowanie polskich handlowców pod względem marketingowym, polegające często na braku odpowiedniego rozpoznania rynku, dostępu do informacji i zrozumienia lokalnej kultury, bariery nieformalne stanowiły do tej pory poważną przeszkodę w rozwoju eksportu na rynek indyjski. W tym obszarze można jednak spodziewać się znaczącej poprawy w związku z uznaniem Indii w ramach rządowej strategii rozwoju za jeden z najbardziej perspektywicznych rynków i włączenie ich do branżowych programów promocji oraz poprzez nawiązanie bliższej polsko-indyjskiej współpracy w dziedzinie rolnictwa.

5. SZANSE ROZWOJU POLSKIEGO EKSPORTU ROLNO-SPOŻYWCZEGO DO INDII W ŚWIETLE WARUNKÓW POLSKO-INDYJSKIEJ UMOWY O WSPÓŁPRACY W DZIEDZINIE ROLNICTWA

W dniu 27 kwietnia 2017 r. została podpisana w Warszawie umowa między Ministrem Rolnictwa i Rozwoju Wsi Rzeczypospolitej Polskiej a Ministerstwem Rolnictwa i Dobrostanu Rolników Republiki Indii o współpracy w dziedzinie rolnictwa (M.P. z 2017 r., poz. 573). Obie strony zobowiązały się w niej do rozwijania bilateralnej współpracy, obejmującej między innymi ułatwianie i wspieranie kontaktów handlowych, naukowych i technicznych w dziedzinie rolnictwa. Kooperacja ma odbywać się na zasadach równości, wzajemnych korzyści i zgodnie z przepisami prawa wewnętrznego obowiązującego w obu krajach.

W art.2 umowy wymieniono szczegółowe zadania, które mają służyć rozwojowi dwustronnej współpracy. Wśród nich ważnym obszarem działań jest wymiana informacji między stronami, zwłaszcza w przypadku występowania zmian na rynku

związanych z aktualną sytuacją w rolnictwie. W szczególności dotyczy to powiadomień o stanie fitosanitarnym upraw i zagrożeniach wynikających z rozprzestrzeniania się organizmów szkodliwych oraz przekazywania informacji na temat sytuacji epizootycznej, w tym zagrożeń związanych z występowaniem chorób zakaźnych zwierząt. Wymiana informacji ma również obejmować ustawy, przepisy i wytyczne dotyczące importu i eksportu zwierząt, a także roślin oraz produktów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego. Ponadto obie strony zobowiązały się do wzajemnego informowania o kierunkach prowadzonej polityki rolnej, oraz o obowiązujących lub nowo wprowadzanych rozwiązaniach prawno-systemowych, jak również o funkcjonujących mechanizmach regulacji i organizacji rynku rolnego.

Strony zadeklarowały również, że będą współdziałały w zakresie przygotowywania analiz i ocen perspektyw współpracy dwustronnej oraz promowania handlu produktami rolno-spożywczymi. W ramach popierania różnorodnych form wzajemnych kontaktów przewiduje się wymianę ekspertów z dziedziny rolnictwa, organizowanie konsultacji i szkoleń, a także uczestnictwo w targach, wystawach, seminariach i konferencjach związanych tematycznie z rolnictwem oraz przetwórstwem rolno-spożywczym. Warto podkreślić, że planowane jest badanie możliwości współpracy inwestycyjnej w przetwórstwie rolno-spożywczym.

W zakresie wspierania wymiany handlowej produktów rolno-spożywczych strony uzgodniły różne formy wspólnych działań, obejmujących m.in. wymianę informacji na temat kształtowania się popytu i podaży na rynkach rolno-spożywczych; powiadamianie o przetargach publicznych w sektorze rolnym; ułatwianie nawiązywania kontaktów przedsiębiorstwom z branży spożywczej poprzez wymianę ofert i organizację misji handlowych. W warunkach wciąż wysokiego poziomu protekcjonizmu handlowego, duże znaczenia dla przedsiębiorców może mieć również wymiana informacji dotyczących zasad polityki handlowej, mających wpływ na działalność w zakresie obrotu produktami rolno-spożywczymi z zagranicą.

Inny ważnym obszarem kooperacji ma być współpraca naukowo-techniczna w dziedzinie rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego, w tym wspieranie realizacji wspólnych projektów i inicjatyw w zakresie nowych technologii, rolnictwa ekologicznego, wymiany i ochrony zasobów genetycznych roślin uprawnych, nowoczesnych metod oceny jakości produktów rolnych, a także rozwijania technologii i technik produkcji żywności mrożonej i schłodzonej. Obie strony zobowiązały się również do zbadania możliwości współpracy technicznej dotyczącej sprzętu i maszyn rolniczych oraz wymiany ekspertów technicznych.

W celu przygotowania planów współpracy w zakresie realizacji powyższych zadań, a także rozwijania innych obopólnie korzystnych form współpracy i monitorowania oraz rozwiązywania pojawiających się w tym zakresie problemów, powołano Grupę Roboczą, składającą się z przedstawicieli obu stron. Posiedzenia Grupy Roboczej mają odbywać się co najmniej raz na dwa lata, kolejno w Republice Indii i w Rzeczypospolitej Polskiej. Ustalenia zawartej umowy nie naruszają praw i obowiązków stron w zakresie umów międzynarodowych, w tym zobowiązań Polski jako państwa członkowskiego Unii Europejskiej, stanowią natomiast dodatkowy impuls dla zacieśniania dwustronnej współpracy.

Mimo że umowa nie zmienia formalnych warunków dostępu do rynku indyjskiego, bo te pozostają w sferze uzgodnień między Unią Europejską a Indiami, to jednak może ona ułatwić pokonywanie niektórych barier nieformalnych i rynkowych. Jak wynika z przeprowadzonej w artykule analizy poważnym utrudnieniem w podejmowaniu działalności na rynku indyjskim jest słaba znajomość obowiązujących w Indiach przepisów i procedur gospodarczych. Obowiązek wymiany informacji, może ułatwić polskim przedsiębiorcom przygotowywanie marketingowych programów rozwoju eksportu i rozpoznanie szans rynkowych. Ponadto duży nacisk na rozwijanie kooperacji pomiędzy firmami polskimi i indyjskimi, także w formie joint venture, może dodatkowo pomóc w ominięciu barier polegających na niejednolitym traktowaniu podmiotów krajowych i zagranicznych.

Z uwagi na to, że umowa weszła w życie w kwietniu br., za wcześnie jest na dokonywanie ocen jej efektów. Niemniej jednak warto podkreślić, że podjęto już pierwsze wspólne inicjatywy. Polska otrzymała zaproszenie do udziału – w charakterze kraju partnerskiego – w Światowej Wystawie Żywności (*World Food India*), która odbędzie się w listopadzie 2017 r. w Nowym Delhi. Z kolei Indie zostały wytypowane przez polski rząd, jako jeden z pięciu najbardziej perspektywicznych rynków o dużym potencjale importowym (obok Algierii, Iranu, Meksyku i Wietnamu), co oznacza że w ciągu najbliższych trzech lat będą na nim realizowane specjalne programy promocji (Ministerstwo Rozwoju, 2017b). Powinny one stanowić ważne narzędzie finansowego i marketingowego wsparcia przedsiębiorców w ich ekspansji ten odległy geograficznie i kulturowo rynek, na którym zaistnienie wymaga poniesienia znacznych nakładów marketingowych.

6. PODSUMOWANIE

W ramach opracowywanych i wdrażanych strategii internacjonalizacji, polscy producenci artykułów rolno-spożywczych coraz częściej podejmują decyzję o dywersyfikacji kierunków eksportu i podejmują próby wejścia na bardziej odległe geograficznie, a także kulturowo rynki. Jednym z pozaeuropejskich rynków, które są uznawane za najbardziej atrakcyjne i perspektywiczne dla polskiego eksportu, m.in. ze względu na jego wielkość i wysoką dynamikę rozwoju, jest rynek indyjski. Został on wytypowany przez polski rząd jako jeden z pięciu najbardziej perspektywicznych rynków pozaunijnych. Mimo prowadzonej stopniowej liberalizacji i otwierania gospodarki na konkurencję zagraniczną, Indie nadal zaliczają się do krajów o wysokim protekcjonizmie handlowym, zarówno o charakterze taryfowym, jak i pozataryfowym. Dostęp do rynku dla polskich produktów rolno-spożywczych jest utrudniony również ze względu na istniejące różnice społeczno-kulturowe oraz słabe przygotowanie marketingowe polskich firm, będące często następstwem niewystarczającego rozeznania rynku. Podpisana w kwietniu 2017 r. polsko-indyjska umowa o współpracy w dziedzinie rolnictwa, może ułatwić pokonanie barier w eksporcie na rynek Indii, m.in. poprzez wymianę informacji o sytuacji rynkowej i rozwiązaniach prawno-systemowych dotyczących rynków rolnych, a także przez współpracę w dziedzinie marketingu i promocji oraz podejmowanie

dwustronnych inicjatyw na rzecz rozwoju bilateralnego handlu. W związku z tym, że umowa weszła w życie w bieżącym roku, ocena rzeczywistych efektów będzie wymagała dalszych badań, niemniej jednak przeprowadzona analiza polsko-indyjskiej wymiany handlowej w zakresie artykułów rolno-spożywczych wskazuje na istniejący potencjał rozwoju eksportu na ten rynek. Przyszłe kierunki badań i analiz powinny jednak uwzględniać wiele dodatkowych czynników, które mogą istotnie zmienić warunki handlu z partnerem indyjskim, takich jak m.in. wyniki prowadzonych obecnie negocjacji porozumienia o wolnym handlu między UE a Indiami.

LITERATURA

- Drzymała, A. (2016). *Rozwój stosunków gospodarczych Unii Europejskiej z krajami Azji a współpraca na rzecz zrównoważonego rozwoju*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. DOI: 10.18778/8088-089-4.01.
- Fearon, J.D. (2003). Ethnic and Cultural Diversity by Country. *Journal of Economic Growth*, 8(2), 195-222.
- Gesteland, R. R. (2000). *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Marketing, negocjacje i zarządzanie w różnych kulturach*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hajdukiewicz, A. (2016). Środki sanitarne i fitosanitarne jako bariery pozataryfowe we współczesnym handlu międzynarodowym. *Globalizacja i regionalizacja we współczesnym świecie, Miscellanea Oeconomicae*, 3(1), 71-79.
- Hofstede, G., Hofstede G.J., & Minkov M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded 3rd Edition*. New York: McGraw-Hill.
- I-TIP (2017). *Integrated Trade Intelligence Portal. Tables by members*. Pozyskano z: <http://itip.wto.org/goods/> (dostęp: 5.07.2017).
- Kavalski, E. (2016). The EU-India strategic partnership: neither very strategic, nor much of a partnership. *Cambridge Review of International Affairs*, 29(1), 192-208.
- MADB (2017). *Trade barriers: India*. Pozyskano z: http://madb.europa.eu/madb/barriers_result.htm?isSpS=false&countries=IN (dostęp: 5.07.2017).
- Ministerstwo Rozwoju (2017a). *INDIE Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*. Departament Współpracy Międzynarodowej, MR: Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju (2017b). *Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*. Departament Strategii Rozwoju, MR: Warszawa.
- Narlikar, A. (2006). Peculiar Chauvinism or Strategic Calculation? Explaining the Negotiating Strategy of a Rising India. *International Affairs*, 82(1), 59-76. DOI: 10.1111/j.1468-2346.2006.00515.x.
- National Portal of India (2017). *Profile*. Pozyskano z: <https://india.gov.in/india-glance/profile> (dostęp: 10.06.2017).
- Siles-Brügge, G. (2014). EU trade and development policy beyond the ACP: subordinating developmental to commercial imperatives in the reform of GSP. *Contemporary Politics*, 20-1, 49-62. DOI: 10.1080/13569775.2014.881604.
- Transparency International (2017). *Corruption Perception Index 2016*. Pozyskano z: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016 (dostęp: 15.06.2017).

Umowa między Ministrem Rolnictwa i Rozwoju Wsi Rzeczypospolitej Polskiej a Ministerstwem Rolnictwa i Dobrostanu Rolników Republiki Indii o współpracy w dziedzinie rolnictwa, ..., *Monitor Polski z dnia 14 czerwca 2017 r.*, Poz. 573.

UNSD (2017). *Demographic Yearbook 2015*. Pozyskano z: <https://unstats.un.org/unsd/demographic/products/dyb/dyb2015/AnnexI.pdf> (dostęp: 5.07.2017).

WITS (2017). *Data on Export, Import*. Pozyskano z: <http://wits.worldbank.org/> (dostęp: 20.06.2017).

World Bank (2017a). *Doing Business 2017: Equal Opportunity for All*. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-0948-4.

World Bank (2017b). *Gross domestic product 2016, PPP*. Pozyskano z: <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-PPP-based-table> (dostęp: 15.06.2017).

WTO (2017). *Tariff Profiles – India*. Pozyskano z: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDB-TariffPFView.aspx?Language=E&Country=IN> (dostęp: 20.06.2017).

Opportunities for expanding exports of the Polish agri-food products to India in the context of the new bilateral agreement on cooperation in the field of agriculture

Abstract: Polish exporters of agri-food products show a growing interest in selling to non-EU markets, including Indian market. The aim of the article is to identify the determinants and factors of expanding exports of Polish agri-food products to India, with particular regard to the findings of the Polish-Indian sectoral agreement on cooperation in the field of agriculture, which was signed in April 2017. Research based on literature studies and analysis of legislation and statistical data from the WITS-Comtrade database has shown that India, despite its geographic and cultural distance and still high trade protectionism, is a promising market for Polish agricultural and food exporters. However, the current market position of Polish companies is still unstable and the level of agri-food exports is low, although it is characterized by a relatively high growth rate. Signing a bilateral agreement on agricultural cooperation between Poland and India may help to overcome some of access barriers to the Indian market, among others by exchanging information on market developments and regulations, cooperation in marketing and promotion, and bilateral trade initiatives. Evaluation of the effects of this agreement will require further scientific research, as only the first steps have been undertaken towards its implementation. The future directions of research and analysis must also take into account a number of additional factors that can significantly change the terms of trade with the Indian partner such as, inter alia, the results of ongoing negotiations on the free trade agreement between the EU and India.

Keywords: Polish exports; agri-food products; India; cooperation agreement

JEL codes: F10, F13, Q17

Sugerowane cytowanie:

Kwaśny, J., Mroczek, A., & Ulbrych, M. (2017). Eksport jako determinanta rozwoju Małopolski. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 349-361.

Eksport jako determinanta rozwoju Małopolski*

Jakub Kwaśny¹, Arkadiusz Mroczek², Marta Ulbrych³

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: ¹ kwasnyj@uek.krakow.pl; ² mroczeka@uek.krakow.pl;
³ ulbrychm@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Celem niniejszego artykułu jest naświetlenie endogenicznego potencjału regionalnego gospodarki Małopolski i jego weryfikacja przez pryzmat handlu zagranicznego województwa. W sposób syntetyczny dokonano analizy danych statystycznych w zakresie wartości, struktury oraz przestrzennego rozłożenia aktywności eksportowej małopolskich firm. Pozwoliło to na określenie specjalizacji regionalnych i wskazanie endogenicznego potencjału Małopolski w zakresie działalności eksportowej. Przeprowadzone badania potwierdziły istotne znaczenie Krakowa jako stolicy województwa i motoru wzrostu w przedmiotowym obszarze oraz znaczenie zasobów technologicznych i kapitału ludzkiego dla rozwoju eksportu w Małopolsce.

Słowa kluczowe: rozwój regionalny; handel zagraniczny; Małopolska

Klasyfikacja JEL: B17, R11

* Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

Głównym celem niniejszego opracowania jest naświetlenie endogenicznego potencjału regionalnego gospodarki Małopolski i jego weryfikacja przez pryzmat handlu zagranicznego województwa. Wybór tematu pracy badawczej został podyktowany faktem, że dostępność podobnych analiz w przekroju regionalnym jest niewielka. Tymczasem wymiana zagraniczna stanowi istotny czynnik wzrostu i rozwoju gospodarczego kraju, jak również jego poszczególnych regionów. Mimo znaczących postępów w zakresie międzynarodowego ujednoczenia norm prawnych i standardów technicznych, rynki zagraniczne są wciąż zróżnicowane pod względem wymagań w tym zakresie oraz preferencji konsumentów. Te uwarunkowania stanowią swego rodzaju wyzwanie dla przedsiębiorstw lokalnych, dlatego można przyjąć, że wielkość eksportu świadczy o zdolności regionu do konkurowania w warunkach

gospodarki otwartej. Analiza wielkości i struktury eksportu ma tym samym walor aplikacyjny, umożliwiając władzom regionalnym prowadzenie polityki wspierania przedsiębiorców zaangażowanych w działalność eksportową.

W pracy postawiono hipotezę, że baza eksportowa regionu jest determinowana endogenicznym potencjałem gospodarki Małopolski, którym są zasoby wiedzy i technologii, a także kompetencje techniczne kadry przemysłowej.

Przyjęta hipoteza wymaga wykorzystania metody analityczno-opisowej. Punktem wyjścia do przeprowadzenia badania jest sprecyzowanie, w oparciu o studia literatury, znaczenia rozwoju regionalnego oraz roli eksportu w jego dynamizowaniu w świetle teorii egzo- i endogenicznych. Analiza empiryczna została oparta na danych statystycznych dostępnych w układzie regionalnym. Należy jednak zwrócić uwagę na trudności z pozyskaniem porównywalnych danych w dłuższym okresie czasu, dlatego badaniem zostały objęte lata 2013 i 2014.

2. REGION JAKO MIEJSCE SPECJALIZACJI EKSPORTOWEJ W ŚWIETLE TEORII ROZWOJU REGIONALNEGO

Literatura przedmiotu dostarcza wielu badań potwierdzających związek między eksportem i dynamiką rozwoju kraju. Interpretując znaczenie eksportu jako czynnika rozwoju gospodarczego należy wskazać na panujące przekonanie, wypracowane przez teorie klasyczne i neoklasyczne, o korzyściach płynących z wolnego handlu. Baza eksportowa gospodarki narodowej oraz wpływ dochodów z eksportu na sektor krajowy zostały następnie rozpowszechnione w teorii Keynesa (Golejewska, 2012).

Podobnie rozważania na temat rozwoju regionalnego znajdują szerokie odzwierciedlenie w licznych opracowaniach naukowych. Niemniej, ze względu na brak jednomyślności w podejściu definicyjnym - zarówno do pojęcia rozwoju gospodarczego, jak i delimitacji regionu - nie ma powszechnie akceptowalnej wykładni znaczeniowej. Istota rozwoju regionalnego wyraża się w jego terytorialności. Terytorium natomiast należy rozumieć jako zbiór ludzi oraz przestrzenie skoncentrowanych i historycznie ukształtowanych działalności technicznych, produkcyjnych oraz społecznych (Jewtuchowicz, 2001). Z kolei, region najczęściej jest ujmowany w kategoriach administracyjnych, czyli jednostki usytuowanej na najniższym szczeblu w podziale administracyjnym państwa (Przygodzki 2007). Należy jednak podkreślić, że tradycyjna idea regionów jako wyłącznie ograniczonych obszarów geograficznych lub administracyjnych jest obecnie kwestionowana. Wskazuje się natomiast na znaczenie rozległych sieci społecznych powiązań i podkreśla istotę regionu w postaci relacji pomiędzy terytorium oraz zachodzącymi procesami sieciowymi w procesach kreowania okazji przedsiębiorczych i internacjonalizacji przedsiębiorstw (Żur, 2015, s. 31). Przejawem tych relacji ma być m.in. kumulatywne pobudzanie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki oraz kształtowanie ładu przestrzennego z jednoczesnym zachowaniem walorów środowiska przyrodniczego i kulturowego (Głuszczyk, 2011, s.72).

Mimo że genezy koncepcji rozwoju regionalnego należy szukać w okresie powojennym, to problematyka ta stała się przedmiotem powszechnego zainteresowania

w latach 80 XX wieku, w efekcie przedłużającego się kryzysu strukturalnego. Zjawisko stagflacji oraz zmniejszenie możliwości finansowych państwa sprawiły, że dotychczasowy model polityki regionalnej oparty na tzw. syntezie neoklasycznej inspirowanej teorią keynesowską nie sprawdził się. Panujący wówczas paradygmat rozwoju regionalnego został określony jako scentralizowany („od góry”) z uwagi na zastrzeżoną do wyłącznej gestii państwa funkcje w zakresie interwencjonizmu gospodarczego i tym samym pełnieniu przezeń roli wyłącznego podmiotu polityki regionalnej (Pietrzyk, 2004, s. 16). W późnych latach 70. zaczęły pojawiać się także nowe realia, wśród których należy wymienić przede wszystkim spadek znaczenia działalności wytwórczej na korzyść sektora usługowego, fragmentaryzację poszczególnych faz procesu produkcyjnego oraz wzrastającą międzynarodową mobilność kapitału i siły roboczej.

Trendy te zainspirowały badania wyjaśniające strukturalne podstawy wzrostu i rozwoju regionalnego, wpływu eksportu na wzrost gospodarczy kraju (Bukowski & Garlińska-Bielawska, 2014, s. 47) oraz regulacji zasad wykorzystywania instrumentów promocji i wspierania eksportu (Czermińska, 2009, s. 27). Ewolucja teorii i praktyki polityki regionalnej udowodniła, że rozwój gospodarczy państwa stanowi wypadkową rozwoju jego składowych terytoriów. Paradoksalnie, w sytuacji postępującego zjawiska globalizacji, rośnie znaczenie regionów w budowaniu przewagi komparatywnej bazującej na specyficznych czynnikach rozwoju, które tkwią w danym otoczeniu (rozwój „od dołu”). Za główny czynnik dynamizujący rozwój uznaje się właśnie uruchomienie i mobilizowanie endogenicznego potencjału rozwoju w regionach (Pietrzyk, 2004).

Warto w tym miejscu przytoczyć klasyczny podział teorii rozwoju regionalnego uwzględniający podział czynników na egzogeniczne i endogeniczne (Grosse, 2007). Pierwsza grupa koncepcji bazuje na czynnikach zewnętrznych tj.: inwestycjach zewnętrznych oraz transferze zewnętrznych doświadczeń i instytucji. Istnieje przekonanie o niemożności zainicjowania rozwoju regionu wykorzystując jedynie jego wewnętrzny potencjał, który jest niewystarczający i najczęściej głęboko uspiiony. Druga grupa koncepcji nawiązuje natomiast do założeń rozwoju endogenicznego i bazuje głównie na czynnikach wewnątrzregionalnych. Zainicjowanie i stymulowanie procesów w oparciu o zasoby specyficzne dla danego regionu pozwala na trwałe, samodzielny i długookresowy rozwój. Zwraca się tu uwagę na postęp techniczny oraz kapitał ludzki, poziom wykształcenia i zdobyte doświadczenie. Rozwój regionu jest uzależniony od inwestowania w rozwój czynników produkcji poprzez proces uczenia się coraz bardziej efektywnego wykorzystania tych czynników.

Analogicznie, w klasycznej teorii handlu aspekt geograficznego rozmieszczenia działalności pojawia się w kontekście różnic w warunkach naturalnych i wyposażeniu w zasoby czynników produkcji między regionami, określanych łącznie jako czynniki pierwszej natury, które noszą znamiona egzogeniczności. W nowych teoriach handlu są uwzględnione czynniki drugiej natury: korzyści skali, rosnące przychody skali, konkurencja monopolistyczna, czy absolutna przewaga technologiczna. W dużej mierze czynniki te charakteryzują się cechami endogenicznymi (Zielińska-Głębocka, 2008, s. 9-10).

Zastanawiając się nad rolą sektora eksportowego dla rozwoju regionu należy uwzględnić nie tylko dodatkową konsumpcję, a tym samym wzrost produkcji, ale także poprawę produktywności. Działalność eksportowa stymuluje wzrost produktywności dzięki wykorzystaniu korzyści skali, specjalizacji oraz transferowi i dyfuzji wiedzy. Wobec tego, rozwój regionu zależy m.in. od względnych rozmiarów i powodzenia na rynkach zagranicznych branż regionu nastawionych na eksport. W tym kontekście należy wspomnieć o teorii bazy ekonomicznej oraz nowej geografii ekonomicznej. Pierwsza z nich została rozpowszechniona przez Northa i zakłada, że bazę ekonomiczną regionu stanowią gałęzie gospodarki produkujące na eksport. Stymulatorem wzrostu jest więc popyt zewnętrzny. Rozbudowa bazy produkującej na eksport uruchamia efekt mnożnikowy i rozwój powiązanych sektorów (Lewis, 1972). Nowa geografia ekonomiczna łączy klasyczny dorobek teorii lokalizacji z modelami nowej teorii handlu. Bazuje ona na założeniu, że aktywność ekonomiczna podmiotów zależy od czynników lokalizacyjnych, zatem uwzględnia cechy endogeniczne. Za prekursora tego nurtu badań uznaje się Krugmana, który opracował model równowagi przestrzennej alokacji aktywności gospodarczej. Wskazał on, że koszty transportu w połączeniu ze zjawiskiem rosnących korzyści skali prowadzą do efektu aglomeracji, co przejawia się tym, że produkcja koncentruje się w regionach o wyższym poziomie produkcji i do nich migruje siła robocza z regionów o niższym poziomie produkcji. Powoduje to powstawanie regionów centralnych o wysokim potencjale wzrostu i regionów peryferyjnych (Krugman, 1979). Wskazuje się przy tym, że gospodarki otwarte charakteryzują się mniejszym poziomem zróżnicowania przestrzennego w wyniku mniejszego uzależnienia podaży od rynków lokalnych.

3. EKSPORT MAŁOPOLSKI W KONTEKŚCIE ENDOGENICZNEGO POTENCJAŁU WOJEWÓDZTWA

Pod względem gospodarczym Małopolska zalicza się do grupy województw, które w znacznym stopniu przyczyniają się do generowania krajowego PKB. W 2012 roku województwo małopolskie wypracowało 7,4% PKB (w cenach bieżących), co daje piątą lokatę w kraju, za województwami: mazowiecki, śląskim, wielkopolskim i dolnośląskim. Według analiz wytworzonego PKB w ujęciu podregionalnym, zawartych w Strategii Rozwoju Województwa Małopolskiego na lata 2011-2020, rolę centrum gospodarczego Małopolski pełni Kraków. Jest on jednocześnie jednym z ośrodków o największym potencjale rozwojowym w Polsce. Kraków koncentruje ok. 41% wartości PKB wytworzonego w województwie, co stanowi 3,1% wartości krajowej (daje to Krakowowi drugą, po Warszawie – 13,2%, lokatę w kraju). Małopolska podzielona jest dodatkowo na podregiony, zgodnie z klasyfikacją NUTS3, oprócz Krakowa są to podregiony: krakowski (który generuje 15,9% PKB w województwie), oświęcimski (16,6%), nowosądecki (16%) i tarnowski (10,1%) (Kwaśny, 2015, s. 132).

Jednym ze sposobów na naświetlenie specyfiki Małopolski na tle całego kraju jest analiza wielkości i struktury handlu zagranicznego tego województwa. Jak już wspomniano, dane w zakresie handlu zagranicznego w podziale na poszczególne wo-

jewództwa są trudno osiągalne i nie mają charakteru oficjalnych statystyk GUS. Niemniej jednak, są dostępne publikacje przygotowane w oparciu o wartości podane przez Izbę Celną w Warszawie, w których można odnaleźć interesujące wielkości, umożliwiające przeprowadzenie analizy empirycznej. Na podstawowym poziomie analizę specyfiki handlu zagranicznego województwa można przeprowadzić już w oparciu o prosty podział działalności gospodarczej na sekcje zgodne z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD). Dane w tym zakresie pokazano Tabeli 1.

Same wartości eksportu województwa małopolskiego na tle kraju są stosunkowo niewielkie, co wynika prawdopodobnie z faktu, że statystyki są gromadzone według siedziby podmiotu eksportującego. Sprawia to, że duża część eksportu prowadzonego fizycznie z terenu różnych województw rejestrowana jest jako eksport województwa stołecznego. W tym miejscu trudno więc odnosić się do tych wielkości, należy natomiast skupić się na wartościach względnych dla poszczególnych branż i pokazać, jak ich udział w eksporcie województwa wygląda na tle całej Polski. Można tego dokonać przez obliczenie wskaźnika intensywności dla każdej z branż. Wartości tego wskaźnika pokazano w ostatnich kolumnach Rysunku 1. Interpretując wyniki należy wskazać, że jeśli jego wartość przekracza 1, to udział tej branży jest relatywnie duży, a jeśli poniżej, to relatywnie mały. Branże z najwyższymi wskaźnikami intensywności można jednocześnie uznać za względnie dobrze rozwinięte, a te z relatywnie niskimi, za gorzej rozwinięte w omawianym regionie.

Sekcją, która wykazuje najwyższe wartości wskaźnika intensywności jest sekcja E - *dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami*. Wartości bezwzględne dla tej sekcji należą do średnich, przy czym ze względu na jej rozległość tematyczną trudno wskazać, jakie jest źródło tak wysokiego wyniku. Drugą sekcją pod względem wysokości współczynnika intensywności w obydwu latach jest sekcja J: *informacja i komunikacja*. Choć wartościowo eksport tej sekcji nie jest duży, to jednak wysoki współczynnik ilustruje, że województwo w tym zakresie ma w kraju stosunkowo mocną pozycję. *Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna* (M) stanowi kolejną sekcję PKD pod względem intensywności. Wskaźnik utrzymuje się wyraźnie powyżej jedności przez obydwa lata, co sprawia, że jest to branża, która wyróżnia województwo. Sekcją najważniejszą pod względem wielkości obrotów zarówno dla kraju, jak i regionu, jest *przetwórstwo przemysłowe* (C). W tym zakresie w obydwu badanych latach wartości współczynnika intensywności były dla Małopolski dość duże i świadczy to o istotnym potencjale przemysłowym województwa. O dobrym stanie szeroko rozumianego handlu świadczą także dodatnie dla obydwu lat współczynniki dla sekcji obejmującej *handel hurtowy i detaliczny*. W przypadku wszystkich powyższych sekcji współczynnik intensywności wyniósł powyżej jedności, zarówno dla 2013, jak i 2014 roku. Tym samym branże te można wskazać jako swego rodzaju specjalizacje województwa, które są dobrze rozwinięte na tle kraju. Warto przy tym wspomnieć jeszcze o dwóch sekcjach. Pierwsza obejmuje *działalność związaną z kulturą, rozrywką i rekreacją*, gdzie w 2013 roku wartość współczynnika wynosiła powyżej jedności, natomiast w roku kolejnym spadła poniżej jedności. Intuicyjnie wydaje się, że branża ta może być dość istotna dla województwa, natomiast przez pryzmat handlu zagranicznego - jak widać - trudno tę istotność uchwycić.

Drugą branżą, której współczynnik z kolei wzrósł powyżej jedności z 2013 na 2014 rok była *działalność administracyjna i wspierająca*, co prawdopodobnie jest efektem dynamicznego rozwoju w regionie usług dla biznesu.

Tabela 1. Eksport Małopolski na tle kraju według PKD w 2013 i 2014 roku (w mln euro)

Seksja PKD 2007	Polska		Małopolska		Wskaźnik intensywności*	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
A. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	772,30	802,60	12,30	13,40	0,32	0,35
B. Górnictwo i wydobywanie	4285,90	3985,20	33,60	61,10	0,16	0,32
C. Przetwórstwo przemysłowe	99 806,80	10 4125,00	6140,60	6312,80	1,25	1,27
E. Dostawa wody; gospodarowanie, ściekami i odpadami	721,60	757,40	67,20	100,80	1,89	2,78
F. Budownictwo	420,90	453,10	16,40	22,90	0,79	1,06
G. Handel hurtowy i detaliczny	22 030,50	22 432,20	1123,30	1190,00	1,03	1,11
H. Transport i gospodarka magazynowa	704,30	658,80	15,90	6,50	0,46	0,21
J. Informacja i komunikacja	360,10	349,80	35,80	26,90	2,01	1,61
L. Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	83,00	99,10	3,30	3,50	0,81	0,74
M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	712,90	672,30	61,60	44,60	1,75	1,39
N. Działalność w zakresie usług administrowania	540,60	550,90	24,90	29,40	0,93	1,12
R. Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	4,00	7,50	0,40	0,30	2,03	0,84
Inne (D,I,P,Q,S,K,O,U, Niesklasyfikowane)**	22 209,90	28 528,70	2,40	7,80	0,00	0,01

* – wskaźnik intensywności jest obliczony jako udział eksportu małopolskiego w danej sekcji do całości eksportu tej sekcji w kraju przez udział całości eksportu Małopolski w całkowitym eksporcie Polski.
Źródło: Antończak-Świder, 2015, s. 19.

Zestawiając powyższe spostrzeżenia można stwierdzić, że atutami województwa są z pewnością przemysł i handel, a także działalność techniczna, naukowa oraz informacyjna i komunikacyjna. Branże te wymagają zasobów technologicznych, ale także stosunkowo bogatych zasobów ludzkich.

Inną klasyfikacją według której można podzielić eksport jest Nomenklatura Scalona (CN). Eksport Małopolski na tle kraju zgodnie z tą klasyfikacją przedstawiono w Tabeli 2.

W powyższym ujęciu pozycjami, które odznaczają się znaczącym wolumenem obrotu i wskaźnikiem intensywności powyżej jeden, są w pierwszej kolejności *maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny*, w przypadku których wartość obrotu jest wysoka. Mniejszy wolumen, ale przy znacznie wyższym współczynniku intensywności uzyskano w przypadku *tworzyw sztucznych i wyrobów*. Podobny wolumen i relatywnie wysoki współczynnik zanotowano natomiast w zakresie *przetworów spożywczych*. Dość duży wolumen i współczynnik intensywności charakteryzują także *metale nieszlachetne i wyroby*. Generalnie powyższe grupy towarów można

uznać za charakterystyczne dla eksportu Małopolski, przy czym należy wspomnieć także o branżach związanych z gospodarką leśną, przemysłem skórzanym, a także ceramiką i szkłem. Te ostatnie branże w dużej mierze bazują na bogactwach naturalnych regionu. W oparciu o nie rozwija się także wspomniany wyżej przemysł spożywczy, ogólnie jednak rzecz ujmując można stwierdzić, że większość branż charakterystycznych dla eksportu regionu bazuje na potencjale technologicznym Małopolski.

Tabela 2. Eksport Małopolski na tle kraju według klasyfikacji CN w 2013 i 2014 roku (w mln euro)

Sekcja produktów	Polska		Małopolska		Wskaźnik intensywności*
	2013	2014	2013	2014	
Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego	6582,5	6875,3	227	273,3	0,83
Produkty pochodzenia roślinnego	4044,2	4166,6	126,3	108,9	0,55
Tłuszcze i oleje	554,1	567,4	11,9	6,7	0,25
Przetwory spożywcze	9010,6	9920,1	557,1	565,6	1,19
Produkty mineralne	7482,6	7077,5	278,6	288,8	0,85
Produkty przemysłu chemicznego	10 698,0	11 440,9	325,6	345,9	0,63
Tworzywa sztuczne i wyroby	10 944,6	11 227,9	910,6	923,0	1,72
Skóry i wyroby	722,1	895,0	53,5	54,1	1,26
Drewno i wyroby z drewna	2970,6	3220,2	172,2	165,5	1,07
Ścier drzewny, papier, tektura i wyroby	3933,1	4226,2	200,2	220,2	1,09
Materiały i wyroby włókiennicze	4663,3	5296,2	70,7	72,8	0,29
Obuwie, nakrycia głowy	813,8	879,1	27,5	28,2	0,67
Wyroby z kamienia, ceramika, szkło	2898,1	3155,7	187,2	185,8	1,23
Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i wyroby	1077,4	998,2	19,8	29,9	0,63
Metale nieszlachetne i wyroby	16 670,4	17 149,7	1159,6	1222,7	1,49
Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	36 353,9	40 576,7	1937,0	2053,0	1,06
Sprzęt transportowy	22 460,4	22 676,6	1007,5	981,5	0,9
Aparaty optyczne, fotograficzne i pomiarowo-kontrolne	1792,4	2059,2	94,0	94,1	0,95
Broń i amunicja	31,3	50,3	4,9	5,6	2,31
Wyroby gotowe – meble, prefabrykaty budynków, zabawki	9376,5	10 829,7	165,7	191,7	0,37
Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, antyki	12,1	16,1	0,5	0,6	0,74
Brak kodu sekcji	182,7	117,7	0,005	2,0	0,36

* – wskaźnik intensywności jest obliczony jako udział eksportu małopolskiego w danej sekcji do całości eksportu tej sekcji w kraju przez udział całości eksportu Małopolski w całkowitym eksporcie Polski.
Źródło: Antończak-Świder, 2015, s. 21.

Uzupełnieniem powyższych wniosków może być spojrzenie na saldo handlu zagranicznego w poszczególnych branżach. Odpowiednie dane zebrano w Tabeli 3.

Spośród wskazanych branż wyróżniających Małopolskę pod względem intensywności eksportu, najwyższe dodatnie saldo zanotowano dla *maszyn i urządzeń*,

sprzętu elektrycznego i elektrotechnicznego. Wartość ta jest nie tylko najwyższa spośród wszystkich branż, ale także bardzo wysoka na tle całego kraju, a w 2013 roku była nawet bezwzględnie wyższa dla Małopolski niż dla całej Polski. Małopolska wyróżnia się w sekcji *tworzywa sztuczne i wyroby*, w przypadku których odnotowała wysoką nadwyżkę handlową (na tle wyraźnie ujemnego salda dla całego kraju). W zakresie *przetworów spożywczych* saldo Małopolski jest również dodatnie, natomiast region pod tym względem nie wyróżnia się na tle kraju, jako że Polska odnotowuje wysoką nadwyżkę w tej branży. *Metale nieszlachetne i wyroby* w przypadku Małopolski odznaczają się saldem wyraźnie ujemnym, podczas gdy całość kraju notuje w tym zakresie bądź saldo dodatnie (2013 r.), bądź nieznacznie ujemne (2014 r.).

Tabela 3. Saldo handlu zagranicznego Małopolski na tle kraju wg klasyfikacji CN w 2013 i 2014 roku (w mln euro)

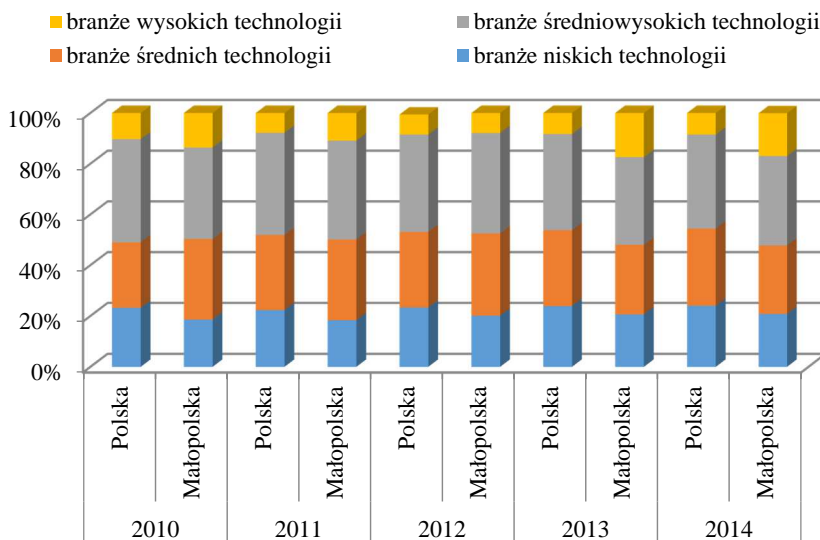
Sekcja produktów	Polska		Małopolska	
	2013	2014	2013	2014
Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego	2320,3	2427,4	-39,6	24,1
Produkty pochodzenia roślinnego	576,4	579,7	-281,0	-314
Tłuszcze i oleje	-205,6	-166,7	-54,0	-55,3
Przetwory spożywcze	3417,7	3910,1	237,2	286,7
Produkty mineralne	-11 880,4	-11 885,2	-642,2	-544,1
Produkty przemysłu chemicznego	-4651,0	-4910,4	-390,3	-357,6
Tworzywa sztuczne i wyroby	-910,8	-1312,0	359,0	366,2
Skóry i wyroby	-194,8	-186,3	-18,3	-8,7
Drewno i wyroby z drewna	1908,3	1951,1	127,7	115,3
Ścier drzewny, papier, tektura i wyroby	-164,5	-119,7	-85,8	-104,5
Materiały i wyroby włókiennicze	-1718,5	-2211,1	-199,1	-196,3
Obuwie, nakrycia głowy	-264,2	-418,7	-35,7	-47,7
Wyroby z kamienia, ceramika, szkło	1278,7	1367,8	72,7	66,6
Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i wyroby	751,4	667,3	4,9	11,5
Metale nieszlachetne i wyroby	714,5	-94,0	-385,3	-336,1
Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	501,3	909,4	572,4	455,2
Sprzęt transportowy	5784,6	5183,6	298,0	256,5
Aparaty optyczne, fotograficzne i pomiarowo-kontrolne	-1478,5	-1572,7	-53,2	-92,2
Broń i amunicja	-50,4	-41,8	-1,1	-1,3
Wyroby gotowe – meble, prefabrykaty budynków, zabawki	6578,9	7165,2	42,5	30,6
Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, antyki	-5,4	-2,6	0,4	-0,9
Brak kodu sekcji	-3633,1	-2897,8	0	0,1

Źródło: Antończak-Świder, 2015, s.45.

Pomimo zatem dużej intensywności eksportu w tym zakresie, Małopolska jednak jest raczej odbiorcą niż dostawcą dóbr tego sektora. Salda w zakresie *gospodarki leśnej i przemysłu skórzanego* są ujemne, a jedynie wyroby drzewne odznaczają się saldem dodatnim. Małopolska nie powinna być więc określana jako dostawca wyrobów w ramach tych obszarów. Region uzyskuje natomiast saldo dodatnie w zakresie kamieni, ceramiki i szkła, ale nie jest ono wyróżnikiem województwa na tle

kraju, który jako całość również charakteryzuje wyraźnie dodatnie saldo w tym zakresie. Przyjmując więc kryterium względnie wysokiego wolumenu i wysokiej intensywności eksportu w połączeniu z dodatnim saldem handlu zagranicznego można wskazać na branże *maszyn i urządzeń, sprzętu elektrycznego i elektrotechnicznego*, a także *tworzyw sztucznych i wyrobów*, a także *branżę spożywczą i kamieni, ceramiki oraz szkła*. Odnosząc jednak te branże do wartości uzyskiwanych przez cały kraj można stwierdzić, że jedynie te dwie pierwsze są wyraźnymi wyróżnikami Małopolski. Innymi słowy można uznać, że specjalizację eksportową regionu stanowią maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny w połączeniu z tworzywami sztucznymi i wyrobami z nich wytwarzanymi.

Analizę handlu zagranicznego Małopolski warto jeszcze uzupełnić o przekrój eksportu tego województwa pod względem zaawansowania technologicznego. Opierając się na stosowanym przez OECD czterostopniowym podziale, strukturę tego handlu podano na Rysunku 1. W tym przypadku podano dane dla dłuższego okresu czasu, dzięki czemu będzie możliwe zaobserwowanie pewnej dynamiki badanych proporcji.



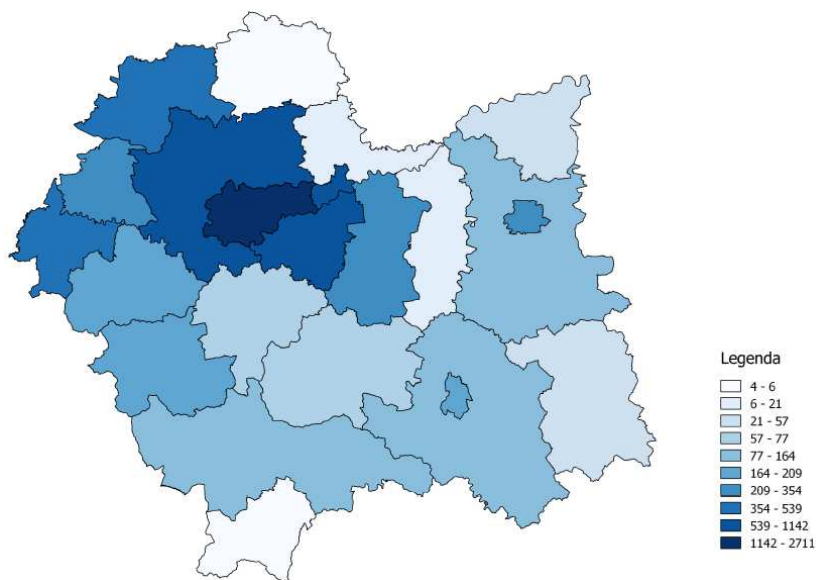
Rysunek 1. Struktura wartościowa eksportu wyrobów przemysłu przetwórczego Polski i Małopolski ze względu na stopień zaawansowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Antończak-Świder, 2015, s. 22-23.

W 2010 roku udział branż wysokich technologii w eksporcie przewyższał w Małopolsce udział tych branż w eksporcie całego kraju. Jednakże pod względem technologii średniowysokich to cała Polska odnotowała większe wartości niż badany region. Analizując sumę udziału przemysłów technologii wysokich i średniowysokich, okazuje się, że Małopolska traciła nieco do wartości dla całego kraju. W 2011 roku Małopolska powiększyła nieco przewagę w zakresie branż wykorzystujących technologie wysokie, co pomimo wyniku niższego niż dla całej Polski

w zakresie branż technologii średniowysokich, pozwoliło regionowi na osiągnięcie w kategorii tych dwóch branż wyniku lepszego niż średnia dla całego kraju. W 2012 roku Małopolska osiągnęła lepsze rezultaty niż kraj w obydwu omawianych tutaj kategoriach. Z kolei 2013 rok to powrót do wcześniejszej sytuacji, kiedy Małopolska wyprzedzała Polskę pod względem branż technologii wysokich, a była wyprzedzana pod względem technologii średniowysokich, przy jednoczesnym lepszym wyniku sumarycznym. W przypadku tego roku należy szczególnie podkreślić fakt, że proporcja eksportu w zakresie branż technologii wysokich była dla Małopolski ponad dwa razy wyższa, niż dla całego kraju. W ostatnim badanym roku - 2014 - sytuacja była niemal analogiczna, przy lekkim spadku przewagi Małopolski w zakresie technologii wysokich. Podsumowując można więc stwierdzić, że eksport Małopolski w całym badanym okresie wyróżnia się na tle kraju pod względem zaawansowania technologicznego, co jest szczególnie widoczne w latach 2013 i 2014. Niewątpliwie dowodzi to, że region posiada potencjał technologiczny konieczny do osiągnięcia takich wyników.

Uzupełnieniem powyższych wniosków może być spojrzenie na Małopolskę z perspektywy przestrzennej, co może być osiągnięte przez porównanie wartości eksportu poszczególnych powiatów wchodzących w skład województwa. Wartości te zobrazowano na Rysunku 2.



Rysunek 2. Wartość eksportu powiatów województwa małopolskiego w 2014 roku (w mln euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Antończak-Świder, 2015, s. 49.

Pod względem wartości eksportu najmocniejszą pozycję ma stolica województwa. Zaraz za Krakowem plasują się powiaty go otaczające (powiat ziemski Kraków i powiat wielicki), a także graniczący ze Śląskiem powiat oświęcimski.

Dobłą pozycję mają jeszcze powiaty olkuski i miasto Tarnów. Mapa pokazuje więc, że największy potencjał eksportowy generuje Kraków i w pewnej części niektóre powiaty leżące pomiędzy nim a przemysłowym Śląskiem. Osobnym punktem jest przy tym miasto Tarnów. Jeśli chodzi o to ostatnie, to stosunkowo wysokie wyniki należy przypisać przede wszystkim jednej dużej firmie, będącej częścią Grupy Azoty. Eksport tej firmy jest na tyle duży, że wyjaśnia także wysoką pozycję województwa małopolskiego w zakresie eksportu tworzyw sztucznych.

Wracając do najwyższej pozycji Krakowa, trzeba ją zinterpretować jako potwierdzenie faktu, że potencjał eksportowy województwa zasada się na zasobach technologii i kapitału ludzkiego. Kraków to nie tylko największe miasto województwa, ale także drugi co do wielkości ośrodek akademicki kraju. Można powiedzieć, że to w nim tworzona jest i koncentruje się zasadnicza część potencjału endogenicznego województwa. Warto podkreślić, że dzieje się tak pomimo tego, że bardziej oddalone od Krakowa powiaty posiadają nad nim przewagę w zakresie kosztów pracy czy cen nieruchomości.

4. PODSUMOWANIE

Niniejsze opracowanie wskazuje, że atutami, a jednocześnie czynnikami wpływającymi pozytywnie na wzrost i rozwój gospodarczy województwa są z pewnością przemysł i handel, a także działalność techniczna, naukowa oraz informacyjna i komunikacyjna. Istotną rolę dla wzrostu tychże branż pełnią zasoby technologiczne województwa oraz kapitał ludzki. Struktura branżowa eksportu województwa wskazuje na pierwszoplanową rolę takich dziedzin, jak przemysł spożywczy, branża elektromaszynowa, metalowa, tworzyw sztucznych, a także ceramiki i szkła, które do w swym rozwoju bazują na potencjale technologicznym regionu.

Spośród wskazanych w niniejszym opracowaniu branż wyróżniających Małopolskę pod względem intensywności eksportu, najwyższe dodatnie saldo zanotowano dla *maszyn i urządzeń, sprzętu elektrycznego i elektrotechnicznego*. Małopolska wyróżniała się także w sekcji *tworzywa sztuczne i wyroby*, w przypadku których odnotowała wysoką nadwyżkę handlową (na tle wyraźnie ujemnego salda dla całego kraju), co jest zrozumiałe ze względu na usytuowanie w województwie siedziby Grupy Azoty. Innymi słowy można uznać, że specjalizację eksportową regionu stanowią maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny w połączeniu z tworzywami sztucznymi i wyrobami z nich wytwarzanymi.

Podsumowując należy przywołać także fakt, że eksport Małopolski wyróżnia się na tle kraju pod względem zaawansowania technologicznego, co jest szczególnie widoczne w latach 2013 i 2014. Pod względem wartości eksportu, podobnie jak w tworzeniu PKB, najmocniejszą pozycję ma stolica województwa. Zaraz za Krakowem plasują się powiaty go otaczające (powiat ziemski Kraków i powiat wielicki), a także tzw. Małopolska Zachodnia i miasto Tarnów (siedziba Grupy Azoty). Kraków, stolica województwa, to także drugi co do wielkości ośrodek akademicki w Polsce, co wprost powoduje, że to w nim two-

rzona jest i koncentruje się zasadnicza część potencjału endogenicznego województwa. Dzieje się tak pomimo przewag jakie inne miasta i powiaty Małopolski posiadają w zakresie kosztów pracy czy cen nieruchomości.

Powyższe wyniki pokazują, że zarówno pod względem różnie definiowanej struktury branżowej, jak i rozkładu przestrzennego, charakterystyka eksportu województwa małopolskiego wspiera twierdzenie, że baza eksportowa regionu jest determinowana endogenicznym potencjałem gospodarki Małopolski. To zasoby wiedzy i technologii, a także kompetencje techniczne kadry przemysłowej, są czynnikiem, który warunkuje wyniki osiągnięte przez województwo w zakresie eksportu na tle innych regionów kraju.

LITERATURA

- Antończak-Świder, K. (2015). *Handel zagraniczny w Polsce i Małopolsce 2014*. Kraków: Małopolskie Obserwatorium Rozwoju Regionalnego.
- Bukowski, S. I., & Garlińska-Bielawska, J. (2014). Eksport do Niemiec jako czynnik wzrostu gospodarczego w Polsce w latach 2000-2012 Makroekonomia gospodarki Polski na tle Unii Europejskiej. *Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica*, 3 (303), 45-60.
- Czermińska, M. (2009). Zmiany regulacji i wykorzystania instrumentów promocyjno-informacyjnego wspierania eksportu w Polsce w świetle integracji z Unią Europejską, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 794, 25-44.
- Głuszczuk, D. (2011). Istota rozwoju regionalnego i jego determinanty. *Ekonomia*, 5(17), 68-80.
- Golejewska, A. (2012). Eksport jako czynnik rozwoju regionalnego. Aspekt teoretyczny. *Zarządzanie i Finanse*, 10(1)2, 269-279.
- Grosse, T. G. (2007). Wybrane koncepcje teoretyczne i doświadczenia praktyczne dotyczące rozwoju regionów peryferyjnych. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1(27), 27-49.
- Jewtuchowicz, A. (2001). Rozwój, środowisko, sieci innowacyjne i lokalne systemy produkcyjne. W: K. Matusiak i in. (red.), *Zewnętrzne determinanty rozwoju innowacyjnych firm*, 233-251. Łódź: Katedra Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Monografie, Rozprawy, Raporty, Opracowania.
- Krugman, P. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469-479.
- Kwaśny, J. (2015). Kierunki rozwoju województwa małopolskiego w świetle nowej perspektywy finansowej Unii Europejskiej. *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae*, 19(1), 129-144.
- Lewis, W. C. (1972). A critical examination of the export-base theory of urban regional growth. *The Annals of Regional Science*, 6(2), 15-25.
- Pietrzyk, I. (2004). *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Przygodzki, Z. (2007). Region i klasyczne teorie jego rozwoju. W: Chądzyński, J. i in. (red.). *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, 34-61. Warszawa: CeDeWu.pl Wydawnictwa Fachowe.
- Zielińska-Głębocka, A. (2008). Specjalizacja i lokalizacja działalności gospodarczej. Przegląd problemów i literatury. W: Zielińska-Głębocka A. (red.). *Lokalizacja przemysłu*

a konkurencyjność polskich regionów (w kontekście integracji europejskiej). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

Żur, A. (2015). Opportunity Identification and Creation as Factors of Firm Internationalisation. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 3(2), 25-39. doi: 10.15678/EBER.2015.030203.

Export as a determinant of the development of Malopolska region

Abstract: The aim of the paper is to highlight the endogenous potential of the region's economy as an important factor of Malopolska's export. An analysis of statistical data on value, structure and spatial distribution of export activity of Malopolska companies was conducted in a synthetic way. It made it possible to define regional specialisations and to indicate the endogenous potential of Malopolska in terms of the export activity. The research confirmed the importance of Krakow as the capital of the region and the growth engine in the area, as well as the significance of technological resources and human capital for export development in Malopolska.

Keywords: regional development; foreign trade; Malopolska

JEL codes: B17, R11



UNIwersytet
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE

MONOGRAFIA NAUKOWA

Część 4:

Wyzwania dla finansów międzynarodowych

Sugerowane cytowanie:

Nakonieczna-Kisiel, H. (2017). Główne waluty w funkcjach pieniądza światowego i jego główni emitenci w XXI wieku. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 365-374.

Główne waluty w funkcjach pieniądza światowego i jego główni emitenci w XXI wieku*

Halina Nakonieczna-Kisiel

Uniwersytet Szczeciński
Aleja Papieża Jana Pawła II 22A, 70-453 Szczecin
e-mail: hakisiel@wp.pl

Streszczenie:

W artykule podjęto próbę odpowiedzi na pytania, w jakim zakresie są realizowane funkcje pieniądza światowego przez waluty narodowe oraz jaki jest zakres spełnianych kryteriów przez gospodarki je emitujące w latach 2000-2016. Z badań wynika, że w wymienionym okresie dominującą pozycję we wszystkich funkcjach pieniądza światowego zachował tylko dolar, rola euro była coraz mniejsza, funta i jena również niewielka, natomiast frank szwajcarski utracił dotychczasową piątą pozycję i został zastąpiony przez juana. Przekształcenia powyższe były głównie odzwierciedleniem rosnącej roli Stanów Zjednoczonych i Chin w gospodarce światowej oraz handlu międzynarodowym. Ograniczając na emisję pozostałych walut narodowych wpływały małe rozmiary i nieprawidłowa struktura rynku finansowego, niedostateczna skuteczność polityki makroekonomicznej po wybuchu kryzysu finansowego oraz brak niezbędnych uregulowań w systemie politycznym.

Słowa kluczowe: pieniądz światowy; waluta międzynarodowa; funkcje pieniądza światowego; uwarunkowania kreacji

Klasyfikacja JEL: F3, F31

* Uaktualniona wersja większej całości (Nakonieczna-Kisiel, 2017).

1. WSTĘP

Międzynarodowa pozycja pieniądza danego kraju jest z jednej strony kształtowana przez funkcje jakie pełni na rynku światowym, natomiast z drugiej przez warunki jakie musi spełniać gospodarka emitująca ten pieniądz. W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy funkcje pieniądza światowego: miernik wartości, środek płatniczy i środek akumulacji (Cohen, 1971; Kennen, 1983; Oręziak, 2001, 2005, 2008; Pszczółka, 2010, 2011). Funkcje te muszą być realizowane zarówno w sferze prywatnej jak i oficjalnej. Do uwarunkowań zaś, którym musi sprostać kraj aspirujący do internacjonalizacji pieniądza krajowego należą: wysoka pozycja zajmowana w gospodarce światowej, duży udział w handlu międzynarodowym, duże rozmiary rynku finansowego, prawidłowo prowadzona polityka makroekonomiczna oraz prawidłowe rozwiązania prawno-polityczne (de Grauwe, 2003; Oręziak, 2001,

2003; NBP, 2011). Kryteria te muszą być spełnione jednocześnie, jeżeli waluta danego kraju ma być pieniądzem światowym.

Celem opracowania jest weryfikacja po pierwsze, zakresu realizowanych funkcji pieniądza światowego przez waluty krajowe oraz po drugie, zakresu kryteriów (uwarunkowań) spełnianych przez gospodarki emitujące waluty międzynarodowe¹. Ma ono wyłącznie charakter empiryczny, a metodą badawczą wykorzystaną do realizacji jego celów była analiza porównawcza i opisowa danych statystycznych pochodzących z baz MFW, ECB oraz UNCTAD, które uzupełniono analizą literatury przedmiotu. Badaniami objęto okres 2000-2016, jednak ze względu na brak lub niekompletność danych statystycznych, przedział czasowy w obu problemach badawczych zawężono do wybranych lat oraz najważniejszych aspektów (postaci) pieniądza światowego w poszczególnych funkcjach i uwarunkowań jego kreacji. Również ze względu na szeroki zakres analizy zrezygnowano z prezentacji wyników badań w formie tabel i wykresów.

2. WYNIKI BADAŃ

Poniżej zaprezentowano wyniki badań dotyczące celu pierwszego, czyli weryfikacji zakresu realizowanych funkcji pieniądza światowego przez waluty narodowe. W funkcji pierwszej, czyli miernika wartości, pieniądz światowy wykorzystywany jest przez sferę prywatną do wyceny towarów i usług jako waluta fakturowania i wyceny instrumentów finansowych jako waluta denominacji (Cohen, 1971, s.31-34; Kenen, 1983, s.16).

W badanym okresie najważniejszą walutą fakturowania był dolar amerykański. W 2013 r. jego udział w transakcjach handlu międzynarodowego wynosił ponad 81% i był aż około 30 p.p. wyższy niż w początkach obecnego stulecia (Oręziak, 2001; dane SWIFT, cyt. za Skopiec, 2015). Wskazuje to na bardzo duży wzrost zakresu wykorzystania dolara jako waluty fakturowania, zwłaszcza w kontekście euro, którego zakres został ograniczony przez juana. W 2013 r. udział chińskiej waluty wynosił bowiem 8,7%, natomiast euro 6,6%. Na dalszych pozycjach znajdowały się jen japoński, którego odsetek (1,4%) był prawie pięć razy mniejszy niż euro, oraz frank szwajcarski i funt brytyjski, których udziały były wręcz symboliczne i wynosiły odpowiednio 0,26% i 0,25% (SWIFT, cyt. za Skopiec, 2015).

Dolar był również najważniejszą walutą denominacji na międzynarodowym rynku papierów dłużnych. W 2015 r. jego udział w wartości emisji ogółem wynosił około 53% wykazując wzrost w porównaniu z 2002 r. o 5 p.p., odsetek euro pozostawał na niezmiennym poziomie (28%), natomiast jena zmniejszył się ponad 3 razy (z 7,8% do 2,4%) (ECB, 2016). Odnotowano również wzrost udziału innych walut (do około 17%) wykorzystywanych do denominacji papierów wartościowych. Był to rezultat powszechnej liberalizacji obrotów kapitałowych umożliwiającej ich emisję nie tylko na rynku krajowym, ale również międzynarodowym.

¹ Pojęcia pieniądz światowy i waluta międzynarodowa stosowane będą zamiennie (por. Białecki, Januskiewicz, Oręziak, 2007, s. 200 i 295).

W funkcji miernika wartości sfera oficjalna wykorzystuje pieniądz światowy do ustalania kursów walutowych jako walutę referencyjną (odniesienia). Jej wybór często determinują warunki geograficzne i instytucjonalne.

W 2014 r. 43 państwa członkowskie MFW z Ameryki Środkowej, Południowej oraz Azji, powiązało swoje reżimy kursowe z dolarem, natomiast 26 z euro (IMF, 2014). Kraje wybierające wspólną walutę łączyła chęć kandydowania do członkostwa w UE lub przeszłość kolonialna i dlatego zlokalizowane były głównie w Europie i Afryce. Wskazuje to, że zakres dolara jako waluty odniesienia był nie tylko blisko dwa razy większy niż euro, ale znacznie szerszy geograficznie i bardziej zróżnicowany. Walutami odniesienia były również jen, funt a od października 2016 r. juan. Znajdują się one bowiem w koszyku SDR. Jednak aby waluta Chin mogła zaistnieć w nowym koszyku, każda z czterech dotychczasowych walut musiała zmniejszyć swój udział. W porównaniu z 2015 r. najwięcej straciło euro, bo aż 6,5 p.p., funt 3,2 p.p., jen 1,1 p.p., a najmniej dolar, bo jedynie 0,2 p.p. (IMF, 2016). Wprowadzenie juana do koszyka SDR oznacza, że został on uznany za piątą walutę rezerwową świata.

W funkcji środka płatniczego sfera prywatna wykorzystuje pieniądz światowy do rozliczania transakcji handlowych i finansowych jako walutę płatności (transakcyjną) i do wymiany jednej waluty na inną – bardziej płynną – jako walutę przejścia.

W badanym okresie najważniejszą walutą transakcyjną w płatnościach globalnych był dolar amerykański. W 2016 r. jego udział wynosił 43%, ale w porównaniu z rokiem 2012 wzrósł aż o ponad 13 p.p. (ECB, 2016). Zakres wykorzystania euro został ograniczony z 44% w 2012 r. do 29% w roku 2016, czyli aż o 15 p.p., natomiast funta pozostawał bez zmian (w granicach 8-9%). Mimo dominacji wymienionych trzech walut w płatnościach globalnych, zauważalny jest wzrost pozostałych walut (z około 17% w 2012 r. do blisko 19% w 2016 r.), w tym zwłaszcza juana. Od 2014 r. jego udział kształtował się w granicach 1,8-2%, czyli praktycznie zrównał z poziomem jena (ECB, 2016). Odzwierciedla to rosnącą rolę waluty chińskiej w gospodarce światowej, w tym przede wszystkim w płatnościach krajów Azji. Wykorzystaniu juana jako waluty transakcyjnej sprzyjały (Skopiec, 2015): rozszerzenie zakresu rozliczeń handlu zagranicznego i inwestycji bezpośrednich w tej walucie, rozwój centrów *offshore* dla juana nie tylko w Hong Kongu, ale również poza obszarem Azji, zawieranie przez bank Chin *swapów* walutowych z innymi bankami centralnymi, w tym również z krajów wysoko rozwiniętych.

W obecnym wieku dolar był również najczęściej wykorzystywaną walutą przejścia. W 2016 r. jego udział w średnim dziennym obrocie na rynku walutowym wynosił 88%, czyli był tylko o 2 p.p. mniejszy niż w 2001 r. (BIS, 2016). Drugą walutą przejścia było euro (31%), ale jego udział w 2016 r. był aż o 7 p.p. mniejszy niż w 2001 r. Spadek znaczenia tej waluty na rynku walutowym wynikał z jednej strony, z utrzymującego się kryzysu zadłużeniowego w strefie euro, z drugiej zaś, ze wzrostu udziału walut krajów wschodzących, w tym zwłaszcza juana i peso meksykańskiego (Kowalewski, 2017). Poszukiwanymi walutami przejścia były jeszcze jen japoński i funt brytyjski. W 2016 r. udział jena na rynku walutowym wynosił 22% i był o 5 p.p. wyższy niż w 2007 r., z kolei udział funta kształtował się na poziomie 13%, ale o 3 p.p. niższym niż w 2004 r.

Zwiększony popyt na jena, mimo wysokiego strukturalnego zadłużenia publicznego Japonii oraz spadku jego wartości po rozpoczęciu w 2013 r. przez bank centralny akcji luzowania ilościowego, zgłaszały głównie kraje dłużnicze ze względu na niskie stopy procentowe w tym kraju oraz inwestorzy prywatni, którzy traktowali jena jako tzw. bezpieczną przystań walutową (BIS, 2016; Kowalewski, 2017), czyli jako walutę umacniającą się w warunkach globalnych turbulencji finansowych. Popycję funta podtrzymawała z kolei rola Londynu jako światowego centrum handlu walutami, która po *Brexicie* przypuszczalnie zmaleje, a wzrośnie USA i Azji. Nieobecność franka szwajcarskiego w grupie 5 najważniejszych walut przejścia budzi zdziwienie. Od 2010 r. walutę tę wyprzedzał bowiem dolar australijski z udziałem w granicach 7-9% w rynku walutowym, a tuż za nim w 2016 r. znajdował się juan (4%) (BIS, 2016). O przyczynach zmiany zakresu wykorzystania franka szwajcarskiego jako waluty przejścia będzie mowa w dalszych rozważaniach.

Przez władze monetarne pieniądź światowy w funkcji środka płatniczego wykorzystywany jest do interwencji na rynku walutowym jako waluta interwencji. Interwencji dokonują banki centralne głównie z powodu wybuchu kryzysów walutowych i najczęściej interweniują w dolarach oraz euro. Jest to konsekwencja dominacji tych walut jako walut referencyjnych.

Przykładowo od 2005 r. interwencje w dolarach przeprowadzają Chiny, ale nie z powodu wybuchu kryzysu walutowego, lecz w celu przeciwdziałania aprecjacji juana i presji inflacyjnej wywoływanej ciągłym wzrostem rezerw walutowych. Po wybuchu ostatniego kryzysu finansowego interwencje walutowe przeprowadzały banki Japonii i Szwajcarii, by zapobiec aprecjacji jena i franka szwajcarskiego; walutą interwencji były odpowiednio dolar i euro. W latach 2010-2013 interweniował też NBP, ponieważ złoty ulegał na ogół deprecjacji. Sprzedawał głównie euro (Interwencje walutowe, 2017).

Największy prestiż mają jednak waluty, które spełniają funkcję środka akumulacji i służą władzy monetarnej do gromadzenia należności zagranicznych jako waluta rezerwowa. W 2016 r. udział dolara w rezerwach walutowych świata był wprawdzie dominujący, gdyż wynosił około 64%, jednak w porównaniu z 1999 r., w którym wprowadzono euro zmniejszył się o 7 p.p. (IMF, 1999; 2009; ECB, 2016). Z kolei rosące od 1999 r. zastosowanie euro jako waluty rezerwowej ograniczył wybuch kryzysu finansowego. Jej odsetek w latach 2009-2016 zmniejszył się bowiem odpowiednio z blisko 28% do około 20%. Zakres wykorzystania dwóch kolejnych walut był mało znaczący. W 2016 r. na funta i jena przypadało po około 4% globalnych rezerw, jednak rola funta rosła, a jena malała. Wynikało to głównie z bardzo dobrze rozwiniętej infrastruktury przystosowanej do globalnych rozliczeń w funtach oraz roli Londynu jako największego centrum finansowego, natomiast w odniesieniu do jena, z kłopotów gospodarczych Japonii, których wyrazem było od lat utrzymujące się niemal zerowe tempo wzrostu, ogromny wzrost zadłużenia publicznego ponad dwukrotnie przekraczający wartość PKB i aż siedmiokrotnie dochodów budżetowych (Sulmicki, 2014).

Do roli walut rezerwowych awansowały dwie „nietradycyjne” waluty, a mianowicie dolar kanadyjski i dolar australijski. W 2016 r. ich udziały wynosiły

wprawdzie po około 2%, ale i tak wyeliminowały franka szwajcarskiego. W rezultacie przestał on być uznawany „za wielką walutę małego kraju” (Gostomski, 2011). Przyczyną był spadek zaufania inwestorów oficjalnych do stabilności tego pieniądza po wybuchu kryzysu finansowego. Silna wówczas aprecjacja franka – szczególnie wobec euro – spowodowała, że bank Szwajcarii rozpoczął w 2009 r. program interwencyjnego drukowania franków bez pokrycia, za które skupowano euro w celu utrzymania sztywnego kursu, płacąc tylko 1,2 CHF za 1 euro.

Jeżeli chodzi o cel drugi, czyli weryfikację zakresu kryteriów spełnianych przez kraje emitujące pieniądź światowy, to w wyniku przeprowadzonej analizy empirycznej otrzymano następujące wyniki.

W 2015 r. największą gospodarką na świecie były Stany Zjednoczone, ponieważ ich udział w globalnym produkcie brutto (GPB) wynosił 24,5%, podczas gdy drugiej gospodarki, czyli strefy euro 15,6%. W porównaniu z 2005 r. zarówno Stany jak i Euroland odnotowały jednak spadek udziałów (odpowiednio o 3,2 p.p. i 6,5 p.p.) (UNCTAD). Spektakularny z kolei, bo blisko pięciokrotny wzrost wartości PKB miał miejsce w Chinach. Udział tego kraju w GPB zwiększył się więc z 4,8% w 2005 r. do 15% w 2015 r., przez co niemal zrównał się z odsetkiem notowanym w strefie euro. W latach 2005-2015 zmniejszył się również udział Japonii i W. Brytanii w GPB, odpowiednio z 10% do 5,9% i z 5,3% do 3,9%. Szwajcaria z kolei wykazywała ustabilizowaną pozycję w gospodarce światowej, ale nie spełniała analizowanego kryterium, gdyż w wymienionym okresie jej udział w GPB był mniejszy niż 1%. Ta mini gospodarka nie dysponowała więc odpowiednim potencjałem, który mogłaby na szerszą skalę wykorzystać do emisji własnego pieniądza jako waluty międzynarodowej.

O pozycji kraju w gospodarce światowej świadczy również jego udział w handlu międzynarodowym. Im jest on wyższy tym większe są możliwości podaży pieniądza jako waluty światowej.

W latach 2005-2016 niekwestionowanym liderem pod tym względem była strefa euro, mimo iż jej udział w obrotach wykazywał tendencję malejącą (odpowiednio w eksporcie z 30,4% do 26,1% oraz w imporcie z 29% do 23,7%) (UNCTAD). Kolejne pozycje w światowych obrotach nie były jednoznaczne: w 2016 r. drugie miejsce w eksporcie miały Chiny (13,1%), ponieważ ich udział wzrósł prawie dwukrotnie w stosunku do roku 2005 (7,3%), a trzecie USA z odsetkiem wprawdzie również rosnącym, ale tylko z 8,6% do 9,1%. W imporcie na drugiej pozycji w 2016 r. znajdowały się z kolei Stany Zjednoczone z udziałem 13,9%, czyli o 2,2 p.p. niższym niż w 2005 r., a na trzecim Chiny, w których odnotowano podobną tendencję (9,8% w 2016 r. i 6,1% w 2005 r.). Udziały Japonii i W. Brytanii w handlu światowym były zdecydowanie mniejsze. W latach 2005-2016 udział Japonii w globalnym eksporcie zmniejszył się odpowiednio z 5,7% do 4%, zaś W. Brytanii z 3,6% do 2,6%. Udziały obu krajów w imporcie były porównywalne i wynosiły w 2016 r. po około 3,9%. Szwajcaria natomiast znajdowała się w 2016 r. na odległym, bo 16. miejscu jako importer i 17. jako eksporter z udziałem po około 1,8% (WTO, 2016). Dowodzi to, że

kraj ten nie spełniał kolejnego warunku emisji pieniądza światowego, nie rozpatrywano go więc w dalszej analizie.

Od rozmiarów (sumy kapitalizacji) rynku finansowego, jego dostępności dla rezydentów i nierezydentów, liczby instytucji finansowych podlegających władzy monetarnej oraz atrakcyjności instrumentów finansowych, zależy płynność realizowanych transakcji z wykorzystaniem pieniądza danego kraju, a zatem i zakres jego emisji jako waluty międzynarodowej.

Kryterium kapitalizacji rynku finansowego lepiej spełniają Stany Zjednoczone niż strefa euro. W 2013 r. udział USA w globalnej wartości tego rynku wynosił 25,4%, podczas gdy Eurolandu był o 2,3 p.p. mniejszy. Udziały pozostałych emitentów waluty międzynarodowej, czyli Japonii i Chin były w wymienionym roku ponad 2 razy niższe, wynosząc odpowiednio 10% i 9,6% (IMF, 2015). Z punktu widzenia możliwości pełnienia przez walutę danego kraju funkcji środka akumulacji, najważniejszym warunkiem jej emisji jest istnienie odpowiednio dużego rynku papierów wartościowych. Kryterium to w najszerszym zakresie spełniały Stany Zjednoczone. W 2013 r. ich udział w emisji akcji i papierów dłużnych wynosił po około 36%, natomiast Eurolandu był odpowiednio prawie 3 i 1,5 razy mniejszy, Japonii 5 i 3 razy mniejszy, a Chin aż ponad 6 i 8 razy mniejszy. Wynikało to z odmiennego modelu finansowania działalności przedsiębiorstw, które w USA i Japonii pozyskiwały środki finansowe głównie na rynku kapitałowym, natomiast w strefie euro (jak również w Chinach) przede wszystkim na rynku kredytowym.

Przed wybuchem kryzysu finansowego skuteczność polityki pieniężnej w kontrolowaniu inflacji była największa w Japonii. Z powodu niskich stóp procentowych i stagnacji płac, ogólny wzrost cen (CPJ) w latach 2006-2007 kształtował się w tym kraju w granicach 0,1-0,2%. Wyraźnie większe, ale również stabilne stopy inflacji notowano w tym okresie w strefie euro (około 2,2%), W. Brytanii (2,3%) oraz USA (3%), natomiast w Chinach wykazywały one tendencję rosnącą (z 1,6% do 4,8%) (UNCTAD). Po wybuchu w 2008 r. kryzysu finansowego skuteczność tej polityki pogorszyła się we wszystkich krajach, jednak w największym stopniu w Japonii. W latach 2009-2015 stopa inflacji była w tym kraju ponownie na ogół niższa niż w pozostałych analizowanych, ale charakteryzowała się większymi wahaniami i często przechodziła w deflację (rzędu -0,3-1,4%) (UNCTAD). Oczywiście wpływało to na wartość jena, stabilność jego siły nabywczej, a tym samym i na rozmiary reakcji jako waluty międzynarodowej.

Dla krajów emitujących pieniądź światowy ważnym kryterium prawidłowo prowadzonej polityki makroekonomicznej – oprócz polityki pieniężnej zwalczającej inflację – jest realizacja stabilnej polityki fiskalnej, której wyrazem jest umiarkowany poziom deficytu budżetowego i długu publicznego. Od nich zależy bowiem wiarygodność kraju na rynku finansowym, w tym głównie kapitałowym i kredytowym.

Do wybuchu kryzysu finansowego relacja długu publicznego do PKB w USA, strefie euro i Wielkiej Brytanii nie przekraczała 70% (IMF, 2009). Wybuch światowego kryzysu doprowadził jednak do znacznego pogorszenia ich wiarygodności finansowej. W celu ochrony instytucji finansowych przed bankructwem, rządy wymienionych państw dokonywały wielkich transferów środków

budżetowych. Doprowadziło to do szybkiego wzrostu długu publicznego, którego poziom w 2015 r. wzrósł do około 106% w USA i 93% w strefie euro (IMF, 2016). Najbardziej zadłużona była jednak Japonia, gdyż od 2009 r. jej dług publiczny przekraczał ponad 2 razy, a w 2015 r. był o 148% wyższy od PKB. Pogarszało to wiarygodność finansową kraju, a zarazem ograniczało możliwości większej kreacji jena na potrzeby podmiotów uczestniczących w wymianie międzynarodowej. Wzrost długu publicznego wymienione kraje finansowały napływem zagranicznych inwestycji portfelowych, głównie z Chin posiadających największe nadwyżki kapitałowe. Stąd dług publiczny tego kraju (relatywnie bardzo mały), zwiększył się tylko z około 30% w 2009 r. do 43% w 2015 r.

Wysokie poziomy długu publicznego będące skutkiem pogłębiających się deficytów budżetowych, od 2009 r. wykazywały jednak tendencję malejącą. W rezultacie w 2015 r. relacja deficytu budżetowego do PKB zmniejszyła się w USA prawie czterokrotnie (z -13,3% do -3,5%), w strefie euro do minus 2%, zaś w Japonii dwukrotnie (z -10,4% do -5,2%) (IMF, 2016). Pozytywnego przełożenia na poprawę sytuacji finansowej działania te nie znalazły jednak w żadnym z wyżej wymienionych państw. Ograniczenie deficytu budżetowego osiągnięto bowiem w wyniku zwiększenia dodruku „pustego pieniądza” przez banki centralne (Sulmicki, 2014). Skutkowało to wzrostem inflacji, a co za tym idzie spadkiem siły nabywczej walut (z wyjątkiem dolara). Jedynie w Chinach zarówno dług publiczny jak i deficyt budżetowy nie przekraczały granic stabilności akceptowanych w polityce fiskalnej. Stwarzało to pomyślnie perspektywy dla emisji juana jako pieniądza światowego.

Jeśli chodzi o odpowiednie rozwiązania prawne, które tworzą podstawy harmonijnego funkcjonowania państwa, to kryterium to w pełni spełniały zarówno Stany Zjednoczone jak i W. Brytania oraz strefa euro. W gospodarkach tych władza monetarna nie zależy od władzy wykonawczej, struktury organizacyjne systemu bankowego są podobne, dolar i wspólna waluta charakteryzują się pełną wymienialnością oraz płynnymi kursami walutowymi. Po ostatnim kryzysie finansowym zaufanie do tych walut zostało jednak ograniczone z powodu niedostatecznego nadzoru władzy monetarnej i silnego zaangażowania banków w przygotowanie emisji i nabywanie toksycznych instrumentów (tzw. pochodnych instrumentów kredytowych) (Kusy, 2009). Uregulowania polityczne są z kolei bardziej stabilne w USA i W. Brytanii niż Eurolandzie. Wprawdzie w podmiotach tych istnieje system trójstopniowego sprawowania władzy i są przestrzegane prawa jednostki, ale w odniesieniu do strefy euro trudno zagwarantować, że w ciągu najbliższych lat nie rozpadnie się, głównie z powodu braku spójnego zarządzania politycznego oraz niepełnej koordynacji polityki zagranicznej. Wyżej wymienionych uwarunkowań prawno-politycznych nie spełniają natomiast Chiny (Huang, Wang, Fan, 20014). Bank centralny tego kraju nie posiada bowiem pełnej autonomii, wymienialność juana jest ograniczona do obrotów bieżących, obowiązuje stały kurs walutowy oraz dominuje własność państwowa. System polityczny ma z kolei autorytarny charakter, pozbawiający rząd niezależności i nie uznający praw jednostki.

3. PODSUMOWANIE

Z przeprowadzonych badań empirycznych wynika, że w XXI wieku:

1. Dolar zachował dominujący udział w każdej funkcji pieniądza światowego, szczególnie wysoki i praktycznie niezmienny był jako waluty przejścia, rosnący jako waluty fakturowania, denominacji i referencyjnej, malejący zaś jako waluty rezerwowej. Gospodarka Stanów Zjednoczonych miała jednak największy udział w GPB i handlu międzynarodowym, charakteryzowała się największym i najbardziej płynnym rynkiem finansowym, bo zdominowanym przez rynek akcji i papierów dłużnych. Kreacji dolara sprzyjały również rozwiązania prawno-polityczne, mimo niskiej skuteczności polityki makroekonomicznej po wybuchu kryzysu finansowego.
2. Euro utrzymało status drugiej waluty międzynarodowej we wszystkich jej funkcjach, ale jego wykorzystanie jako waluty fakturowania, płatności, przejścia oraz rezerwowej było coraz mniejsze, stabilne jako waluty denominacji, a jako waluty odniesienia ograniczone głównie do krajów europejskich. Euroland był wprawdzie drugą gospodarką świata pod względem PKB i udziału w handlu międzynarodowym, ale charakteryzował się mniejszą kapitalizacją rynku finansowego, którego płynność ograniczały depozyty bankowe ulokowane w bankach krajów członkowskich zróżnicowanych pod względem prawnym, językowym i kulturowym. Kreacji euro nie sprzyjały również mała skuteczność polityki makroekonomicznej po wybuchu kryzysu finansowego oraz brak wspólnych uregulowań politycznych.
3. Funt i jen, zajmując trzecią lub czwartą pozycję, były w niewielkim zakresie wykorzystywane we wszystkich funkcjach pieniądza światowego (z wyjątkiem waluty płatności i przejścia). Kraje będące ich emitentami charakteryzowały się zdecydowanie mniejszym zaangażowaniem w GPB i handlu międzynarodowym, ponadto Japonia była krajem silnie zadłużonym i z przedłużającą się recesją, a przyszłość W. Brytanii po *Brexicie* trudno zdefiniować.
4. Frank szwajcarski utracił dotychczasową piątą pozycję waluty międzynarodowej, ponieważ jako waluta fakturowania i płatności miał symboliczne zastosowanie, niewiele większe jako waluta przejścia, a jako waluta referencyjna i akumulacyjna przestał być notowany. Szwajcaria jako „mini gospodarka” nie spełniała warunków emisji pieniądza światowego, a ponadto jej waluta mocno straciła na wartości i zaufaniu po wybuchu kryzysu finansowego.
5. Juan chiński odnotował niewielki wzrost udziału w funkcjach pieniądza światowego, w tym zwłaszcza jako waluty fakturowania, przejścia, transakcyjnej, referencyjnej oraz rezerwowej. Było to głównie odzwierciedleniem rosnącej pozycji Chin w gospodarce światowej i wymianie międzynarodowej. Szersze wykorzystanie juana w rozliczeniach międzynarodowych warunkują jednak niezbędne reformy, które usuną skostniały system polityczny i zwiększą wartość oraz płynność rynku finansowego.

LITERATURA

- Białycki, K., Januszkiewicz, W., Oręziak, L. (2007). *Leksykon handlu zagranicznego*. Warszawa: PWE.
- BIS (2016) *Triennial Central Bank Survey*; <http://www.bis.org.statistics> (02.05.2017)
- Cohen, B.J. (1971). *The Future of Sterling as an International Currency*. London: Macmillan.
- de Grawe, P. (2003). *Unia walutowa*. Warszawa: PWE.
- ECB (2016). *The International Role of the Euro*, June.
- Gostomski, E. (2017). *Frank szwajcarski – waluta świata: pożegnanie franka*, <https://ale-bank.pl>NBP2011/12> (2.05.2017).
- Huang, Y., Wang, D., Fan, G. (2014). *Paths to a Reserve Currency: Internationalization of the Renminbi and Its Implications*. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- IMF (2009). *World Economic Outlook Database*. Washington: European Economic Forecast.
- IMF (2014). *Annual Report on Exchange Arrangements Restriction*. Washington.
- IMF(2015). *Global Financial Stability Report, Statistical Appendix*, April.
- IMF (2016). *Annual Report*.
- IMF (2016), *World Economic Outlook Database*. Washington: European Economic Forecast, Spring.
- Interwencje walutowe*, <http://www.money.pl> (12.05.2007).
- Kenen, P.B. (1983). *The Role of the Dollar as an International Currency. Group of Thirty. Occasional Paper, 13*, New York.
- Kowalewski, P. (2017). *Słabość euro wykorzystuje dolar i renminbi*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl> (8.05.2017).
- Kusy, R. (2009). Toksyczne instrumenty finansowe jako przyczyna kryzysu finansowego. W: W. Małecki (red.), *Globalny kryzys finansowy a Polska gospodarka*. Warszawa: Wizja Press@IT.
- Nakoneczna-Kisiel, H. (2017). Wykorzystanie walut krajowych w funkcjach pieniądza światowego, cz. 1, *Studia i Prace WNEiZ US 2017*, 49/1.
- Nakoneczna-Kisiel, H. (2017). Uwarunkowania kreacji pieniądza międzynarodowego, cz. 2, *Studia i Prace WNEiZ US 2017*, 49/1.
- NBP (2011). *Międzynarodowa pozycja euro, III*, Departament Integracji ze Strefą Euro. <https://www.nbp>. Pobrano 26.03.2017.
- Oręziak, L. (2001). Główne waluty międzynarodowe. *Bank i Kredyt*, „Bankowe ABC”, 76.
- Oręziak, L. (2003). *Euro, nowy pieniądz*. Warszawa: 2003.
- Oręziak, L. (2005). Dolar i euro jako waluty międzynarodowe. *Bank i Kredyt*, 3.
- Oręziak, L. (2008). Euro – pieniądz międzynarodowy. *Bank i Kredyt*, 1.
- Pszczółka I. (2010). *Euro a integracja europejskich rynków finansowych*. Warszawa: CeDeWu.
- Pszczółka I. (2011). *Współczesne waluty międzynarodowe*. Warszawa: CeDeWu.
- Sulmicki, J. (2014). Nadmierne zadłużenie krajów rozwiniętych gospodarczo. *Gospodarka Narodowa*, 4.

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication), za A. Skopiec (2015). Rola specjalnych praw ciągnięcia we współczesnym międzynarodowym systemie walutowym. *Gospodarka Narodowa*, 5.

UNCTAD. Pobrano z <http://unctad.org>. 25.06.2017.

WTO (2016). Trade Statistics and Outlook, Press 768, 7 April, Press Releases.

Main national currencies in the functions of world currency and their leading issuers

Abstract: The article attempts to answer the question to what extent the functions of world currency are performed by national currencies and what is the scope of complemented criteria by world currency- issuing economies in 2000-2016. The research shows, that in the analysed period only the U.S. dollar kept leading position in all functions of world currency, the position of the euro was smaller, as well as the pound sterling and the Japanese yen, whereas the Swiss franc lost its fifth position and was replaced by the yuan. Above changes reflected the growing role of United States and China in the world economy and international trade. The position of other national currencies was reduced because of the small size and incorrect structure of financial market, insufficient effectiveness of macroeconomic policy after financial crisis and the lack of necessary regulations in political system.

Keywords: international currency; world currency; functions of world currency; conditions of creation

JEL codes: F3, F31

Sugerowane cytowanie:

Bukowski, S.I., & Bukowska, J.E. (2017). Kryzys finansowy i kryzys fiskalny, ceny i kurs EUR/USD. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 375-388.

Kryzys finansowy i kryzys fiskalny, ceny i kurs EUR/USD

Sławomir I. Bukowski¹, Joanna E. Bukowska²

Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu
Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych
ul. Jacka Malczewskiego 29, 26-600 Radom

¹ Katedra Biznesu i Finansów Międzynarodowych;

² Katedra Polityki Ekonomicznej i Bankowości

e-mail: ¹ s.bukowski@uthrad.pl; ² j.bukowska@uthrad.pl

Streszczenie:

Celem badań w efekcie, których powstało opracowanie była odpowiedź na następujące pytanie: jak standardowe i niestandardowe instrumenty zastosowane w polityce monetarnej Europejskiego Banku Centralnego wpłynęły na poziom cen i kurs walutowy EUR/USD w okresie 2008-2014? Deprecjacja euro w stosunku do dolara amerykańskiego wystąpiła w okresie kryzysu finansowego i fiskalnego (2008-2014). Głównymi przyczynami tego zjawiska były: kryzys fiskalny w obszarze euro, zastosowanie standardowych i niestandardowych instrumentów polityki monetarnej przez Europejski Bank Centralny oraz związany z tym wzrost podaży pieniądza. W tym okresie wystąpił ekonomicznie i statystycznie istotny wpływ wzrostu podaży pieniądza M2 i różnic między stopami inflacji oraz stopami procentowymi w obszarze euro i Stanach Zjednoczonych na zmiany kursu EUR/USD. W celu weryfikacji hipotezy zastosowano model ekonometryczny estymowany metodą GARCH (0.1). Wyniki estymacji modelu potwierdziły przyjęte hipotezy.

Słowa kluczowe: kryzys finansowy; kryzys fiskalny; kurs walutowy; model ekonometryczny; GARCH

Klasyfikacja JEL: C58, E31, E32, E40, E52, F31, G01

1. WSTĘP

Kryzys finansowy i fiskalny w obszarze euro w istotny sposób wpłynął na kształtowanie się cen i kursu euro wobec dolara amerykańskiego. Celem badań, które stanowiły podstawę niniejszego artykułu było zbadanie: jak standardowe i niestandardowe instrumenty zastosowane w polityce monetarnej Europejskiego Banku Centralnego wpłynęły na poziom cen i kurs walutowy EUR/USD w okresie 2008-2014?

Polityka monetarna Europejskiego Banku centralnego w sposób istotny oddziaływała na zmiany agregatu pieniężnego M2 oraz stopy procentowe. Te zaś czynniki wespół z efektami polityki monetarnej FED oraz różnicami między stopami inflacji w obszarze euro i USA oddziaływały na kształtowanie się kursu

walutowego EUR/USD. Stąd też, sformułowano w badaniach następujące hipotezy: Deprecjacja euro w stosunku do dolara amerykańskiego wystąpiła w okresie kryzysu finansowego i fiskalnego (2008-2014). Głównymi przyczynami tego zjawiska były: kryzys fiskalny w obszarze euro, zastosowanie standardowych i niestandardowych instrumentów polityki monetarnej przez Europejski Bank Centralny oraz związany z tym wzrost podaży pieniądza. W tym okresie wystąpił ekonomicznie i statystycznie istotny wpływ wzrostu podaży pieniądza M2 i różnic między stopami inflacji oraz stopami procentowymi w obszarze euro i Stanach Zjednoczonych na zmiany kursu EUR/USD.

W celu weryfikacji tej hipotezy zastosowano model ekonometryczny estymowany metodą GARCH(0.1). W badaniach wykorzystano dane miesięczne dla okresu 2008:01- 2014:12.

2. KRYZYS FINANSOWY I FISKALNY W OBSZARZE EURO

Globalna recesja rozpoczęła się w 2008 r., ale już na przełomie listopada i grudnia 2007 r. odnotowano górny punkt zwrotny cyklu koniunkturalnego w gospodarce amerykańskiej. Towarzyszył jej również głęboki kryzys finansowy.

Cykl koniunkturalny, wzrost i recesja są naturalnymi zjawiskami w gospodarce rynkowej, tak naturalnymi jak odpływy i przyływy morza, czy fazy księżycy. Recesja jest naturalnym mechanizmem oczyszczania gospodarki z nieefektywnych jednostek gospodarujących i przywracania równowagi zachwianej w okresie wzrostu gospodarczego.

Obserwacje cyklu i wyniki badań naukowych wskazują, że wahań koniunkturalnych nie można sprowadzać do jednego tradycyjnie pojmowanego zestawu zjawisk, jakimi są fluktuacje produkcji, zatrudnienia i inwestycji. Należy je traktować, jako cały zestaw zjawisk wzajemnie oddziałujących na siebie (zob. R. Barczyk, et. al., 2006: p.15). W fazie zwykłej cyklu koniunkturalnego (ożywienie i wzrost gospodarczy) występuje samonakręcający się mechanizm, którego składnikami są: złagodzenie ograniczeń finansowych, wzrost cen aktywów, aprecjacja waluty, wzrost efektywności gospodarowania na poziomie mikroekonomicznym i wzrost stopy zysku. Procesom tym zazwyczaj towarzyszy również wzrost stopy inflacji. Przed szczytem fazy zwykłej zaczynają pojawiać się bariery w postaci niedoboru czynników produkcji, co prowadzi do wzrostu cen i kosztów produkcji, spadku stóp zysku od kapitału, pojawieniu się ograniczeń finansowych. W fazie spadkowej następuje spadek produkcji, zatrudnienia, spadek efektywności gospodarowania, pojawienie się strat na poziomie mikroekonomicznym, spadek cen aktywów, deprecjacja waluty. Tego typu zmiany są naturalnym składnikiem cyklu koniunkturalnego. Jednakże w pewnych przypadkach powyższe zmiany mogą ulec w sposób nienaturalny w stosunku do zwykłego przebiegu cyklu wzmocnieniu (zob. R. Barczyk, et. al., 2006: pp. 15-14). Owe przypadki mogą dotyczyć wystąpienia szoków ekonomicznych popytowych lub podażowych, monetarnych i walutowych, fiskalnych itp.

Przez szoki ekonomiczne rozumie się nie dające się przewidzieć, nieprzewidywalne zdarzenia gospodarcze i /lub polityczne pobudzające wzrost gospodarczy

(pozytywne) lub będące przyczyną recesji. Mogą one prowadzić do wcześniejszego ożywienia w gospodarce niż wynikałoby to z normalnego przewidywanego przebiegu cyklu, do nagłego wcześniejszego załamania koniunktury i recesji, lub też do wyższego niż przewidywane zgodnie z tendencją tempa wzrostu gospodarczego i dłuższej fazy zwyżkowej lub też do głębszej i bardziej długotrwałej recesji (zob. rys. 1).

Szczególnym przypadkiem są szoki o charakterze finansowym w warunkach, kiedy system finansowy gospodarki jest zliberalizowany i który łatwo dostosowuje się do fluktuacji aktywności gospodarczej. W takim systemie skłonność do podejmowania ryzyka w poszukiwaniu wyższych stóp zwrotu z kapitału jest ważnym czynnikiem stymulującym zmiany w gospodarce. Ten szczególnie aspekt znajduje odzwierciedlenie w wielu koncepcjach teoretycznych, a wśród nich w hipotezie niestabilności finansowej H. Minsky'ego.

Kryzys finansowy

Według H. Minsky'ego gospodarka rynkowa jest systemem finansowym, którego istota polega na przekształcaniu pieniądza teraźniejszego w przyszły. Pieniądz teraźniejszy służy do finansowania zakupu czynników produkcji. Pieniądzem przyszłym są natomiast zyski przypisywane aktywom kapitałowym. Proces finansowania inwestycji prowadzi do sytuacji w której kontrola nad aktywami kapitałowymi jest powiązana ze zobowiązaniami. Sytuację finansową każdego podmiotu gospodarczego determinują zapisane w bilansie zobowiązania i przewidywane wpływy kasowe (Minsky, 1992: s. 2).

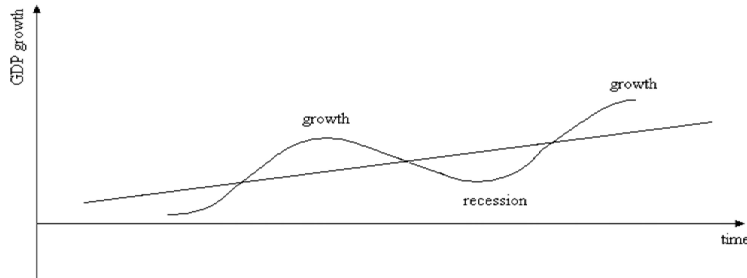
H.P. Minsky zwracał uwagę na wzrost kruchości systemu finansowego przed górnym punktem cyklu. Twierdził on również, że w gospodarce rynkowej po okresie wzrostu dochodzi do powstania struktur finansowych podatnych na deflację, spadek wartości aktywów i głęboką depresję (zob. H.P. Minsky, 1992: s.4-5). Problem jednakże tkwi w tym, że wysokość i struktura spłaty zobowiązań są jednoznacznie określone, natomiast wpływy podlegają fluktuacjom koniunkturalnym.

H.P. Minsky zwraca również uwagę na dwa mechanizmy kształtujące ceny. Pierwszy z nich, to mechanizm rynku produktów i rynku pracy. Występują tam normalne procesy cenotwórcze. Ceny pokrywają przedsiębiorstwom bieżące koszty, są źródłem zysków, dochodów gospodarstw domowych oraz dochodów państwa uzyskiwanych poprzez system podatkowy. Natomiast drugi mechanizm – rynek aktywów kapitałowych polega na tym, że ceny wyznacza nie bieżąca, a przyszła wartość antycypowanych zysków.

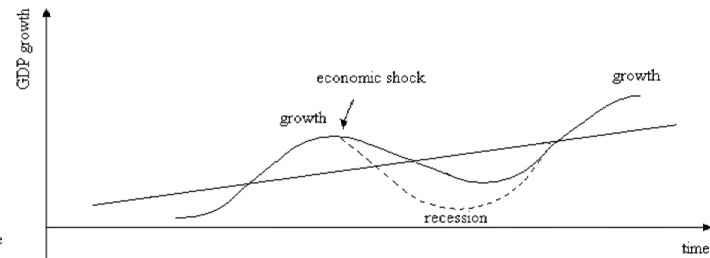
Warunkiem niezakłóconego funkcjonowania gospodarki jest sprawny przebieg procesu przepływu pieniędzy między depozytariuszami – bankami – przedsiębiorstwami i z powrotem.

System finansowy pobudza popyt konsumpcyjny i inwestycyjny, prowadząc do pełnego zatrudnienia i wysokiej stopy wzrostu, ale tym procesom towarzyszy pogorszenie się struktury finansowania. Ponadto finansowanie bezpieczne, które ma miejsce wtedy, gdy wpływy gotówkowe z działalności operacyjnej przedsiębiorstw trwale przewyższają wydatki operacyjne ustępuje stopniowo miejsca finansowaniu spekulacyjnemu i finansowaniu Ponziego. Istota finansowania spekulacyjnego

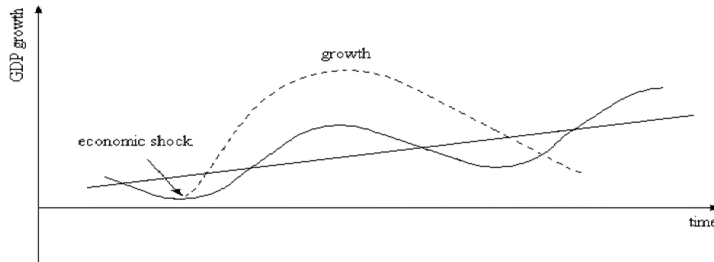
A. Normalny przebieg cyklu



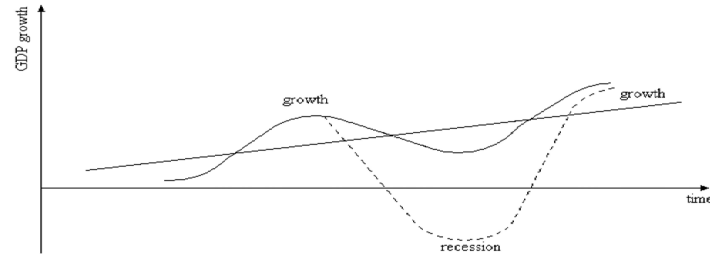
B. Szok ekonomiczny przyspieszający recesję



C. Szok ekonomiczny przyspieszający i stymulujący wzrost gospodarczy



D. Szok ekonomiczny pogłębiający recesję



Rysunek 1. Cykl koniunkturalny i oddziaływanie szoków ekonomicznych
Źródło: opracowanie własne.

jest zdolność do regulowania wszelkich zobowiązań przed upływem terminu kredytowania. Pojawiające się trudności w spłacie zobowiązań nie stanowią problemu zazwyczaj, jeśli wierzyciele są wyrozumiali i zgadzają się na wydlużenie okresu spłaty. Finansowanie Ponziego polega na spłacie dotychczasowych długów kolejnymi długami. W tym przypadku ograniczenie dopływu środków finansowych prowadzi do bankructw przedsiębiorstw.

Kruchość systemu finansowego przejawia się również w tym, że na pozór niewielkie zakłócenie może doprowadzić do nagłego załamania gospodarczego.

Czynnikiem wzmacniającym negatywne tendencje może być ekspansywna polityka gospodarcza – fiskalna i monetarna prowadząca do powstawania bąbli spekulacyjnych szczególnie na rynku nieruchomości. Z drugiej strony zaostrzenie polityki monetarnej prowadzące do pęknięcia bąbla spekulacyjnego powoduje zazwyczaj natychmiast załamanie koniunktury. Można domniemywać, że to m.in. wystąpiło w gospodarce amerykańskiej, gdy FED podniósł stopy procentowe w okresie 2004-2006.

Należy podkreślić, że narastający wraz z recesją kryzys finansowy pogłębiają takie zjawiska jak: rozwój inżynierii finansowej, brak kontroli właścicielskiej nad relacją między stopą zwrotu z kapitału a ryzykiem.

F. Mishkin zwraca uwagę na znaczenie asymetrii informacji na rynku finansowym oraz jej konsekwencji w postaci negatywnej selekcji (adverse selection) i pokusy nadużycia (moral hazard). Definiuje on kryzys finansowy jako zakłócenie rynków finansowych polegające na tym, że negatywna selekcja i pokusa nadużycia stają się na tyle silnymi zjawiskami, że rynki finansowe przestają być efektywnym kanałem finansowania inwestycji. W rezultacie kryzys finansowy powoduje, że gospodarka odchodzi od równowagi z wysoką produkcją w kierunku gwałtownej recesji (F. Mishkin 1991: 10-14).

Wydaje się, że owe przytoczone powyżej koncepcje dość dobrze wyjaśniają mechanizmy wpływu zakłóceń w systemie finansowym gospodarki na przebieg cyklu koniunkturalnego. Warto również podkreślić, że pewną negatywną rolę w zakłóceniach na rynkach finansowych odgrywa państwo, jeśli stwarza pozory lub realne możliwości sprawiające, że menedżerowie odczuwają ograniczenie budżetowe swoich przedsiębiorstw, jako bardziej miękkie. Dzieje się tak wówczas, jeśli w przeszłości rząd wspomagał finansowo przedsiębiorstwa i instytucje finansowe, które znalazły się w tarapatach. Inny przypadek, to polityka rządu sprzyjająca przedsiębiorstwu, że z uwagi na znaczenie przedsiębiorstw i instytucji w sektorze finansowym dla gospodarki, z punktu widzenia utrzymania zatrudnienia rząd nie pozwoli im na upadłość („too big to be allowed to fail”). Taka sytuacja sprzyja podejmowaniu przez menedżerów wysoce ryzykownych decyzji inwestycyjnych w poszukiwaniu wysokich stóp zwrotu z kapitału przy wysokim ryzyku. Osiąganie wysokich stóp zwrotu opłaconych wysokim ryzykiem jest z kolei dla menedżerów opłacalne z uwagi na system wynagradzania i bonusów w korporacjach.

Reasumując, tak czy inaczej recesja wystąpiłaby w latach 2007-2009, bo wynika to z logiki cyklu koniunkturalnego. Natomiast jej głębokość została zdeteminowana dużą skalą kryzysu finansowego. Przyczyn tego kryzysu należy

upatrywać w naturze systemu i mechanizmu finansowego w gospodarce rynkowej. Jednakże jego głębokość wynika następujących powodów:

- Ekspansywna polityka monetarna rządu Stanów Zjednoczonych;
- Zaostrzenie polityki monetarnej poprzez podniesieniu przez FED stóp procentowych od funduszy federalnych w okresie lipiec 2004- lipiec 2006r. w Stanach Zjednoczonych;
- Rozwój inżynierii finansowej i jej wykorzystanie na szeroką skalę (ABS, CDO itd.) przy słabości ocen ryzyka dokonywanych przez agencje ratingowe;
- Tworzenie przez państwo wrażenia miękkiego ograniczenia przedsiębiorstw i rozwój związanych z tym oczekiwań przedsiębiorstw;
- Oderwanie się zarządzania korporacjami od nadzoru właścicielskiego oraz związana z tym pogoń za wysokimi stopami zwrotu za cenę wysokiego ryzyka.

Wystąpienie kolejnej recesji w XXI wieku (pierwsza miała miejsce w okresie 2001-2003) w okresie 2007-2009 było naturalną kolejną rzeczą zgodną z przebiegiem cyklu koniunkturalnego. Procesy globalizacji i wzrost współzależności gospodarczej w skali międzynarodowej przyspieszyły transmisję zaburzeń gospodarczych z gospodarki USA do innych krajów świata, w tym Unii Europejskiej. Niestety, recesja została pogłębiona poprzez szok finansowy, spowodowany załamaniem się rynku nieruchomości w USA i kolejnych krajach, w których udział budownictwa w tworzeniu wartości dodanej i w zatrudnieniu był szczególnie wysoki na tle innych krajów (Grecja, Irlandia, Hiszpania, Portugalia, Włochy). W rezultacie nastąpiło było załamanie na rynku papierów wartościowych strukturyzowanych (CDO) oraz kryzys finansowy w większości krajów wysoko rozwiniętych, przejawiający się w spadku kapitalizacji na rynkach finansowych, spadku płynności finansowej, wysokich stratach instytucji finansowych, w tym banków, spośród których niektóre upadły, inne zaś stanęły w obliczu upadłości.

W rezultacie wystąpiło nie tylko spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, ale w większości krajów obszaru euro absolutny spadek PKB (zob. Bukowski 2011).

Problemy fiskalne krajów obszaru euro są rezultatem oddziaływania czterech grup czynników:

- Zaniechane reformy finansów publicznych i zmiany strukturalne zwiększające sprawność rynków, jako mechanizmu dostosowawczego;
- Nie przestrzeganie rygorów wynikających z Paktu Stabilizacji i Wzrostu;
- Wysoka skłonność do deficytów budżetowych i wzrostu długu publicznego od początku istnienia obszaru euro, szczególnie w Grecji, we Włoszech, Portugalii i Hiszpanii;
- Procykliczne poluzowanie polityki fiskalnej w wielu krajach w okresie boomu lat 2002-2007;
- Wzrost udziału wydatków sztywnych w wydatkach budżetowych ogółem i w PKB;
- Recesja gospodarcza 2008-2009, która spowodowała drastyczny spadek tempa wzrostu gospodarczego, a w niektórych krajach wręcz spadek absolutnej wielkości PKB, co spowodowało zmniejszenie dochodów budżetowych (zob. tab. 1);

- Koniec boomu na rynku aktywów, w tym szczególnie na rynku nieruchomości w USA i innych krajach rozwiniętych, co pociągnęło za sobą kryzys finansowy; Szczególnie odczuły negatywny wpływ tego załamania kraje o wysokim udziale sektora budownictwa w gospodarce; kryzys pociągnął za sobą koszty pomocy finansowej dla instytucji finansowych, szczególnie w krajach o słabym systemie bankowym i słabszym nadzorze bankowym (np. w Irlandii);
- Realizacja pakietów fiskalnych mających pobudzić koniunkturę gospodarczą;
- Relatywnie niska konkurencyjność międzynarodowa niektórych gospodarek (Cypr, Grecja, Hiszpania, Portugalia, Włochy) (Bukowski 2011).

Kraje o bardzo dużym udziale wydatków sztywnych w wydatkach budżetowych oraz wysokim długiem publicznym w stosunku do PKB, stosujące rolowanie długu publicznego są szczególnie podatne na kryzys finansów publicznych i długotrwałą recesję. Reakcje rynków finansowych na wszelkie sygnały dotyczące ryzyka makroekonomicznego kraju w związku ze wzrostem deficytu budżetowego i zadłużenia są gwałtowne. Rosnący dług publiczny w relacji do PKB, spowodowany rosnącym deficytem budżetowym prowadzi do wzrostu ryzyka inwestycji w obligacje skarbowe i trudności z plasowaniem nowych emisji na rynku. Oznacza to również wzrost rentowności obligacji na rynku finansowym i trudności z pozyskaniem kapitału na obsługę i spłatę zadłużenia w terminie wymagalności przypadającym na dany rok. Niezbędne jest coraz wyższe oprocentowanie mające zachęcić inwestorów do nabywania obligacji w związku ze wzrostem ryzyka inwestycyjnego i makroekonomicznego kraju. Prowadzi to z kolei do wzrostu długu publicznego i dalszych trudności ze spłatą zadłużenia, konieczności kolejnych emisji obligacji, a w przypadku braku możliwości ich plasowania na rynku do niewypłacalności (Bukowski 2011).

Towarzyszy temu mechanizm zarażania (contagion effect): obniżenie ratingów dla kolejnych krajów o wysokiej relacji długu i deficytu budżetowego do PKB, wzrost kosztów obsługi długu i trudności w plasowaniu nowych emisji niezbędnych dla pozyskania kapitału na spłatę zadłużenia w przypadku kolejnych krajów.

Polityka europejskiego banku centralnego w obliczu kryzysu finansowego i fiskalnego

W okresie kryzysu finansowego i fiskalnego w latach 2008-2014 kurs walutowy euro w stosunku do dolara amerykańskiego, jak również stopy inflacji w obszarze euro podlegały znacznym fluktuacjom. Na ich kształtowanie się miało wpływ wiele czynników zarówno o charakterze ekonomicznym oraz pozaekonomicznym.

Kryzys finansowy w Europie ujawnił się dopiero w połowie września 2008 roku, zaraz po upadku banku inwestycyjnego Lehman Brothers w Stanach Zjednoczonych. W okresie tym w obszarze euro wystąpił kryzys zaufania oraz związany z nim kryzys płynności w sektorze międzybankowym, czego wynikiem był gwałtowny wzrost krótkoterminowych stóp procentowych na tym rynku. Niska aktywność oraz wysokie ryzyko występujące w sektorze bankowym spowodowały, że finansowanie sfery realnej zostało ograniczone, co przyczyniło się do spadku popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego. Dlatego też, Europejski Bank Centralny podjął

działania mające na celu przywrócenie równowagi na rynku międzybankowym. Początkowo były to działania standardowe polegające na wykorzystaniu podstawowych instrumentów polityki monetarnej odnoszących się głównie do kształtowania oficjalnych stóp procentowych. W okresie od października 2008 roku do maja 2009 roku Europejski Bank Centralny maksymalnie obniżył stopy procentowe do poziomu bliskiemu zeru, co stanowiło ograniczenie dla dalszego aktywnego wykorzystania tego instrumentu. Polityka stóp procentowych realizowana przez bank centralny obszaru euro nie przyniosła oczekiwanych efektów, dlatego też podjął on decyzję o wdrożeniu niestandardowych instrumentów polityki monetarnej polegających głównie na modyfikacji klasycznych instrumentów polityki monetarnej w tej części kryzysu, co przyczyniło się do obniżenia krótkoterminowych stóp procentowych na rynku międzybankowym. Ze względu na wydarzenia, jakie miały miejsce w czasie kryzysu finansowego oraz działania podjęte przez Europejski Bank Centralny w tym czasie, kryzys finansowy w obszarze euro można podzielić na kilka faz, w których wyodrębnić należy okres zawirowań rynkowych, kryzys finansowy, jak również kryzys fiskalny (Cassola, Durre & Holthausen 2011, p. 281). Odnosząc się do poszczególnych faz kryzysu można dokonać następującej identyfikacji niestandardowych instrumentów stosowanych przez władze monetarne obszaru euro:

1. faza I – zawirowania rynkowe:

- przeprowadzenie dodatkowych operacji dostrajających;
- zwiększenie podaży płynności na początku okresu utrzymania rezerw obowiązkowych;
- wydłużenie terminów zapadalności podstawowych i długoterminowych operacji otwartego rynku;
- zapewnienie płynności w dolarach amerykańskich – program TAF (*Term Auction Facility*);

2. faza II – kryzys finansowy:

- prowadzenie operacji refinansujących w formie przetargów z pełnym przydziałem środków i stałą stopą procentową;
- dalsza modyfikacja terminów zapadalności długoterminowych operacji refinansujących;
- poszerzenie listy aktywów dopuszczalnych jako zabezpieczenie;
- zapewnienie płynności w dolarach amerykańskich i frankach szwajcarskich;
- skup obligacji zabezpieczonych CBPP (*Covered Bond Purchase Programme*);

3. faza III – kryzys fiskalny:

- przedłużenie terminu prowadzenia operacji refinansujących w formie przetargów z pełnym przydziałem środków i stałą stopą procentową;
- przeprowadzenie oraz dalsza modyfikacja terminów zapadalności dodatkowych długoterminowych operacji refinansujących;
- dalsze rozszerzenie list aktywów dopuszczalnych jako zabezpieczenie;
- zapewnienie dodatkowej płynności w dolarach amerykańskich;

- uruchomienie programu zakupu papierów wartościowych SMP (*Securities Markets Programme*);
- wznowienie programu skupu obligacji zabezpieczonych CBPPII (*Covered Bond Purchase Programme II*);
- uruchomienie programu skupu obligacji rządowych OMT (*Outright Monetary Transactions*).

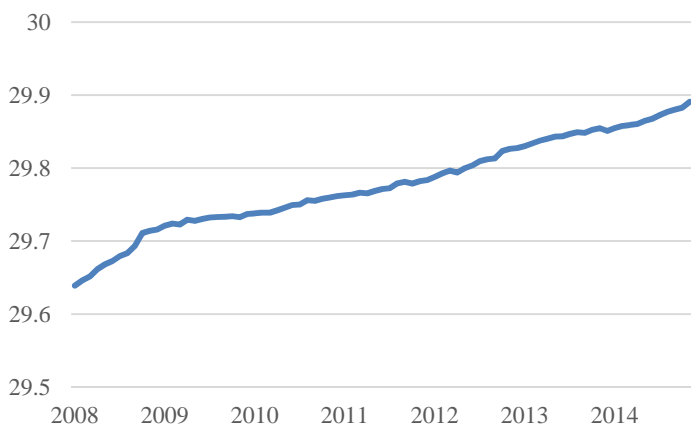
Wszystkie działania zarówno standardowe jak i niestandardowe podjęte przez Europejski Bank Centralny miały na celu poprawę płynności na rynku międzybankowym co w pewnym stopniu się udało, jednakże nie wyeliminowało do końca zaburzeń w funkcjonowaniu mechanizmu transmisji impulsów polityki monetarnej. Kryzys płynności sektora międzybankowego sprawił, że finansowanie sfery realnej było nadal ograniczone.

W okresie kryzysu finansowego w latach 2008-2009 nastąpił gwałtowny spadek przyrostu agregatu pieniężnego M2, jak również gwałtowny spadek stopy inflacji w obszarze euro (zob. rys. 1, 2).

Sytuacja znacznie zmieniła się w maju 2010 roku, kiedy to kryzys finansowy przerodził się w kryzys fiskalny. Wynikał on z nadmiernej wysokości zadłużenia publicznego, jak również wysokiego poziomu deficytu sektora publicznego w niektórych państwach obszaru euro. Problemy finansowe krajów obszaru euro były wynikiem między innymi braku dyscypliny finansowej w okresie dobrej koniunktury przed kryzysem, zaniechania niezbędnych reform finansów publicznych, wzrostu zadłużenia publicznego będącego efektem wysokich deficytów budżetowych, jak również braku przestrzegania założeń Paktu Stabilności i Wzrostu¹. Sytuację dodatkowo pogorszyło nałożenie się kryzysu fiskalnego na kryzys finansowy. Spowolnienie gospodarcze oraz ograniczona skuteczność realizowanej przez Europejski Bank Centralny polityki monetarnej spowodowały, że państwa strefy euro wykorzystywały na szeroką skalę aktywny i pasywny kierunek polityki fiskalnej. Wdrożenie pakietów fiskalnych w celu stabilizowania systemu finansowego oraz pobudzania koniunktury, wzrost wydatków sztywnych w wydatkach budżetowych ogółem, jak również obniżenie wpływów budżetowych wynikających ze spowolnienia gospodarczego były dodatkowym bodźcem mającym wpływ na pogorszenie się sytuacji finansów publicznych oraz wzrost deficytów niektórych państw obszaru euro. Nasilenie zburzeń powstałych w wyniku kryzysu fiskalnego w obszarze euro spowodowało, że Europejski Bank Centralny podjął decyzję o zastosowaniu bardziej zdecydowanych działań polegających na wdrożeniu niestandardowych programów takich jak *Securities Markets Programme*, *Covered Bond Purchase Programme*, *Outright Monetary Transactions*. Wszystkie te programy miały na celu zapewnienie długoterminowej płynności. Dodatkowo kraje o wyjątkowo wysokim deficycie budżetowym zostały objęte programami pomocowymi ze strony Unii Europejskiej i MFW.

¹ Zgodnie z założeniami Paktu Stabilności i Wzrostu państwa członkowskie obszaru euro mają obowiązek nie dopuszczać do przekroczenia deficytów budżetu państwa na poziomie 3% PKB. Jest to tak zwane kryterium budżetowe. Państwa członkowskie zobowiązane są również do nie przekraczania wysokości długu publicznego na poziomie 60% PKB. Jest to tak zwane kryterium fiskalne.

W okresie kryzysu fiskalnego, który rozpoczął się w połowie 2010 roku nastąpił wzrost dynamiki agregatu pieniężnego M2, jak również wzrost stopy inflacji w obszarze euro (zob. rys. 2, 3).



Rysunek 2. Dynamika agregatu pieniężnego M2 (lnM2) w obszarze euro w okresie 2008-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: ECB Statistical Data Warehouse, <http://sdw.ecb.europa.eu/> (dostęp: 7.03.2016).



Rysunek 3. Stopa inflacji w obszarze euro w okresie 2008-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: ECB Statistical Data Warehouse, <http://sdw.ecb.europa.eu/> (dostęp: 7.03.2016).

Zarówno niestandardowa polityka monetarna Europejskiego Banku Centralnego, jak również kryzys fiskalny występujący w obszarze euro miały istotny wpływ na kształtowanie się kursu walutowego euro do dolara amerykańskiego. W okresie 2008-2014 kurs euro podlegał deprecjacji (zob. rys. 4).

W okresie kryzysu finansowego i fiskalnego na kształtowanie się kursu walutowego euro miały również wpływ czynniki pozaekonomiczne o charakterze psychologicznym. Wysokie ryzyko oraz niepewność występująca na rynkach finansowych w tym okresie spowodowały ucieczkę kapitału w stronę bezpiecznych i płynnych aktywów w walucie zapewniającej względną stabilność jej siły nabywczej.



Rysunek 4. Kurs walutowy EUR/USD w okresie 2008-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: ECB Statistical Data Warehouse, <http://sdw.ecb.europa.eu/> (dostęp: 7.03.2016)

3. KRYZYS FINANSOWY I FISKALNY A KSZTAŁTOWANIE SIĘ CEN I KURSU EUR

Dane statystyczne

W badaniu wykorzystano dane miesięczne z okresu 2008-2014. Dane dotyczące nominalnego kursu walutowego USD/EUR, stopy inflacji w obszarze euro oraz agregatu pieniężnego M2 pochodzą z bazy danych *EBC Statistical Data Warehouse*. Dane dotyczące stopy inflacji w Stanach Zjednoczonych oraz agregatu pieniężnego M2 w Stanach Zjednoczonych pochodzą z bazy danych *Federal Reserve Statistical Releases*. Natomiast dane dotyczące krótkoterminowych 3-miesięcznych stóp procentowych na rynku międzybankowym w obszarze euro i Stanach Zjednoczonych pochodzą z bazy danych *OECD*.

Model

W celu zbadania, czy i jak zmiany podaży pieniądza (efekt polityki monetarnej) w obszarze euro oraz zmiany cen (stopa inflacji) i stop procentowych w obszarze euro w stosunku do zmian tych wielkości w Stanach Zjednoczonych Ameryki wpływały w kształtowanie się kursu walutowego euro (cena euro wyrażona w dolarach) w okresie obejmującym kryzys finansowy i fiskalny 2008-2014 skonstruowano model o następującej postaci:

$$\ln E_t = a_{1t} + a_{2t} \ln Me2_{t-1} + a_{3t} \Delta P_t + a_{4t} \Delta P_{t-1} + a_{5t} \Delta ie_{t-1} + a_{6t} \Delta iu_{t-1} + \varepsilon_t$$

gdzie:

$\ln E$ - logarytm nominalnego kursu walutowego USD/EUR;

$\ln Me2$ - logarytm agregatu pieniężnego M2 w obszarze euro;

Pe, Pu - stopy inflacji odpowiednio w obszarze euro i w USA;

ΔP - pierwsze różnice z różnicy stóp inflacji w obszarze euro i Stanach Zjednoczonych, przy czym: $\Delta P_t = \Delta(Pe_t - Pu_t)$;

$\Delta ie, \Delta iu$ - pierwsze różnice krótkoterminowej stopy procentowej odpowiednio w obszarze euro i w USA;

a - wyraz wolny;

ε - składnik resztowy;

t - okres bieżący;

$(t - 1)$ - okres opóźniony o jeden miesiąc.

Model estymowano przy metodą GARCH (0.1)

Wyniki

Przeprowadzony test kointegracji Engle'a-Grangera wskazuje, że badane szeregi czasowe są skointegrowane (zob.tab. 1A).

Tabela 1. Estymacja GARCH (0.1), wykorzystane obserwacje 2008:03-2014:11 (T = 81)

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	z	Wartość p	Uwagi
const	21.5543	1.35114	15.9527	<0.0001	***
l_Me2_1	-0.713326	0.0454081	-15.7092	<0.0001	***
d_P	-4.4104	0.652543	-6.7588	<0.0001	***
d_P_1	-1.45133	0.632048	-2.2962	0.0217	**
d_ie_1	15.6518	1.10936	14.1089	<0.0001	***
d_iu_1	-6.22052	0.7323	-8.4945	<0.0001	***
alpha(0)	0.000338735	8.6963e-05	3.8952	<0.0001	***
alpha(1)	0.732598	0.169082	4.3328	<0.0001	***
Średn. arytm. zm. zależnej	0.305427	Odchylenie stand. zm. zależnej		0.058151	
Logarytm wiarygodności	172.3816	Kryt. Inform. Akaike'a		-326.7633	
Kryt. Bayes. Schwarza	-305.2132	Kryt. Hannana-Quinna		-318.1171	

Zmienna zależna: $\ln E$, QML standard errors; Bezwarunowa wariancja błędu modelu = 0.00126676; *Zmienna statystycznie istotna przy poziomie istotności 10%, ** Zmienna statystycznie istotna przy poziomie istotności 5%, *** Zmienna statystycznie istotna przy poziomie istotności 1%.

Źródło: opracowanie własne.

Analiza wyników estymacji modelu (zob. tab. 1) wskazuje, że wszystkie zmienne są statystycznie istotne oraz mają znaki zgodne z teorią ekonomii.

Tabela 1A. Test kointegracji Engle'a-Granger'a test. Rozszerzony test Dickey'a - Fuller'a ze stałą i trendem liniowym dla zmiennej uhat dla opóźnienia 0 (1-L)uhat (maksymalnie był 12, kryterium AIC) liczebność próby 82

Hipoteza zerowa: występuje pierwiastek jednostkowy $a = 1$; proces I(1)
model: $(1-L)y = (a-1)*y(-1) + e$
estymowana wartość $(a - 1)$: -0.259001
Statystyka testu: tau ct(6) = -3.49288, wartość krytyczna przy poziomie istotności 0,05 = -3,45, przy poziomie istotności 0,01 = -4,03
Asymptotyczna wartość $p = 0.6594$
Autokorelacja reszt rzędu pierwszego: -0.011

Zródło: opracowanie własne.

4. PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

1. Zastosowanie standardowych i niestandardowych środków polityki monetarnej Europejski Bank Centralny w reakcji na kryzys finansowy w obszarze euro spowodowało radykalną obniżkę stóp procentowych na rynku międzybankowym oraz wzrost podaży pieniądza wyrażający się we wzroście między innymi agregatu M2; to zaś było główną przyczyną deprecjacji euro w stosunku do dolara w okresie 2008-2014.
2. Istnieje statystycznie istotny i dość silny związek między krótkookresowymi stopami procentowymi w obszarze euro i w USA na kształtowanie się nominalnego kursu EUR/USD 2008-2014.
3. Istnieje statystycznie istotny, ujemny i dość silny związek między przyrostem różnicy stóp inflacji w obszarze euro i w Stanach Zjednoczonych a nominalnym kursem walutowym USD/EUR w latach 2008-2014.
4. Istnieje statystycznie istotny, ujemny i silny związek między podażą pieniądza M2 w obszarze euro a nominalnym kursem walutowym USD/EUR w latach 2008-2014.

Zatem, reasumując, polityka monetarna EBC zarówno standardowa, jak też niestandardowe w istotny sposób wpływała w latach 2008-2014 na kurs EUR/USD, w tym przyczyniając się do deprecjacji euro w okresie 2008-2014.

LITERATURA

- Barczyk, R., Kąsek, L., Lubiński, M., & Marczewski K. (2006). *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*, Warszawa: PWE.
- Bukowski, S.I. (2009), Controversy over Economic Policy and Economic Growth, [in:] J. Sepp, D. Frear, W. Taylor (ed.), *The Key – Factor of Business and Socio-Economic Development During the Global Crises*, Congress of Political Economists International, USA, Wilkes -Barre, pp. 57-72.

- Bukowski, S.I. (2011). Economic and Monetary Union – Current Fiscal Disturbances and the Future. *International Advances in Economic Research*, 17(3), 274-287.
- Cassola, N., Durre, A., & Holthausen, C. (2011). Implementing Monetary Policy in Crisis Times – The Case of the ECB. W: *Approaches to Monetary Policy Revisited – Lessons from the Crisis*. Frankfurt a.M.: EBC.
- Minsky, H.P. (1992). The Financial Instability Hypothesis, *The Jerome Levy Institute of Bard College Working Paper*, 74.
- Mishkin, F.S. (1991). Anatomy of Financial Crisis. *NBER Working Paper Series*, 3934.

Financial and fiscal crises, prices and EUR/USD rate of exchange

Abstract: The main aim of this paper will be to answer the following questions: How the standard and non-standard instruments in ECB policy influenced the price level and rate of exchange EUR/USD in the period of 2008-2014? We formulated following hypothesis: Depreciation of euro rate of exchange against American dollar appeared in the period of financial and fiscal crisis (2008-2014). The main reason of that was: fiscal crisis in euro area, implementation of standard and non – standard (quantitative easing) of ECB monetary policy, growth of money supply in the euro area. In that period existed economically and statistically significant impact of money supply aggregate M2, differences between interest rates and rates of inflation in euro area and USA on changes in EUR/USD rate of exchange. For verification of hypothesis we have used econometrics modeling- models of regression estimated with using GARCH (0.1). In the research monthly data for the period of 2008:01-2014:12 have been used. Results of our research confirm formulated hypothesis. Our research confirmed mentioned above hypothesis.

Keywords: financial crisis; fiscal crisis; rate of exchange; econometric model; GARCH

JEL codes: C58, E31, E32, E40, E52, F31, G01

Sugerowane cytowanie:

Starzyk, K. (2017). Problem międzynarodowej nierównowagi płatniczej w świetle strategii rozwoju otwartego gospodarek wschodzących. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 389-398.

Problem międzynarodowej nierównowagi płatniczej w świetle strategii rozwoju otwartego gospodarek wschodzących

Kazimierz Starzyk

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu
Wydział Finansów i Bankowości
Instytut Społeczno-ekonomiczny
ul. Powstańców Wielkopolskich 5, 61-895 Poznań
e-mail: starzyk.k@gmail.com

Streszczenie:

Problem międzynarodowej nierównowagi płatniczej stanowi jedno z kluczowych wyzwań dalszego rozwoju gospodarki światowej. Od przełomu wieków obserwujemy bowiem jej pogłębienie, co jest także jedną z głównych przyczyn światowego kryzysu finansowego 2007/8+ stanowiąc strukturalny hamulec rozwoju handlu międzynarodowego. Celem artykułu jest określenie przyczyn, faz oraz skutków pogłębienia międzynarodowej nierównowagi płatniczej. Twierdzimy, że głównym źródłem jej narastania jest dynamiczny, niezrównoważony wzrost obrotów handlowych gospodarek wschodzących, zwłaszcza Azji Wschodniej w następstwie realizowanej przez nie strategii rozwoju otwartego.

Słowa kluczowe: międzynarodowa nierównowaga płatnicza; gospodarki wschodzące; strategia rozwoju otwartego; gospodarki nadwyżkowe; gospodarki deficytowe; kryzys finansowy

Klasyfikacja JEL: E37, E42, F13, F36, G20, P33

1. WSTĘP

Zjawisku dynamicznego wzrostu gospodarek wschodzących, które wybrały proeksportowy model rozwoju, towarzyszy relatywnie wolniejszy wzrost gospodarek wysoko rozwiniętych, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych i niektórych krajów Europy Zachodniej. Jedną z przyczyn tego zjawiska jest relatywnie wolniejszy wzrost ich eksportu do gospodarek wschodzących na tle importu, zwłaszcza z krajów Azji Wschodniej. W konsekwencji rośnie deficyt ich bilansów handlowych, a w rezultacie także bieżących. Z tego punktu widzenia stają się one gospodarkami deficytowymi, zaś gospodarki wschodzące, o których mowa, nadwyżkowymi. Towarzyszy temu zjawisku przesuwanie biegunów rozwoju gospodarki światowej z krajów wysoko rozwiniętych, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych, Europy Zachodniej i Japonii do gospodarek wschodzących

Azji, zwłaszcza Azji Wschodniej. Stanowi ono jedno z trzech najważniejszych zjawisk charakteryzujących globalne tendencje ekonomiczne i polityczne (Brzeziński, 2008).

W następstwie powyższych tendencji, jednym z najpoważniejszych problemów rozwoju handlu międzynarodowego staje się załamanie równowagi płatniczej w trójkątnych relacjach handlowych: Stany Zjednoczone – Azja Wschodnia – Europa Zachodnia. Ta sytuacja, pogłębiając się od przełomu wieków, staje się jedną z głównych przyczyn światowego kryzysu finansowego, a w rezultacie również światowego kryzysu gospodarczego. Powrót do globalnej równowagi płatniczej wiąże się zatem ze wzrostem konkurencyjności gospodarek wysoko rozwiniętych, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych i niektórych gospodarek Europy Zachodniej oraz wzrostem importu nadwyżkowych gospodarek wschodzących.

Złożoność obecnej fazy międzynarodowej nierównowagi płatniczej polega także i na tym, że głównymi jej sprawcami są gospodarki wysoko rozwinięte, historycznie stanowiące kręgosłup i układ nerwowy gospodarki światowej, odgrywając dominującą rolę w procesach globalizacji i regionalizacji; rodzi to nowe wyzwania badawcze w obszarze nauk ekonomicznych.

Profesor Stanisław Wydymus, poprzez swój dorobek naukowo-badawczy, dydaktyczny oraz organizacyjny, wnosi nie do przecenienia wkład do rozwoju nauk ekonomicznych, zwłaszcza w obszarze międzynarodowych stosunków gospodarczych i finansowych wychodząc naprzeciw wyzwaniom współczesnej gospodarki światowej. Ogromną Jego zasługą jest przekazanie swojej wiedzy i doświadczenia młodszym koleżankom i kolegom, z którymi współtworzy cieszące się wysokim uznaniem prace naukowe. Wysoko oceniamy również organizowane przez Jego zespół konferencje naukowe, które są źródłem trwałych inspiracji naukowych oraz nieprzemijających koleżeńskich wspomnień. Osobiście Jemu zawdzięczam szereg publikacji, które wpłynęły także na kształt niniejszego tekstu.

2. ELEMENTY STRATEGII ROZWOJU GOSPODAREK WSCHODZĄCYCH

Teza o sprawczym wpływie gospodarek wschodzących na pogłębienie międzynarodowej nierównowagi płatniczej wymaga wcześniejszego przedstawienia genezy gospodarek wschodzących, mając na uwadze ich specyfikę jako ekonomicznie i politycznie niejednorodnego subsystemu gospodarki światowej. Wiąże się to z faktem, że grupę gospodarek wschodzących tworzą, z jednej strony, kraje Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej, które wcześniej były określane jako kraje nowo uprzemysłowione (KNU), a drugiej, gospodarki b. krajów socjalistycznych, głównie Europy Środkowej oraz Chin i Wietnam. Łącznie, według *The Economist*, w skład grupy gospodarek wschodzących wchodzi około 30 krajów. Łączy je dynamizm gospodarczy, pobudzony zarówno przez czynniki wewnętrzne jak i zewnętrzne, w tym drugim przypadku równoległe przez handel zagraniczny, import kapitału i technologii. Towarzyszy temu przejście od autarkicznego modelu rozwoju do modelu otwartego z myślą o korzyściach z międzynarodowej specjalizacji, prowadzącej do podwyższenie efektywności gospodarowania znajdującej wyraz we wzroście PKB, przemianach technologicznych, rów-

nowadze wewnętrznej, równowadze zewnętrznej, wzroście konkurencyjności, a w rezultacie dobrobytu. Dzieli je natomiast odmienna zasłowość polityczna i społeczno-ekonomiczna. Pierwsze, to gospodarki o orientacji prorynkowej, na ogół respektujące własność prywatną, a w wielu przypadkach także pluralizm polityczny, drugie, to gospodarki, o których rozwoju do przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych decydował system planowy i cechowała je doktrynalnie dominująca własność państwowa oraz monopartyjny system sprawowania władzy.

Specyfika gospodarek wschodzących rodzi zatem następujące pytanie badawcze – na ile teoretyczne wyjaśnienie mechanizmu ich rozwoju może, obok ekonomii międzynarodowej i finansów międzynarodowych, następować w ramach ekonomii rozwoju, a na ile w ramach ekonomii transformacji. Można sądzić, że kiedy rozważamy kierunki rozwoju gospodarek wschodzących w ujęciu retrospektywnym, to zasadne będzie podejście dychotomiczne uwzględniające w odniesieniu do poszczególnych gospodarek odpowiednio ekonomię rozwoju i ekonomię transformacji. Powstaje jednak pytanie, bynajmniej nie retoryczne, jak w ujęciu prospektywnym określać możliwości rozwoju gospodarek wschodzących, zważywszy na zanikanie między nimi różnic ekonomicznych i politycznych charakterystycznych dla nich w przeszłości. Czy istnieją zatem metodologiczne przesłanki do tworzenia nowej, eklektycznej, teorii, opierając się na dorobku ekonomii transformacji powstałej w związku z rynkową transformacją b. krajów socjalistycznych oraz powstałej znacznie wcześniej ekonomii rozwoju, bo w latach 60. ubiegłego wieku, z liczącym się w świecie wkładem polskiej szkoły ekonomii rozwoju skupionej wokół prof. M. Kaleckiego i prof. I. Sachsa, działającej do 1968 r. (Starzyk, 2016, s. 28).

Warto nadmienić, że od lat 60. ubiegłego wieku kluczowe znaczenie mają dwie ścierające się teoretyczne koncepcje, kształtujące strategię rozwoju gospodarczego krajów rozwijających, tj. strategię substytucji importu, preferującą wewnętrzne czynniki rozwoju, oraz strategię rozwoju otwartego, opowiadającą się za szerokim wykorzystaniem czynników zewnętrznych, w tym również zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Pierwszą drogą poszły kraje Ameryki Łacińskiej, gdzie okazała się ona strategią hamującą ich rozwój gospodarczy, a dopiero odejście od niej i przyjęcie strategii rozwoju otwartego w latach 80. pozwoliło tym krajom, zwłaszcza Brazylii, Meksykowi oraz Chile znacząco przyspieszyć rozwój gospodarczy (Starzyk, 2013). Drugą wybrały w latach 60. cztery gospodarki Azji Wschodniej, Hongkong, Singapur, Tajwan i Korea Płd. W latach 70. dołączyły do nich, m.in., Indonezja i Tajlandia, a od połowy lat 80. Chiny i Wietnam. W rezultacie, gospodarki wschodzące Azji Wschodniej, określane wcześniej jako kraje nowo uprzemysłowione (KNU), już od przełomu lat 60. i 70. zaczęły wpływać na kierunki rozwoju krajów rozwijających, a od lat 90. gospodarki światowej. Tym samym w praktyce został rozstrzygnięty dyalemat strategii substytucji importu *versus* strategii rozwoju otwartego, na korzyść tej ostatniej. Pionierskie pod tym względem są badania Profesora Edwarda Szczepanika dotyczące doświadczeń rozwojowych Hongkongu, który rozpoczął swój dynamiczny rozwój już na przełomie lat 40. i 50., stając się przykładem dla innych gospodarek Azji Wschodniej. Rezultaty swoich badań przedstawił on w pracy pt. „The Economic Growth of Hong Kong” (Szczepanik, 1958).

Dzieło E. Szczepanika daje nowatorski podkład dla strategii rozwoju otwartego. Autor określa w nim mechanizm wiązania kierunków rozwoju gospodarki Hongkongu z gospodarką światową w celu podwyższenia efektywności gospodarowania znajdującej wyraz we wzroście PKB, oraz międzynarodowej konkurencyjności, a w rezultacie dobrobytu. W warstwie teoretycznej dzieło zawiera naukowe uzasadnienie strategii rozwoju gospodarczego opartej na uprzemysłowieniu, która zakłada równoległe wykorzystanie zewnętrznych czynników rozwoju, a handlu zagranicznego w szczególności (ale Szczepanik podkreśla również rolę kapitału zagranicznego), oraz wykorzystanie czynników wewnętrznych, głównie kwalifikowanej siły roboczej jako czynnika wzrostu wydajności pracy. Podkreśla w tym kontekście wagę edukacji oraz czynnika kulturowego w rozwoju gospodarczym (Starzyk, 2014, s. 32).

Wróćmy do teraźniejszości – dynamizm gospodarczy gospodarek wschodzących, zwłaszcza Azji Wschodniej, staje się od przełomu wieków kluczową siłą sprawczą procesów globalizacji gospodarki światowej, dzięki realizowanej przez nie strategii rozwoju otwartego, u której podstaw leży dyskontowanie korzyści z międzynarodowej specjalizacji produkcji i ekspansji eksportowej, jako podstawowego źródła wzrostu gospodarczego (Starzyk, 2000). Istotne jest w tym kontekście podkreślenie, że następuje to w ramach wewnątrzgałęziowego podziału pracy oraz w rezultacie napływu kapitału zagranicznego i z jego udziałem potencjału eksportowego (Starzyk, 2009).

Autor zakłada, że czynniki zewnętrzne nadal będą odgrywać kluczową rolę w pobudzaniu wzrostu gospodarek Azji Wschodniej, a ewentualny zwrot w kierunku rynku wewnętrznego, kosztem zmniejszenia roli eksportu, może mieć jedynie wymiar średniookresowy. Dotyczy to także chińskiej gospodarki, gdzie pewne przejawy dyskontynuacji strategii rozwoju otwartego obserwujemy w początkowej fazie światowego kryzysu finansowego, ale od obecnej dekady wraca podejście proeksportowe. Nadal więc można zakładać wzrost pozycji gospodarek wschodzących Azji Wschodniej w gospodarce światowej, a Chin w szczególności, którego źródłem jest proeksportowa strategia rozwoju otwartego. W obecnej sytuacji gospodarki światowej może to jednak prowadzić do dalszego pogłębiania międzynarodowej nierównowagi płatniczej, a w rezultacie do nowego światowego kryzysu finansowego.

3. ISTOTA MIĘDZYNARODOWEJ NIERÓWNOWAGI PŁATNICZEJ

Określenie istoty międzynarodowej nierównowagi płatniczej wymaga wcześniejszego zdefiniowania pojęcia międzynarodowej równowagi płatniczej, które *de facto* oznacza w długim okresie równowagę bilansów obrotów handlowych gospodarek realnie kształtujących przedmiotową i podmiotową strukturę gospodarki światowej. W polskiej literaturze ekonomicznej zostało ono zdefiniowane przez Profesora Zbigniewa Kameckiego na przełomie lat 50. i 60. ubiegłego wieku, jako stan międzynarodowych stosunków gospodarczych umożliwiający realne zrównoważenie bilansów płatniczych gospodarek odpowiedzialnych za procesy gospodarki światowej (Kamecki, Sołdaczuk, Sierpiński, 1964). Dodajmy, że chodzi o kraje o znaczącym udziale w handlu światowym, które w niniejszym tekście będziemy określać jako go-

spodarki wiodące. Obecnie są to kraje wysoko rozwinięte, oraz niektóre gospodarki wschodzące, głównie Azji Wschodniej, zwłaszcza Chiny, oraz pozostałe kraje BRIC.

Podkreślmy, że zjawisko niezrównoważonych bilansów obrotów bieżących, jako źródło załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, będziemy odnosić zarówno do gospodarek deficytowych, tj. o ujemnym saldzie bilansu obrotów bieżących, jak też do gospodarek nadwyżkowych, tj. z saldem dodatnim tego bilansu. Podkreślamy tę znaną zależność dlatego, że te ostatnie są obecnie bardziej niż kiedykolwiek współodpowiedzialne za załamanie międzynarodowej równowagi płatniczej. Ponieważ podział na gospodarki deficytowe i nadwyżkowe, dokonujemy *de facto* w oparciu o obroty towarowe i usługowe, to tym samym przyjmujemy, że źródłem międzynarodowej nierównowagi płatniczej jest trwałe, tj. występujące w długim okresie, naruszenie równowagi bilansu handlowego obu tych grup krajów, niezależnie od tego, czy ich bilans handlowy jest ujemny czy dodatni. Istotne zatem jest podkreślenie, że odpowiedzialne za międzynarodową nierównowagę płatniczą są duże gospodarki, zarówno nadwyżkowe jak i deficytowe, aczkolwiek rola tych ostatnich jest relatywnie większa, bo wywoławcza i determinująca fazy międzynarodowej nierównowagi płatniczej (Starzyk, 2012b).

4. FAZY MIĘDZYNARODOWEJ NIERÓWNOWAGI PŁATNICZEJ

W zależności od wielkości oraz dynamiki narastania ujemnego salda bilansu handlowego gospodarek wiodących w handlu światowym będziemy wyróżnić pięć faz międzynarodowej nierównowagi płatniczej: zachwianie – naruszenie – załamanie – kryzys – wychodzenie (Starzyk, 2012b).

Fazę zachwiania międzynarodowej równowagi płatniczej odzwierciedla ujemne saldo bilansu handlowego przedmiotowych gospodarek występujące w krótkim okresie, ale przechodzące na średni. Ta sytuacja nie zawiera jeszcze groźby załamania międzynarodowej równowagi płatniczej. W gospodarce rynkowej jest zjawiskiem normalnym i wiąże się z autonomicznym kształtowaniem transakcji w obrębie bilansu obrotów bieżących i kapitałowych. Ewentualne doprowadzenie do równowagi bilansu handlowego lub jego nadwyżki, może nastąpić w ramach narzędzi polityki handlowej będących w dyspozycji danego kraju. Wystąpiła ona w połowie lat 90., głównie w postaci rosnącego deficytu bilansu handlowego Stanów Zjednoczonych, oraz niektórych krajów Europy Zachodniej. Towarzyszyła temu rosnąca nadwyżka eksportowa gospodarek Azji Wschodniej, zwłaszcza Chin, ale także Korei Południowej, Tajwanu, Singapuru i Hongkongu, a także innych gospodarek Azji Południowo-Wschodniej; prowadzi to do wzrostu ich oficjalnych rezerw walutowych. Ewentualna korekta bilansu handlowego jest wówczas zadaniem dla polityki handlowej kraju deficytowego, zwłaszcza w sytuacji, kiedy słabnie popyt zagraniczny.

Jeżeli zachwianie międzynarodowej równowagi płatniczej wychodzi poza średni okres, to wówczas taką sytuację w płatnościach międzynarodowych będziemy określać jako naruszenie międzynarodowej równowagi płatniczej. Stanowi to wówczas zaczyn krzyżowania się wzajemnych interesów gospodarek deficytowych i nadwyżkowych w dziedzinie obrotów towarowych i usługowych oraz finansowych. Ta

sytuacja zachęca wówczas kraje deficytowe do stosowania protekcyjnych narzędzi polityki handlowej, najczęściej o charakterze pozataryfowym. Takie naruszenie międzynarodowej równowagi płatniczej nastąpiło w połowie ubiegłej dekady. Odpowiedzialne są za nie głównie Stany Zjednoczone, których deficyt bilansu obrotów bieżących w 2005 roku wyniósł około 800 mld (stanowiło to wówczas około 7% PKB Stanów Zjednoczonych oraz ponad 2% światowego PKB). Pojawiły się wówczas próby wprowadzenia ograniczeń importu, głównie z Chin.

Do pogłębienia nastrojów protekcyjnych może przyczynić się ewentualna wojna walutowa, dotycząca głównie chińskiej waluty, RMB. Rodzi to zagrożenie wojny handlowej, której rezultatem może być nie tylko spadek światowych obrotów handlowych, ale także kapitałowych. W konsekwencji może to także podważyć podstawy rozwoju gospodarek wschodzących Azji Wschodniej, zwłaszcza Chin, i doprowadzić do kolejnego światowego kryzysu finansowego. W ręku obu graczy, tj. Stanów Zjednoczonych i Chin leży powstrzymanie tej niekorzystnej sytuacji, ale to już temat dla odrębnego opracowania.

Podkreślimy, faza naruszenia międzynarodowej równowagi płatniczej wymaga adekwatnej reakcji MFW oraz rządów zarówno gospodarek deficytowych, jak i nadwyżkowych, tych pierwszych w postaci uruchomienia odpowiednich narzędzi polityki handlowej zarówno po stronie importu jak i eksportu. W przeciwnym razie, brak takich działań powoduje przejście do fazy załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, co nastąpiło w drugiej połowie ubiegłej dekady.

O ile MFW, ale także rządy, zwłaszcza krajów deficytowych nie zdawały sobie chyba jeszcze sprawy z groźących następstw załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, o tyle tę fazę międzynarodowej nierównowagi płatniczej dostrzegają środowiska naukowe i przestrzegają przed jej skutkami. Już w połowie ubiegłej dekady prof. Karol Lutkowski stawia pytanie, na ile obecny międzynarodowy system walutowy może oprzeć się napięciom generowanym przez tak dużą i długotrwałą nierównowagę w obrotach handlowych, zwłaszcza na kierunku Stany Zjednoczone – Azja Wschodnia i kraje naftowe. W odpowiedzi podkreśla ogromną wagę tego problemu, ponieważ chodzi w tym przypadku o zachowanie zdolności tego systemu do ułatwiania wymiany handlowej i kapitałowej oraz wspierania wzrostu gospodarczego w świecie. Trafnie podkreśla, że warunek ten nie byłby spełniony, gdyby utrzymanie dotychczasowych zasad funkcjonowania systemu musiało być opłacone dużą niestabilnością kursów walutowych, zmiennymi i przeciętnie wysokimi stopami procentowymi, recesją i zahamowaniem wzrostu z towarzyszącą temu deflacją względnie inflacją (Lutkowski, 2006).

Faza załamania międzynarodowej równowagi płatniczej wymaga również adekwatnej reakcji gospodarek nadwyżkowych. Podkreślimy, o ile naruszenie międzynarodowej równowagi płatniczej w średnim okresie jest rozwiązywalne w ramach polityki handlowej krajów dotkniętych narastającym ujemnym saldem bilansu handlowego, to już faza załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, wynikająca z utrzymującego się w długim okresie ujemnego salda bilansów handlowych a w konsekwencji obrotów bieżących, wymaga adekwatnej interwencji instytucji międzynarodowych, zwłaszcza Międzynarodowego Funduszu Walutowego, zaczynając od ostrzeżenia krajów deficytowych o istniejących zagrożeniach

oraz ewentualnego udzielenia im pomocy finansowej. Tymczasem w przypadku załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, jakie nastąpiło w połowie ubiegłej dekady, nie obserwujemy ze strony MFW podobnej reakcji.

Faza załamania międzynarodowej równowagi płatniczej, w sytuacji braku adekwatnej reakcji ze strony rządów krajów deficytowych jak i nadwyżkowych oraz MFW, zaczyna obejmować coraz szersze kręgi gospodarek zintegrowanych z gospodarką światową. Daje to impuls do kolejnej fazy międzynarodowej nierównowagi płatniczej, czyli kryzysu finansowego. Obejmuje on kolejno sektor bankowy, a następnie ubezpieczeniowy oraz rynek kapitałowy i tą drogą, jak wskazuje na to transmisja i umiędzynarodowienie kryzysu bankowego w 2007/8+ w Stanach Zjednoczonych (Gurbiel, 2012), przechodzi w światowy kryzys gospodarczy, obejmując coraz głębiej sferę produkcji, konsumpcji i wymiany przenosząc się na inne gospodarki otwarte na międzynarodową wymianę gospodarczą, w tym również nadwyżkowe gospodarki wschodzące, a Azji Wschodniej w szczególności.

5. TRANSMISJA KRYZYSU FINANSOWEGO DO AZJI WSCHODNIEJ

W świetle teorii, mechanizm transmisji kryzysu finansowego do Azji Wschodniej, podobnie jak i innych odległych od Stanów Zjednoczonych regionów kuli ziemskiej, wiąże się ze zjawiskiem umiędzynarodowienia handlu, produkcji i technologii, dla którego główną siłą sprawczą jest rosnąca mobilność kapitału (Budnikowski, 2017) w skali globalnej oraz towarzysząca temu zjawisku liberalizacja międzynarodowych obrotów gospodarczych, zarówno dotyczące towarów i usług, jak i czynników produkcji. W aspekcie przedmiotowym następuje to w ramach międzynarodowej współpracy gospodarczej, której kierunek nadaje wymiana handlowa, przejawiająca się w międzynarodowym transferze towarów i usług oraz współpraca produkcyjna i naukowo-techniczna, gdzie z kolei przedmiotem transferu międzynarodowego jest kapitał, siła robocza i technologia. Te mechanizmy wyraźnie występują w transferze kryzysu ze Stanów Zjednoczonych do gospodarek wschodzących Azji Wschodniej, zwłaszcza Chin (Starzyk, 2012a).

Transmisja kryzysu z USA do Azji Wschodniej nastąpiła trzema kanałami – jednym o charakterze bezpośrednim, a dwoma o charakterze pośrednim. Pierwszy dotyczył dwustronnych powiązań USA z gospodarkami Azji Wschodniej. Drugi kanał ma charakter pośredni i wynika z powiązań gospodarczych Azji Wschodniej z Europą Zachodnią, do której nastąpiło wcześniej przeniesienie kryzysu z USA, a to w konsekwencji negatywnie odbiło się także na stosunkach gospodarczych Europa Zachodnia – Azja Wschodnia, znajdując wyraz w spadku obrotów towarowych i usługowych oraz obrotach kapitałowych. Trzeci kanał transformacji kryzysu z USA do Azji Wschodniej ma również charakter pośredni, ale wiąże się z bezpośrednimi powiązaniemiami ekonomicznymi USA z Chinami, Japonią i Indiami. Otóż obniżenie tych bilateralnych obrotów towarowych i kapitałowych powoduje także obniżenie wzajemnych obrotów pozostałych krajów Azji Wschodniej, ponieważ kraje określone przez nas jako pozostałe, głównie Korea, Tajwan i Singapur, są dostawcami elementów kooperacyjnych do tych trzech krajów, zwłaszcza Chin, co w sytuacji

spadku ich obrotów z USA oznacza także spadek ich eksportu, zwłaszcza kooperacyjnego, opartego na wewnątrzgałęziowym podziale pracy (Starzyk, 2009).

Czynnikiem, który niewątpliwie będzie wpływał na kształtowanie się obrotów handlowych Stanów Zjednoczonych, podobnie jak krajów UE, z Azją Wschodnią jest negocjowana nadal umowa „Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji” (TTIP), mimo pewnych zahamowań po zmianie władzy w Waszyngtonie (Dunin-Wąsowicz, 2017).

6. PROCESY INTEGRACYJNE A MIĘDZYNARODOWA NIERÓWNOWAGA PŁATNICZA. POTENCJALNY WPŁYW TTIP

TTIP jest jedną z wielu inicjatyw w obszarze tworzenia stref wolnego handlu w gospodarce światowej. Jednakże na tle dotychczasowych jest to inicjatywa najważniejsza, ponieważ dotyczy krajów decydujących o kierunkach rozwoju gospodarki światowej. Podkreślmy, mógłby doprowadzić do istotnych przesunięć strumieni handlu międzynarodowego na rzecz Stanów Zjednoczonych oraz krajów Unii Europejskiej, kosztem gospodarek wschodzących, zwłaszcza Chin, co w konsekwencji stanowiłoby jedno z ważnych źródeł przywrócenia międzynarodowej równowagi płatniczej. Korzyści z zawarcia TTIP możemy bowiem podzielić na dotyczące partnerów TTIP, a więc Stanów Zjednoczonych i poszczególnych krajów UE (efekt bilateralny), krajów trzecich (efekt zewnętrzny). Towarzyszy temu efekt globalny, który może prowadzić do przemian podmiotowej struktury gospodarki światowej.

W świetle teorii integracji, nawiązując do efektu kreacji handlu, osiągnięcie znaczących korzyści przez kraje UE i Stany Zjednoczone jest oczywiste zważywszy na ich potencjał ekonomiczny oraz pozycję w handlu światowym. Na tej podstawie można także zakładać wzrost korzyści globalnych, jako efektu zewnętrznego oddziaływania TTIP na wzrost handlu międzynarodowego. Tak postrzegane korzyści nie zwalniają jednak od postawienia pytania, jaki w związku z efektem przesunięcia handlu może mieć rzeczywisty wpływ TTIP na kraje trzecie, zwłaszcza gospodarki wschodzące, a w konsekwencji na zmiany podmiotowej struktury gospodarki światowej (Starzyk, 2014).

Według wstępnych ocen Komisji Europejskiej, TTIP może przyczynić się do wzrostu handlu z krajami trzecimi o 33 mld euro. W rezultacie wzrostu bilateralnych obrotów handlowych i usługowych oraz handlu z krajami trzecimi można oczekiwać przyrost eksportu UE o 6% a USA o 8%, co przekłada się na dodatkowe 220 mld euro, a w powiązaniu z 240 mld euro wpływów odpowiednio dla eksporterów europejskich i amerykańskich z tytułu obrotów bilateralnych może, według CEPR, oznaczać zwiększenie obrotów handlu światowego o 460 mld euro.

Czy tak może się stać, czy rzeczywiście nastąpi oczekiwany wzrost handlu z krajami trzecimi w następstwie TTIP? To pytanie, bynajmniej nie retoryczne z punktu widzenia przyszłości handlu międzynarodowego, a tym samym podmiotowych przemian gospodarki światowej, jawi się w tym kontekście jako podstawowe po ewentualnym zawarciu umowy o TTIP. Otwarte w tym kontekście pozostaje pytanie o skutki

TTIP dla handlu światowego zwłaszcza w przypadku, gdy efekt przesunięcia handlu okaże się silniejszy od przewidywań, a to jest wielce prawdopodobne.

Podkreślmy, wpływ TTIP na kraje trzecie, a więc interesujące nas gospodarki wschodzące, zależeć będzie od efektów obniżenia w ramach TTIP stawek celnych i barier pozataryfowych i wzrostu tą drogą bilateralnych obrotów UE – USA. O ile za realne w średnim okresie można uznać prawie całkowitą likwidację barier taryfowych o tyle w przypadku pozataryfowych ich pełna likwidacja raczej wykracza poza średniookresowy horyzont czasowy. Faktyczny więc negatywny wpływ TTIP na kraje trzecie związany z efektem przesunięcia handlu w średnim okresie może okazać się niewielki. Nie zmienia to jednak faktu, że TTIP, jako zapowiadające się porozumienie o trwałym charakterze, w długim okresie może w istotny sposób ograniczyć eksport krajów trzecich, w tym nadwyżkowych gospodarek wschodzących. Dotyczyć to może zwłaszcza Chin. W konsekwencji, tą drogą TTIP może wpływać na zmniejszenie międzynarodowej nierównowagi płatniczej i zmieniać pozycję gospodarek deficytowych i nadwyżkowych, Azji Wschodniej w szczególności.

Powrót do międzynarodowej równowagi płatniczej wiąże się zatem ze wzrostem konkurencyjności gospodarek wysoko rozwiniętych, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej. W tym procesie istotną rolę może odegrać TTIP. Jego konsekwencją może być jednak obniżenie handlu z krajami trzecimi, zwłaszcza nadwyżkowymi gospodarkami wschodzącymi, a w rezultacie spadek ich pozycji w handlu międzynarodowym.

7. PODSUMOWANIE

Sytuacja, jaka powstała w gospodarce światowej w związku z międzynarodową nierównowagą płatniczą i będącym jej następstwem światowym kryzysem finansowym, stanowi nowe wyzwanie dla nauk ekonomicznych.

Dalsza analiza międzynarodowej nierównowagi płatniczej, a zwłaszcza wiążącego się z nią światowego kryzysu finansowego, wymaga dwutorowego podejścia. Z jednej bowiem strony, za wyjaśnienie jego istoty odpowiedzialne są dyscypliny i subdyscypliny wchodzące w skład nauk ekonomicznych, zwłaszcza makroekonomia, ekonomia międzynarodowa i ekonomia rozwoju oraz finanse międzynarodowe i nauki o zarządzaniu. Z drugiej strony, co potwierdzają dotychczasowe badania, istotne znaczenie ma również socjologia, psychologia oraz nauki polityczne. Specyficzne dla nich podejście do problematyki kryzysów ekonomicznych staje się komplementarne do badań ekonomisty. Wychodząc więc z tej wielopłaszczyznowej specyfiki metodologicznej badań kryzysów gospodarczych dochodzimy do wniosku, że takie badania powinny mieć charakter interdyscyplinarny, bo tylko wówczas istnieje możliwość wyjaśnienia ekonomicznej i społecznej istoty kryzysów gospodarczych mając na uwadze ich międzynarodowe uwarunkowania, w tym związane z międzynarodową nierównowagą płatniczą.

LITERATURA

Brzeziński, Z. (2008). *America and the World*, New York: Basic Books.

- Budnikowski, A. (2017). *Ekonomia międzynarodowa*, Warszawa: PWE.
- Dunin-Wąsowicz, M. (red.) (2017), *TTIP in Retreat?*, Warsaw: Scholar Publishing House.
- Gurbiel, R. (2012). Ameryka Północna w warunkach kryzysu. W: K. Żukrowska (red.), *Kryzys gospodarczy 2008+ – test dla stosowanej polityki*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kamecki, Z., Sołdaczuk, J., & Sierpiński, W. (1964), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Lutkowski, K. (2006). Problem międzynarodowej nierównowagi płatniczej, *Ekonomista*, 4, 425-473.
- Starzyk, K. (2000). Modele otwierania gospodarki w procesie transformacji. W: K. Budzowski, S. Wydymus (red.), *Problemy handlu międzynarodowego*, 34-42. Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Starzyk, K. (2009). Nowe kierunki w wewnątrzgałęziowym międzynarodowym podziale pracy z dominującym udziałem Chin. W: M. Maciejewski, S. Wydymus (red.), *Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej*, 239-251. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Starzyk, K. (2012a). Region Azji Pacyfiku w warunkach kryzysu 2008+. W: K. Żukrowska (red.), *Kryzys gospodarczy 2008+ – test dla stosowanej polityki*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Starzyk, K. (2012b). Emerging economies and the breakdown of the international payment equilibrium. *Wyzwania gospodarki globalnej*, 31, 152-163.
- Starzyk, K. (2013). *Procesy integracyjne w Ameryce Łacińskiej: przeszłość i przyszłość a Unia Europejska*. W: K.A. Kłosiński, M. Czarnecki (red.), *Ameryka Łacińska w poszukiwaniu konsensusu*, 75-86, Lublin: KUL.
- Starzyk, K. (2014). Transatlantyckie partnerstwo handlowe i inwestycyjne (TTIP). W: S. Wydymus, M. Maciejewski (red.), *Tradycyjne i nowe kierunki handlu międzynarodowego*, 227-235. Warszawa: CeDeWu.PL.
- Starzyk, K. (2016). Wkład Edwarda F. Szczepanika do ekonomii rozwoju. *Studia Ekonomiczne*, 269, 24-38.
- Szczepanik, E.F. (1958). *The Economic Growth of Hong Kong*. London, New York, Toronto: Oxford University Press.

The problem of international payment disequilibrium in the light of emerging economies` open economy strategy

Abstract: The problem of international payment disequilibrium is one of the critical present challenges for the world economy. From the turn of the century, we do observe a deepening of this phenomena. We consider it as one of the main causes of the economic crisis 2007/8+ and we see it as a barrier of the world trade growth. The aim of the article is to determine the causes and effects of the international payment disequilibrium having in mind the open economy strategy which has been implemented by the surplus emerging economies. We argue, that the unbalanced trade growth of these economies, and Asian ones in particular, is the main cause of this disequilibrium.

Keywords: international payment disequilibrium; emerging economies; open economy strategy; surplus economies; deficit economies; financial crisis

JEL codes: E37, E42, F13, F36, G20, P33

Sugerowane cytowanie:

Maciejewski, M. (2017). Determinanty salda obrotów bieżących państw Unii Europejskiej. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 399-417.

Determinanty salda obrotów bieżących państw Unii Europejskiej*

Marek Maciejewski

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: marek.maciejewski@uek.krakow.pl

Streszczenie:

W artykule dokonano próby oceny siły i kierunku oddziaływania wybranych czynników makroekonomicznych na saldo bilansu obrotów bieżących państw Unii Europejskiej. W pierwszej kolejności, w oparciu o przegląd literatury, wytypowano zbiór potencjalnych zmiennych, których wpływ na rachunek bieżący można uzasadnić na bazie teorii. Następnie wykorzystując model funkcji regresji dokonano estymacji parametrów dla tych zmiennych w odniesieniu do grup krajów UE28, UE15 oraz UE13. Dla wszystkich grup krajów analiza wykazała dodatni statystycznie istotny wpływ na saldo obrotów bieżących aktywów zagranicznych netto oraz oszczędności krajowych. Ujemną zależność wykazano w odniesieniu do poziomu rozwoju gospodarczego oraz stanu krajowych inwestycji.

Słowa kluczowe: bilans obrotów bieżących; inwestycje; oszczędności; PKB; terms of trade

Klasyfikacja JEL: F31, F32, F33

* Ten rozdział powstał w ramach projektu nr 061/WE-KHZ/02/2017/S/7061 pt. „Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie makro, mezo i mikro” sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

Na kształt salda obrotów bieżących wpływ ma szereg elementów charakteryzujących gospodarkę danego kraju oraz stopień i formę jej powiązań z gospodarką światową. Siła i kierunek oddziaływania poszczególnych zmiennych makroekonomicznych uzależnione są od poziomu rozwoju gospodarczego, struktury produkcji i wymiany oraz zagranicznej polityki ekonomicznej.

Upowszechnione w latach osiemdziesiątych XX wieku międzyokresowe podejście do rachunku obrotów bieżących zakłada, iż kraje rozwijające się korzystają z zasobów krajów rozwiniętych (Obstfeld, Rogoff, 1994), co pozwala im zwiększyć potencjał produkcyjny i zdynamizować wzrost gospodarczy. Wobec niedo-

boru własnych oszczędności, finansują one rozwój gospodarki wykorzystując oszczędności zagraniczne (Bilewicz, Nakonieczna-Kisiel, 2016). W tym ujęciu, krótkookresowy deficyt obrotów bieżących nie stanowi zakłócenia równowagi zewnętrznej kraju (Sobański, 2009) i nie wymaga podejmowania działań korygujących (Czarny, Śledziewska, 2013). Stanowi różnicę pomiędzy krajowymi oszczędnościami i inwestycjami, wynika z wyrównywania konsumpcji w długim okresie przez podmioty krajowe. Oznacza to, że jego poziom jest efektem zwiększonej bieżącej konsumpcji wobec oczekiwanego wzrostu dochodu w przyszłości, który pozwoli na spłatę zaciągniętych zobowiązań (Landau, 2002).

Zakłócenia rynków finansowych, które w ostatnich latach dotknęły gospodarkę światową spowodowały jednak, iż równowaga zewnętrzna państw stała się przedmiotem badań i oceny pod kątem perspektyw stabilnego rozwoju, zwłaszcza w kontekście stanu salda rachunku obrotów bieżących.

Celem artykułu jest identyfikacja determinant salda bilansu obrotów bieżących oraz kierunków ich oddziaływania w odniesieniu do krajów Unii Europejskiej. Wykorzystano model funkcji regresji dla ogółu państw UE28 oraz dla krajów UE15 i nowych państw członkowskich (UE13).

Badania obejmujące problematykę czynników determinujących bilans obrotów bieżących podejmowane były szeroko już w latach 80. i 90. XX wieku. Zestawienie wyników tych badań odnaleźć można w pracach Gotz-Kozierkiewicz (2002) i Mackiewicza (2003). Teoretyczne podstawy do dyskusji wnosili Sachs (1982) czy Obstfeld i Rogoff (1994). Autorami empirycznych opracowań z punktu widzenia wyboru międzyokresowego byli m.in. Sheriff i Woo (1990), a estymacji wpływu wybranych zmiennych w oparciu o próby przekrojowe lub przekrojowo-czasowe dokonywali m.in. Debell i Faruquee (1996). Badania empiryczne determinant salda bilansu obrotów bieżących zaczęły się szczególnie rozwijać w XXI wieku. Przegląd tych badań odnaleźć można m.in. w pracy Najlepszego i Sobańskiego (2010), Czarny i Śledziewskiej (2013) oraz Śledziewskiej (2016). W opisywanych badaniach autorzy przyjmowali do analizy wpływu na saldo obrotów bieżących m.in. takie zmienne jak stopa wzrostu gospodarczego, PKB per capita, współczynnik zależności demograficznej, stopa procentowa, saldo budżetu państwa, realny kurs walutowy czy *terms of trade*. Wyniki ich badań nie zawsze dawały zgodne rezultaty i nie zawsze wskazywały na statystyczną istotność przyjętych zmiennych.

2. CZYNNIKI OKREŚLAJĄCE POZIOM SALDA OBROTÓW BIEŻĄCYCH

W oparciu o przegląd literatury oraz analizę dostępności danych, w artykule zdecydowano się przeprowadzić analizę wpływu wybranych czynników na saldo obrotów bieżących krajów Unii Europejskiej.

Poziom dochodu narodowego

Zmiana poziomu dochodu narodowego odbija się na sytuacji płatniczej kraju za pośrednictwem wpływu na wielkość popytu globalnego, w tym popytu na import.

Jeżeli zmiany dochodu są wynikiem wzrostu inwestycji krajowych lub wydatków rządowych, mogą one doprowadzić do deficytu wymiany z zagranicą, ponieważ wywołany wzrostem inwestycji lub wydatków rządowych wzrost dochodu spowoduje wzrost importu, a może również wpłynąć na ograniczenie eksportu, wskutek wchłonięcia części podaży eksportowej przez rynek wewnętrzny.

Inaczej wygląda sytuacja płatnicza danego kraju, gdy przyczyną wzrostu dochodu jest przyrost eksportu. Wówczas o tym, czy bilans płatniczy pogorszy się, czy poprawi, zadecyduje relacja między początkowym przyrostem eksportu i rozmiarami importu pobudzonego przez wzrost dochodu (Kamecki, Sołdaczuk & Sierpiński, 1971).

Dla charakterystyki procesów zachodzących na rachunku obrotów bieżących wskutek zmian w poziomie rozwoju gospodarczego uzasadnienie znaleźć można również na gruncie hipotezy etapów rozwoju (Mackiewicz, 2003). Dominujący wpływ przypisuje się tutaj zasobności gospodarki w kapitał. Przyjmuje się, że niski poziom dochodu na jednego mieszkańca z reguły idzie w parze z niedoborem środków finansowych niezbędnych do osiągnięcia wyższych stadiów rozwoju gospodarczego. Zgodnie z tą teorią, kraje najsłabiej rozwinięte powinny się cechować średnio wyższymi stopami zwrotu z inwestycji. Neoklasyczny model wzrostu wskazuje bowiem na to, że krańcowa produktywność kapitału jest wyższa tam, gdzie jest go relatywnie mniej. Przyspieszony rozwój takiej gospodarki rozpoczyna się najczęściej od rosnącego otwarcia na świat i szybkiego napływu kapitału. Napływ kapitału wywiera w takiej sytuacji presję na aprecjację realnego kursu waluty danego kraju, co w konsekwencji prowadzi do pogorszenia bilansu handlowego, a ostatecznie do deficytu obrotów bieżących. Jednocześnie jednak inwestycje zagraniczne przyspieszają proces akumulacji i wzrostu gospodarczego, co sprawia, że kraj taki zaczyna zmniejszać dystans, jaki dzieli go od krajów rozwiniętych. Akumulacji kapitału towarzyszy spadek stóp zwrotu i związany z tym stopniowy spadek atrakcyjności inwestycyjnej oraz ograniczenie napływu kapitału. Zmniejszeniu nadwyżki obrotów kapitałowych towarzyszy poprawa salda obrotów bieżących, a ostatecznie uzyskanie nadwyżki na tym rachunku. Stopniowo kraj taki, po osiągnięciu wystarczająco wysokiego poziomu rozwoju, z importera staje się eksporterem kapitału. A zatem zgodnie z tą hipotezą ewolucja salda obrotów bieżących w warunkach wzrostu gospodarczego, przebiegałaby zgodnie z kształtem litery U – saldo pogarsza się aż do określonego poziomu rozwoju gospodarczego, powyżej którego zaczyna się poprawiać. Na przykład badania dotyczące grupy 52 krajów wysoko przemysłowych i rozwijających się wskazały w latach 1971-1993, że punkt zwrotny stanowiło osiągnięcie poziomu PKB na jednego mieszkańca bliskiego 66 proc. dochodu w USA (Debelle & Faruquee, 1996).

Terms of trade

Do literatury przedmiotu pojęcie warunków wymiany, *terms of trade*, wprowadził J.S. Mill. Stwierdził on bowiem, że stosunek wymienny wyznaczają podaż i popyt na rynku międzynarodowym, natomiast korzyści z wymiany mogą być korygowane

przez cenę zastosowaną w wymianie. Termin *terms of trade*, stosowany jest do określania warunków wymiany między krajami, relacji cenowych i tendencji kształtowania się cen w eksporcie i imporcie między krajami, jak też do określenia warunków i relacji wymiany jednej grupy towarów na inną grupę towarów (Budzowski, 2003). Najczęściej wykorzystywany jest cenowy (nominalny) wskaźnik *terms of trade*, który wyraża relację zmian cen produktów eksportowanych przez dany kraj do zmian cen produktów przez ten kraj importowanych w określonym czasie.

Jeżeli wskaźnik cenowego *terms of trade* jest wyższy od jedności, to oznacza, że w badanym okresie, ceny produktów eksportowanych przez dany kraj rosły szybciej od cen produktów importowanych. Przy danym fizycznym wolumenie eksportu oznacza to większe wpływy środków pieniężnych, które to nadwyżkowe środki mogą być wykorzystane bądź na zwiększenie importu, bądź na regulację zaległości płatniczych z wcześniejszych okresów, bądź wreszcie na powiększenie rezerw walutowych.

Inaczej jest gdy wskaźnik cenowego *terms of trade* kształtuje się na poziomie niższym od jedności. Oznacza to bowiem, że ceny produktów eksportowanych przez dany kraj rosły w badanym okresie wolniej niż ceny produktów importowanych. Przy danym wolumenie fizycznym eksportu, w wymiarze finansowym skutkuje to zmniejszonymi wpływami z eksportu. W tej sytuacji, aby zachować import na niezmiennym poziomie lub planując jego wzrost, należy zwiększać fizyczne rozmiary eksportu (Jantóń-Drozdowska, 2004). Wskaźniki cenowego *terms of trade* informują zatem o kształtowaniu się i zmianach siły nabywczej eksportu danego kraju wyrażonej w cenach towarów importowanych. Jeśli na przestrzeni lat cenowe *terms of trade* poprawiają się, oznacza to, że wzrasta siła nabywcza eksportu danego kraju, ponieważ za taką samą ilość eksportowanych przez ten kraj towarów, może on kupić za granicą więcej towarów.

Zmiana krajowego poziomu cen względem cen światowych będzie odbijać się na sytuacji płatniczej kraju przede wszystkim przez zmiany w bilansie handlowym, a także w bilansie usług. Zmiany cen krajowych wpływają na bilans handlowy za pośrednictwem zarówno zmian *terms of trade* tego kraju, jak i rozmiarów wolumenu obrotów handlowych. Oba te czynniki występują równocześnie, ale każdy z nich wpływa na bilans handlowy w różnym kierunku. Zwyżka cen w danym kraju w porównaniu z cenami zagranicznymi, przy założeniu stałości kursu walutowego, prowadzi do poprawy *terms of trade* tego kraju, co z kolei przyczyni się do zwiększenia wpływów z tytułu wyeksportowania jednostki towaru. Tym samym wystąpi tendencja do wzrostu wartości wywozu. Z drugiej jednak strony, zwyżka cen krajowych towarów prowadzi do spadku ich konkurencyjności w porównaniu z towarami wytwarzanymi za granicą, wpływa zatem na ograniczenie rozmiarów fizycznych wywozu, a jednocześnie na rynku wewnętrznym zaczynają z nimi konkurować towary pochodzące z importu. Zatem spadkowi wolumenu eksportu towarzyszy zwiększenie wolumenu importu. W efekcie zmiany w obrotach handlowych prowadzą do pogorszenia bilansu handlowego. O tym, jak ostatecznie ukształtuje się bilans handlowy, decyduje wówczas wypadkowa działania obu tendencji: do poprawy bilansu z uwagi na polepszenie *terms of trade* i do jego pogorszenia z po-

wodu spadku eksportu i wzrostu importu. Sytuacja płatnicza zależy więc od tego, w jakim stopniu reakcje wolumenowe niwelują efekty poprawy *terms of trade*.

Na równowagę płatniczą poszczególnych krajów mają również wpływ zmiany cen światowych. Również w tym przypadku następują zmiany *terms of trade*. Ponieważ jednak w tym przypadku inne są przyczyny zmian cen, to ich skutki dla bilansu płatniczego są odmienne. Poprawa *terms of trade* w wyniku zmian cen na rynkach międzynarodowych prowadzi do poprawy bilansu handlowego, gdyż wzrasta siła nabywcza jednostki eksportu wyrażona w dobrach importowanych. W tym przypadku nie powinny jednak nastąpić zmiany po stronie wolumenu obrotów, gdyż przy ogólnej wyższej cen światowych na ogół nie ma tańszych źródeł zakupu. Cenowe elastyczności popytu są niskie, można więc założyć, że wolumen wywozu nie zmieni się wcale, albo w minimalnym stopniu. Zatem można stwierdzić, że poprawa *terms of trade* danego kraju w efekcie wzrostu cen światowych prowadzi do poprawy jego bilansu płatniczego niezależnie od towarowej struktury jego wywozu (Klawe & Makać, 1987).

Realny kurs walutowy

Równowaga bilansu płatniczego uzależniona jest również od zmian kursu walutowego. Wpływ tych zmian na bilans płatniczy jest analogiczny do oddziaływania zmian poziomu cen krajowych w stosunku do zagranicznych. O cenie bowiem dobra zagranicznego w kraju odbiorcy decydują zawsze dwa czynniki: cena zakupu tego dobra w walucie zagranicznej oraz kurs waluty kraju odbiorcy w stosunku do walut zagranicznych. Jeśli więc kurs ten ulegnie zmianie, cena dobra zagranicznego w kraju odbiorcy, liczona w jego walucie krajowej, również odpowiednio się zmieni. Występuje więc taki sam efekt, jaki powoduje zmiana cen zakupu w walucie zagranicznej przy niezmienionym poziomie kursu walutowego.

Decydujące znaczenie dla konkurencyjności towarów krajowych w eksporcie oraz w ich stosunku do towarów z importu ma kształtowanie się realnego kursu walutowego. Dlatego też wahania realnego kursu walutowego mają istotny wpływ na zakres równowagi bilansu obrotów bieżących. Realna aprecjacja waluty krajowej ma wpływ na pogorszenie konkurencyjności gospodarki krajowej w stosunku do zagranicy i wywołuje tendencje w kierunku deficytu bilansu obrotów handlowych i bieżących. Realny kurs walutowy (*RER*) jest bowiem równy kursowi nominalnemu waluty krajowej w jednostkach waluty zagranicznej (*ER*), skorygowanemu o stosunek indeksu cen krajowych (*PK*) do indeksu cen zagranicznych (*PZ*):

$$RER = ER \cdot (PK/PZ) \quad (1)$$

Tak więc zbyt silna inflacja krajowa w stosunku do zagranicznej powoduje podrożenie towarów i usług krajowych oraz spadek ich konkurencyjności na rynkach zagranicznych. Realna aprecjacja waluty krajowej w stosunku do waluty zagranicznej odpowiada więc sytuacji, w której relatywna inflacja krajowa w stosunku do zagranicznej przewyższa zakres nominalnej deprecjacji waluty krajowej (Orłowski, 1998).

Uważa się również, iż wpływ zmian poziomu realnego kursu walutowego na saldo bilansu obrotów bieżących nie jest jednoznaczne. Realna aprecjacja waluty

krajowej, poprzez zwiększenie siły nabywczej tej waluty, zamiast wzrostu konsumpcji, może spowodować wzrost krajowych inwestycji za granicą, co spowoduje poprawę salda bilansu obrotów bieżących (Yang, 2010).

Poziom oszczędności i inwestycji

Z podstawowych tożsamości rachunków narodowych, opisujących podział dochodów i finansowanie wzrostu gospodarczego wynika że:

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad (2)$$

gdzie:

Y - produkt krajowy brutto;

C - konsumpcja gospodarstw domowych;

I - inwestycje przedsiębiorstw;

G - oraz wydatki rządowe na dobra i usługi;

$(X - M)$ - eksport netto, czyli bilans handlowy.

Oprócz mierzenia PKB jako sumy wydatków różnych sektorów, można go również przedstawić jako sumę dochodów wygenerowanych w gospodarce. Podział tych dochodów dokonuje się pomiędzy konsumpcję (C), oszczędności krajowe (S_k) i podatki (T), a zatem:

$$C + S_k + T = Y = C + I + G + (X - M) \quad (3)$$

stąd

$$S_k + (T - G) - I = (X - M) \quad (4)$$

gdzie wyrażenie $(T - G)$ oznacza nadwyżkę budżetową rządu lub inaczej oszczędności sektora rządowego.

Poziom całkowitych oszczędności krajowych (NS) można zatem zdefiniować jako

$$NS = S_k + (T - G) \quad (5)$$

a zatem z równań 4 i 5 wynika równanie równowagi w gospodarce otwartej

$$NS - I = X - M \quad (6)$$

Spełnienie powyższego równania równowagi w gospodarce otwartej nie gwarantuje uzyskania zrównoważonego bilansu handlowego. Ten ostatni może być osiągnięty jedynie wówczas, gdy oszczędności będą równe inwestycjom ($NS = I$). Przy założeniu spełnienia równania równowagi ogólnej ($NS - I = X - M$) eksport musi być wówczas automatycznie równy importowi ($X = M$).

Równanie równowagi (6) pozwala sformułować dwa istotne wnioski. Gospodarka danego kraju może znajdować się w warunkach równowagi wewnętrznej wówczas gdy nadwyżka eksportu nad importem ($X > M$) jest równa nadwyżce oszczędności nad inwestycjami. Warunek równowagi jest jednak spełniony również wówczas, gdy występuje deficyt bilansu handlowego ($X < M$), byleby towarzyszyła mu nadwyżka inwestycji nad oszczędnościami.

Oznacza to, że krajowe oszczędności przewyższają inwestycje o wielkość salda bilansu handlowego. Oszczędności te służą finansowaniu nakładów inwestycyjnych. W sytuacji, gdy poziom oszczędności krajowych nie wystarcza na sfinansowanie

inwestycji zachodzi potrzeba znalezienia dodatkowych oszczędności poza krajem, a więc dopożyczenie brakujących oszczędności z zagranicy (S_z):

$$I = S_k + S_z \quad (7)$$

Różnica między sumą wydatków krajowych a posiadanym dochodem (lub, alternatywnie, między wydatkami na inwestycje a oszczędnościami krajowymi) jest równa dopożyczanym przez gospodarkę danego kraju oszczędnościom zagranicznym. Różnica ta równa jest także deficytowi handlowemu. A zatem deficyt handlowy można uznać za miarę zaimportowanych do kraju, na pokrycie potrzeb finansowania inwestycji, oszczędności zagranicy. Gospodarka dopożycza zatem oszczędności zagraniczne wówczas, gdy sama ma za mało oszczędności krajowych na sfinansowanie inwestycji, a deficyt handlowy lub deficyt obrotów bieżących jest zmienną równoważącą popyt inwestycyjny ze środkami jego finansowania.

W rezultacie, niski stan oszczędności krajowych prowadzić może do deficytu obrotów bieżących. Dotyczy to zwłaszcza krajów znajdujących się na niskim poziomie rozwoju gospodarczego. W relatywnie ubogiej gospodarce oszczędności sektora gospodarstw domowych mogą bowiem być stosunkowo niskie, co wynikać może z niskiej skłonności do oszczędzania oraz chęci zaspokojenia popytu na niedostępne do tej pory dobra. Niskie mogą być również oszczędności instytucji finansowych i przedsiębiorstw, zwłaszcza w sytuacji przedsiębiorstw generujących nieduże zyski, źle zarządzanych, o wysokich kosztach produkcji i niskiej wydajności pracy.

Poza tym, gospodarki słabo rozwinięte, które posiadają dobre perspektywy gospodarcze charakteryzować może skłonność inwestycyjna zdecydowanie silniejsza od presji na wzrost oszczędności krajowych. Do powstania takiego zjawiska może przyczyniać się gwałtowny wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich, zachęconych dobrymi perspektywami rozwoju, a nie poszukujących na rynku krajowym środków finansowych.

W takiej sytuacji możliwe jest ukształtowanie się długookresowego tempa wzrostu inwestycji ponad poziom oszczędności krajowych poprzez stałe dopożyczanie oszczędności z zagranicy. Jest to sytuacja chronicznego deficytu obrotów bieżących i nadwyżki obrotów kapitałowych, charakterystyczna dla większości krajów rozwijających się.

Mechanizm kształtowania się salda obrotów bieżących pod wpływem niedoboru oszczędności krajowych prowadzi poprzez zmiany stóp procentowych i realnego kursu walutowego. W sytuacji niedostatku oszczędności, wzrasta krajowa stopa procentowa, jeśli bowiem kapitału jest zbyt mało, jego cena musi wzrosnąć. To z kolei tworzy różnicę między stopami procentowymi obowiązującymi w danym kraju, a stopami procentowymi za granicą. Jeżeli w wyniku tego, stopy zwrotu na kapitale oferowane przez gospodarkę, przy uwzględnieniu zmian kursu walutowego, są wyższe od stóp zwrotu oferowanych na innych rynkach, zachęci to podmioty zagraniczne do lokowania nadwyżek oszczędności w danym kraju. To z kolei tworzy rynkową presję na realną aprecjację waluty i wzrost deficytu obrotów bieżących na poziomie odpowiadającym zrównoważeniu wydatków inwestycyjnych z oszczędnościami krajowymi (Orłowski, 1999).

Saldo budżetu państwa

Parametrem polityki makroekonomicznej, który może mieć wpływ na saldo obrotów bieżących jest saldo budżetu państwa. Stanowi ono bowiem jeden ze składników oszczędności krajowych. Zgodnie z tak zwaną hipotezą bliźniaczego deficytu (*twin deficit*) uznaje się, że źródłem niedostatecznej podaży krajowych oszczędności jest zazwyczaj nadmierny deficyt sektora rządowego. Pozycja (*NS*) w równaniu (6) zmniejsza się, co dla zachowania stanu równowagi wymaga zwiększenia deficytu handlowego (*X-M*). Deficyt sektora rządowego może wynikać ze zbyt małej wielkości oszczędności tego sektora w stosunku do jego nakładów inwestycyjnych. W przypadku sektora rządowego zdarza się również, że – przy dużej skali deficytu – dochody nie pokrywają nawet wydatków bieżących. W takiej sytuacji sektor rządowy ma ujemne oszczędności, a więc zamiast wspomagać inwestycje – zużywa oszczędności krajowe na finansowanie swojego bieżącego spożycia. Hipoteza bliźniaczego deficytu poswatała dla wyjaśnienia powstania deficytu obrotów bieżących zaobserwowanego w latach 1980-tych w USA wzrostem, niemal równego co do skali, deficytu sektora rządowego. Zwiększając swój deficyt, sektor rządowy zużył dodatkowe oszczędności krajowe. Przy względnie stabilnych skłonnościach do oszczędzania pozostałych sektorów gospodarki, dodatkowe zapotrzebowanie na oszczędności mogło być pokryte jedynie ich importem z zagranicy (Orłowski, 1999). Rozumowanie to zakłada jednak brak zjawiska tzw. ekwiwalencji Ricardo-Barro, czyli zwiększania stopy oszczędności gospodarstw domowych w reakcji na wzrost deficytu i długu publicznego, co związane jest z oczekiwaniem przyszłych podwyżek podatków (Romer, 2000). W przypadku pełnej ekwiwalencji zmiany salda budżetowego nie miałyby wpływu na poziom salda obrotów bieżących.

Mechanizm oddziaływania salda budżetu państwa na saldo obrotów bieżących może przyjąć dwie formy.

Po pierwsze, jeżeli zwiększenie (zmniejszenie) deficytu finansów publicznych prowadzi do przyspieszenia (spowolnienia) wzrostu ogólnego popytu finalnego, to w ten sposób przyczynia się również do szybszego (powolniejszego) wzrostu importu. Przy danym wroście eksportu, oznacza to wzrost (spadek) deficytu handlowego lub tempa jego przyrostu.

Po drugie, zwiększenie (zmniejszenie) deficytu finansów publicznych prowadzi do wyżki (zniżki) rynkowych stóp procentowych. Pobudza to przyływ (odpływ) krótkoterminowego kapitału zagranicznego, w rezultacie czego wzmacnia się (słabnie) waluta krajowa, oddziałując ujemnie (dodatnio) na eksport i dodatnio (ujemnie) na import, co sprzyja wzrostowi (spadkowi) deficytu handlowego (Lipiński, 1998). Jeżeli nie ma kompensacyjnych zmian salda bieżących płatności nietowarowych, to zmianom deficytu handlowego odpowiada ten sam kierunek zmian deficytu obrotów bieżących.

Autorzy hipotezy bliźniaczego deficytu wskazywali drugą z wymienionych dróg powiązania deficytu budżetowego z deficytem obrotów bieżących.

Większe znaczenie pierwszej albo drugiej drogi zależy przede wszystkim od elastyczności podaży pieniądza. Im większa (mniejsza) jej zmiana towarzyszy danej

zmianie deficytu finansów publicznych, tym silniej (słabiej) jego zwiększenie (zmniejszenie) oddziałuje na popyt finalny, natomiast tym słabiej (silniej) wpływa na rynkowe stopy procentowe. A zatem pierwsza z tych dróg traci na znaczeniu przy restrykcyjnej polityce pieniężnej. Natomiast druga droga ma tym większą wagę, im większe ograniczenia stosuje bank centralny w oddziaływaniu na podaż pieniądza.

Stopy procentowe

Obok polityki fiskalnej kolejnym czynnikiem, który może mieć wpływ na saldo obrotów bieżących jest polityka pieniężna. Poziom krajowych stóp procentowych stosowanych przez bank centralny może mieć dwojaki wpływ na rachunek bieżący. Wzrost stóp może spowodować osłabienie koniunktury, któremu towarzyszy spadek importu i wzrost eksportu. Ma miejsce bowiem efekt wypychania – ograniczony popyt na rynku wewnętrznym skłania producentów do poszukiwania rynków zbytu za granicą. W konsekwencji prowadzi to do poprawy salda obrotów bieżących.

Z drugiej jednak strony, wyższa rentowność krajowych papierów wartościowych (przy niezmiennym poziomie rentowności papierów zagranicznych) może przyciągać kapitał z zagranicy, czego efektem będzie wzrost salda rachunku obrotów kapitałowych i odpowiadające mu pogorszenie salda obrotów bieżących.

Ostatecznie zatem, o wpływie zmian stóp procentowych na bilans obrotów bieżących decydować będzie to, które z tych dwóch zjawisk okaże się silniejsze.

Poziom aktywów zagranicznych netto

Od strony teoretycznej poziom aktywów zagranicznych netto jest równy skumulowanej sumie przepływów kapitałowych netto z poprzednich lat, a zatem jest on również tożsamościowo równy skumulowanemu saldu obrotów bieżących. Kraj, który przez długi czas notował deficyt obrotów bieżących będzie miał obecnie ujemny poziom aktywów zagranicznych (poziom jego pasywów będzie wyższy od poziomu aktywów – będzie zatem dłużnikiem w stosunku do reszty świata).

Ponieważ jednak kraj zadłużony swoje długi będzie musiał spłacać, ujemnemu poziomowi aktywów zagranicznych netto towarzyszyć powinna dodatnia wartość salda obrotów bieżących w danym roku, jeśli kraj ten istotnie jest w fazie spłacania zaciągniętych za granicą pożyczek. Jeżeli natomiast występuje dodatnia zależność pomiędzy wartością salda obrotów bieżących a poziomem aktywów zagranicznych netto, oznaczać to będzie, że deficyt, jak i nadwyżka obrotów bieżących mają tendencję do pogłębiania się, co oznacza również pogłębianie się międzynarodowego podziału na importerów oraz eksporterów kapitału (Mackiewicz, 2003).

3. ZAŁOŻENIA ANALIZY EMPIRYCZNEJ

W tej części pracy dokonano ekonometrycznej weryfikacji znaczenia opisanych wyżej determinant rachunku bieżącego bilansu płatniczego.

Badanie polegało na poszukiwaniu zależności funkcyjnej (wzoru), która przedstawia zmiany warunkowe średnich zmiennej endogenicznej (objaśnianej) wywołanych zmianami wartości zmiennych objaśniających.

Najczęściej używanym rodzajem regresji jest regresja prosta (liniowa), gdzie zakłada się, że warunkowe średnie wartości zmiennej endogenicznej y zależą od zmiennej objaśniającej x zgodnie z wzorem $y = a + bx$. Do oceny dobroci dopasowania prostej regresji do danych służy współczynnik determinacji R^2 . Jest on równy stosunkowi miary zmienności zmiennej endogenicznej objaśnionej regresją do wariancji resztowej tej zmiennej. Wyrażony w procentach jest podstawą do stwierdzenia, jaka część zmiennej endogenicznej jest wyjaśniona poprzez regresję.

Oszacowania współczynników regresji zwykle dokonuje się metodą najmniejszych kwadratów, czyli tak dobiera się prostą, aby suma kwadratów odchyłek wartości zmiennej endogenicznej od wartości teoretycznych była jak najmniejsza. Następnie za pomocą testu *t-Studenta* dla współczynników regresji można stwierdzić, czy mają one istotne znaczenie w wybranym modelu regresji. Równanie prostej regresji liniowej jest podstawą do interpretacji, o ile zmieni się wartość zmiennej endogenicznej przy zmianie zmiennej objaśniającej o jednostkę.

Założenia do modeli

Dla potrzeb analizy empirycznej wybrano szereg potencjalnych determinant salda obrotów bieżących. Podstawą ich doboru była dostępność porównywalnych danych oraz to, czy określone rezultaty badań dla wybranej zmiennej można w przejrzysty sposób uzasadnić od strony teoretycznej. Kryterium doboru zmiennych było również to, czy ich zastosowanie w budowie modelu daje pozytywne rezultaty pod względem wartości miary dopasowania modelu (R^2) oraz poziomu istotności statystycznej tych zmiennych. Na potrzeby doboru odpowiednich zmiennych przeprowadzono obszernie badania statystyczne, konstruując wiele modeli w różnych układach. Spośród nich dokonano wyboru tych, które charakteryzowały się najlepszymi parametrami opisującymi model.

Zmienne ostatecznie wybrane do badania, ze względu na charakter ich oddziaływania, można podzielić na trzy kategorie:

- czynniki o charakterze strukturalnym, działające w długim okresie (poziom rozwoju gospodarczego wyrażony wielkością PKB na mieszkańca, zasób aktywów zagranicznych netto, skumulowany napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych);
- czynniki o charakterze koniunkturalnym (tempo wzrostu gospodarczego, *terms of trade*, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w danym roku);
- zmienne będące pośrednim lub bezpośrednim wyrazem polityki makroekonomicznej (stopy procentowe, saldo budżetu państwa, realny kurs walutowy, poziom krajowych oszczędności i inwestycji).

Modele i ich układ, metodologia badań

W celu oszacowania wpływu zmiennych objaśniających na bilans obrotów bieżących, przeprowadzono dla krajów UE28, UE15 (starej Unii) oraz UE13 (nowych państw członkowskich) estymację parametrów równania o postaci:

$$A_{it} = \beta_0 + \beta_1 B_{it} + \beta_2 C_{it} + \beta_3 D_{it} + \beta_4 E + \beta_5 F_{it} + \beta_6 G_{it} + \beta_7 H_{it} + \beta_8 J_{it} + \beta_9 K_{it} + \beta_{10} L_{it} \quad (8)$$

gdzie:

i - indeks kraju, którego saldo obrotów bieżących jest przedmiotem badania, przy czym $i = 1, \dots, 28$ (dla modelu obejmującego wszystkie kraje UE28), $i = 1, \dots, 15$ (dla państw starej Unii – UE15) oraz $i = 1, \dots, 13$ (dla nowych państw członkowskich Unii – UE13);

t - rok, przy czym $t = 2004, \dots, 2015$ dla wszystkich krajów objętych badaniem;

β - wartość parametru dla stałej i dziesięciu zmiennych objaśniających;

A - saldo obrotów bieżących w relacji do PKB;

B - PKB per capita w relacji do średniego PKB per capita Francji, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Włoch;

C - stopa wzrostu PKB;

D - realna stopa procentowa;

E - saldo budżetu państwa w relacji do PKB;

F - realny efektywny kurs walutowy;

G - aktywa zagraniczne netto w relacji do PKB;

H - skumulowane bezpośrednie inwestycje zagraniczne w danym kraju w relacji do PKB;

J - *terms of trade*;

K - poziom krajowych oszczędności w relacji do PKB;

L - poziom krajowych inwestycji w relacji do PKB.

Dane o wysokości sald obrotów bieżących pozyskano z baz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2017).

Zmienną objaśniającą określającą poziom PKB per capita (B) wyrażono jako relację do średniego PKB per capita dla Francji, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Włoch, jako największych krajów UE28 o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego. Informacje o wysokości PKB per capita oraz stopie wzrostu PKB pozyskano z baz danych UNCTAD (2017).

Realna stopa oprocentowania to stopa procentowa kredytu uwzględniająca inflację mierzoną deflatorem PKB. Warunki związane z oprocentowaniem kredytów różnią się w zależności od kraju, ograniczając ich porównywalność. W badaniach bazowano na danych Banku Światowego (WORLDBANK, 2017).

Dane odnośnie salda budżetu państwa w relacji do PKB pozyskano z bazy EUROSTAT (2017).

Realny efektywny kurs walutowy (F) jest średnim kursem ważonym w stosunku do walut głównych partnerów handlowych danego kraju przy uwzględnieniu poziomów inflacji. Jest miernikiem zmiany siły danej waluty w stosunku do okresu bazowego. Jego wartość wyrażona została w postaci wskaźnika, który równy jest 100 dla roku 2010. Wzrost wielkości tego wskaźnika oznacza aprecjację realnego kursu walutowego. W badaniach wykorzystano dane UNCTAD (2017) i IMF (2017).

Aktywa zagraniczne netto (G) są różnicą między wielkością aktywów i pasywów w statystykach międzynarodowej pozycji inwestycyjnej. Natomiast skumulowane inwestycje zagraniczne (H) to wielkość ujmowanych w tych statystykach bezpośrednich inwestycji zagranicznych po stronie pasywów. Dane zaczerpnięto z baz IMF (2017).

Poziom *terms of trade* (J) oparty jest o wysokość wskaźników cen w eksporcie i imporcie, zgodnie z wzorem:

$$ToT = \frac{C_1^{ex}/C_0^{ex}}{C_1^{im}/C_0^{im}} \quad (9)$$

gdzie:

ToT - poziom *terms of trade*;

C_1^{ex} - wskaźnik poziomu cen eksportowych w danym roku;

C_0^{ex} - wskaźnik poziomu cen eksportowych w roku bazowym;

C_1^{im} - wskaźnik poziomu cen importowych w danym roku;

C_0^{im} - wskaźnik poziomu cen importowych w roku bazowym.

Informacje o poziomie *terms of trade* oparto na danych UNCTAD (2017).

Poziom krajowych oszczędności (K) oblicza się jako różnicę pomiędzy PKB i konsumpcją ogółem. Z kolei poziom krajowych inwestycji (L) obejmuje nakłady brutto na środki trwałe. Wartości dla tych zmiennych pozyskano z baz Banku Światowego (World Bank, 2017).

Analizę przeprowadzono na danych panelowych, tworząc dla każdego kraju grupę z liczbą obserwacji odpowiadającą długości okresu badawczego, który obejmował 12 lat i przyjętych 10 zmiennych objaśniających. W efekcie uzyskano – dla najliczniejszej analizowanej grupy krajów UE28 – 3360 obserwacji.

Analizę regresji dla danych panelowych można przeprowadzić przy założeniu braku efektów indywidualnych (model *pooled*), zakładając jednorodność wszystkich analizowanych obiektów. Ponieważ jednak w praktyce założenie to jest trudne do spełnienia, w estymacji parametrów modelu opartego na danych panelowych wykorzystuje się dwa inne podstawowe podejścia (Geise, 2013). Pierwsze z nich stanowi estymator efektów stałych (FE – *fixed effects*), który zakłada, że efekty indywidualne dla poszczególnych jednostek nie są przypadkowe i można je oszacować, a zatem ująć w różnicach pojawiających się w wyrazie wolnym. Drugim sposobem jest zastosowanie estymatora efektów losowych (RE – *random effects*), który efekty indywidualne traktuje jako zmienne losowe i stanowią one element składnika losowego (Salamaga, 2010).

Obliczeń dokonano z wykorzystaniem pakietu statystycznego Gretl. Zmienne nieistotne statystycznie usuwano z modelu, a następnie ponawiano estymację parametrów.

W pierwszej kolejności dokonano estymacji modelu *pooled* przy wykorzystaniu klasycznej metody najmniejszych kwadratów (KMNK). Uzyskane rezultaty zamieszczono w tabeli 1. Następnie przeprowadzono testy diagnostyczne w celu ustalenia, czy model panelowy można estymować za pomocą KMNK, czy też jednak – wobec występowania efektów indywidualnych dla poszczególnych par krajów – należy wykorzystać estymator o efektach stałych (FE) lub losowych (RE). O zasadności

wykorzystania KMNK zamiast estymatora FE przesądza test łącznej istotności nierówności średnich grupowych (test Walda). Natomiast test Breuscha-Pagana pozwala na ustalenie, czy KMNK daje lepsze rezultaty od estymatora RE (Martyniak, 2015). Dla wszystkich grup krajów, wyniki testów nie wykazały potrzeby odrzucenia hipotezy mówiącej o przyjęciu modelu *pooled* opartego o KMNK za poprawny w związku z istotnością efektów stałych i losowych. W związku z tym, za podstawę interpretacji przyjęto rezultaty uzyskane w oparciu o KMNK.

4. WYNIKI BADAŃ

W tabeli 1 przedstawiono wyniki estymacji parametrów równania (8) dla salda obrotów bieżących w latach 2004–2015. W tabeli tej symbole *, ** oraz *** oznaczają parametr statystycznie istotny na poziomie istotności odpowiednio 10%, 5% i 1%. Kursywą, w nawiasach, podano wartość p. Wielkości statystycznie istotne wyróżniono ponadto pogrubionym drukiem.

Tabela 1. Wyniki estymacji determinant bilansu obrotów bieżących państw Unii Europejskiej w latach 2004–2015

Wyszczególnienie	UE28	UE15	UE13
Stała	7,28481 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	25,7087 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	-3,77956 (<i>p</i> =0,2504)
PKB per capita jako procent średniej największych gospodarek UE	-0,01143 ^{**} (<i>p</i> =0,0245)	-0,04345 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	-0,07523 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)
Stopa wzrostu PKB	-0,23519 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	x	-0,21696 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)
Realna stopa procentowa	0,12139 ^{**} (<i>p</i> =0,01)	x	0,16575 ^{***} (<i>p</i> =0,0036)
Saldo budżetu państwa w relacji do PKB	0,22012 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	0,25472 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	x
Aktywa zagraniczne netto w relacji do PKB	0,03290 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	0,04516 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	0,02411 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)
Skumulowane bezpośrednie inwestycje zagraniczne w relacji do PKB	-0,00257 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	-0,00248 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	x
Terms of trade	0,01965 [*] (<i>p</i> <0,0992)	-0,11631 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	x
Oszczędności krajowe w relacji do PKB	0,64815 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	0,67984 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	0,72899 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)
Inwestycje krajowe w relacji do PKB	-1,02417 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	-1,12095 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)	-0,91540 ^{***} (<i>p</i> <0,0001)
Realny efektywny kurs walutowy	x	x	0,09059 ^{***} (<i>p</i> =0,0050)
R ²	0,832069	0,829171	0,835665

Źródło: opracowanie własne w oparciu o bazy danych (UNCTAD, 2017; WorldBank, 2017; IMF, 2017; Eurostat, 2017) z wykorzystaniem pakietu programowego Gretl.

Poziom rozwoju gospodarczego

Poziom rozwoju gospodarczego, mierzony wielkością produktu krajowego brutto *per capita* w relacji do średniej Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii i Włoch, okazał się w czynnikiem istotnym statystycznie dla każdej z grup krajów UE. Parametr opisujący skalę oddziaływania tej zmiennej na saldo obrotów bieżących ma znak ujemny, a jego wartość waha się w przedziale od -0,01143 do -0,07523. A zatem parametr mierzący wpływ zmiany poziomu rozwoju gospodarczego wskazuje na to, że wzrost udziału PKB *per capita* o 1 punkt procentowy w stosunku do średniej dla Francji, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Włoch wpływa na zwiększenie deficytu salda obrotów bieżących w PKB o około 0,011-0,075 punktu procentowego.

Wyższa wartość parametru odnosi się do krajów UE13. Wyniki te wydają się pozostawać w zgodzie z tzw. hipotezą etapów rozwoju, która głosi, że kraje mniej zamożne, cechujące się niewielkim zasobem kapitału mają tendencję do przyciągania zagranicznych inwestycji. Odbiciem tych inwestycji jest deficyt na rachunku obrotów bieżących. Wraz z rosnącym poziomem rozwoju gospodarczego, w miarę akumulacji kapitału i wzrostu wydajności pracy kraje te notują coraz wyższe salda obrotów bieżących, by po przekroczeniu pewnej granicy osiągnąć nadwyżkę.

Stopa wzrostu gospodarczego

Stopa wzrostu gospodarczego okazała się zmienną nieistotną statystycznie dla grupy państw UE15, ale istotną statystycznie dla ogółu państw UE28 oraz państw UE13. Parametr przyjmuje znak ujemny parametr ze znakiem ujemny, co pozostaje w zgodzie z prostym modelem popytowym, według którego w okresach lepszej koniunktury należy spodziewać się wzrostu importu i redukcji produkcji przeznaczonej na eksport, ponieważ wchłaniana jest ona przez rynek wewnętrzny. W efekcie prowadzi to do pogorszenia bilansu obrotów bieżących.

Realna stopa procentowa

Poziom realnych stóp procentowych również okazał się zmienną istotną statystycznie tylko dla ogółu krajów UE28 i krajów UE13. Dodatnia wartość parametru wskazuje na to, że zjawisko napływu kapitału do krajów, w których stopy procentowe są wyższe, okazało się tutaj stosunkowo słabe. Efektem tego byłyby bowiem nadwyżki na rachunku finansowym i odpowiadający im deficyt rachunku bieżącego. Warto też pamiętać o tym, że w rezultacie kryzysu gospodarczego stopy procentowe obniżano, a o ich realnym poziomie decydował także spadek cen i osłabienie aktywności gospodarczej, również w zakresie wymiany międzynarodowej.

Saldo budżetu państwa

Poziom salda budżetu państwa okazał się zmienną nieistotną statystycznie jedynie dla badań obejmujących wyłącznie gospodarki krajów UE13. Potwierdza to zatem tezę stawianą przez wielu autorów, że zjawisko „bliźniaczego deficytu” może występować przede wszystkim w gospodarkach stabilnych, o sprawnie działających mechanizmach rynkowych, gdzie dominuje tendencja

do wzajemnego dostosowywania się i wyrównywania inwestycji pozarządowych i krajowych oszczędności pozarządowych (Lipiński, 1998).

Modele dla wszystkich państw UE28 oraz państw UE15 (2a i 2b, 5a i 5b), wskazują na dodatnią, statystycznie istotną zależność między wielkością deficytu budżetowego i deficytu obrotów bieżących. Wzrost deficytu budżetowego o 1 punkt procentowy powoduje wzrost deficytu obrotów bieżących odpowiednio o 0,220-0,254 punktu procentowego.

Wyniki te pozytywnie weryfikują zatem hipotezę „bliźniaczego deficytu”, zgodnie z którą spadek krajowych oszczędności wywołany wzrostem deficytu sektora publicznego powoduje, poprzez wzrost stóp procentowych, napływ oszczędności zagranicznych. Napływ ten wywołując aprecjację realnego kursu walutowego prowadzi do pogorszenia salda obrotów bieżących.

Aktywa zagraniczne netto

Poziom aktywów zagranicznych netto okazał się zmienną istotną statystycznie dla wszystkich analizowanych grup krajów UE. W badaniach otrzymano dodatnią wartość parametru. Jeżeli zatem ujemna wartość aktywów zagranicznych netto (przewaga pasywów nad aktywami) ulega zwiększeniu w relacji do PKB, to deficyt obrotów bieżących w relacji do PKB pogłębia się, a to prowadzi do powiększenia zadłużenia zagranicznego.

Skumulowany napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Skumulowany napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych okazał się zmienną nieistotną statystycznie tylko w badaniach obejmujących wyłącznie kraje UE13. Istotność statystyczną wykazał natomiast w badaniach całej grupy krajów UE28 oraz krajów UE15. Badania te wskazują na ujemną wartość parametru. Wzrost udziału w PKB skumulowanego napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych powoduje pogorszenie salda obrotów bieżących w relacji do PKB.

Oznacza to, że zgromadzony w gospodarce kapitał w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w większym stopniu niż na eksport, oddziałuje na pobudzanie importu poprzez kreację popytu zaopatrzeniowego, ale również konsumpcyjnego w rezultacie wzrostu poziomu zamożności społeczeństwa.

Terms of trade

Poziom *terms of trade* w większości przypadków okazał się zmienną istotną statystycznie dla ogółu państw UE28 i krajów UE15. W obu tych przypadkach odnotowano jednak przeciwne znaki parametru. Dla krajów UE15 parametr przyjmował wartości ujemne. A zatem poprawa *terms of trade* o przynosiła pogorszenie salda obrotów bieżących w relacji do PKB. Oznacza to, że niekorzystne następstwa ograniczenia rozmiarów fizycznych wywozu na skutek spadku jego konkurencyjności na rynkach zagranicznych przeważały nad korzystnym efektem szybszego wzrostu cen towarów eksportowanych od cen towarów importowanych w postaci rosnącej siły nabywczej eksportu i wzrostu wpływów z tytułu wyeksportowanej jednostki

towaru. W efekcie prowadziło to do pogorszenia salda obrotów bieżących. Dla ogółu krajów UE28 odnotowano zależność odwrotną.

Poziom oszczędności i inwestycji

We wszystkich badaniach, zarówno poziom oszczędności jak i inwestycji okazały się zmiennymi istotnymi statystycznie. Znak parametru opisującego charakter oddziaływania poziomu oszczędności jest dodatni. Wzrost udziału oszczędności w relacji do PKB powoduje poprawę salda obrotów bieżących w relacji do PKB.

Parametr opisujący charakter oddziaływania poziomu inwestycji przyjmuje natomiast wartości ujemne. Wzrost udziału inwestycji w relacji do PKB skutkuje pogorszeniem się salda obrotów bieżących w relacji do PKB.

Wyniki te zdają się potwierdzać tezę, iż jedną z głównych determinant salda obrotów bieżących jest niedobór krajowych oszczędności w konfrontacji z poziomem inwestycji. Nadwyżka inwestycji nad oszczędnościami przekłada się bowiem, na podstawie analizy tożsamości rachunków narodowych, wprost na deficyt obrotów bieżących, który jest miarą dokończonych brakujących oszczędności z zagranicy na pokrycie potrzeb finansowania inwestycji.

Realny efektywny kurs walutowy

Realny efektywny kurs walutowy okazał się istotnie statystycznie wyłącznie dla grupy krajów UE13. Wartość parametru jest dodatnia, a to oznacza, iż w krajach tych przewagę zyskuje efekt wykorzystania realnej aprecjacji waluty do wzrostu zagranicznych inwestycji, a nie do zwiększania konsumpcji.

5. PODSUMOWANIE

Wyniki przeprowadzonych estymacji pozwalają odpowiedzieć na pytanie, które zmienne wywierają istotny wpływ na saldo obrotów bieżących w krajach Unii Europejskiej. Otrzymane wyniki nie są jednorodne. Część z nich wykazuje zbieżność pod względem istotności statystycznej oraz charakteru oddziaływania zmiennych w każdym ze skonstruowanych modeli. Inne wyniki wskazują na występujące w tym zakresie różnice pomiędzy grupami krajów poddanych analizie.

Dla wszystkich państw UE28 objętych badaniem, jak również w modelach ujmujących osobno kraje UE15 oraz UE13, zmiennymi statystycznie istotnymi dodatnio skorelowanymi z wielkością salda obrotów bieżących okazały się:

- aktywa zagraniczne netto w relacji do PKB,
- poziom oszczędności krajowych w relacji do PKB.

Modele te wskazały natomiast na ujemną korelację z saldem obrotów bieżących:

- PKB *per capita*,
- inwestycje krajowe w relacji do PKB.

A zatem saldo obrotów bieżących jest tym gorsze, im wyższe jest PKB *per capita*, poziom krajowych inwestycji. Im wyższy jest natomiast poziom krajowych

oszczędności oraz aktywa zagraniczne netto w relacji do PKB, tym lepsze wyniki notowane są na rachunku obrotów bieżących.

Z kolei statystycznie istotną zależność tylko w modelach dla całej grupy krajów UE28 oraz krajów UE13 wykazały:

- realna stopa procentowa (parametr dodatni), oraz
- stopa wzrostu PKB (parametr ujemny).

Oznacza to, że zmienne te determinują stan salda obrotów bieżących głównie nowych krajów członkowskich UE o niższym poziomie rozwoju gospodarczego.

Uzyskane rezultaty służyc mogą wyznaczaniu kierunków dla realizacji określonych celów polityki makroekonomicznej. Należy jednak podkreślić, że analiza opisywanej problematyki wiąże się z szeregiem ograniczeń w postaci doboru zmiennych i odpowiedniej interpretacji wyników. Stąd potrzeba dalszych badań w zakresie równowagi zewnętrznej państw i czynników ją warunkujących. W pracy odniesiono się wyłącznie do krajów Unii Europejskiej, a analizowany okres przypadł na największy w ostatnich latach światowy kryzys gospodarczy, co mogło mieć wpływ na uzyskane wnioski badawcze.

LITERATURA

- Bilewicz, E., Nakonieczna-Kisiel, H. (2016). Napływ kapitału zagranicznego a równowaga zewnętrzna Polski. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 3(81), 15-24.
- Budzowski, K. (2003). *Ekonomika handlu zagranicznego*. Kraków: Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego.
- Czarny, E., Śledziwska, K. (2013). Analiza determinant bilansów obrotów bieżących państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 1995-2011. *Materiały i Studia*, 299.
- Debelle, G., & Faruquee, H. (1996). What Determines the Current Account? A Cross-Sectional and Panel Approach. *IMF Working Paper*, 58, 1-42.
- EUROSTAT (2017). Pozyskano z <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> we wrześniu 2017.
- Geise, A. (2013). Przestrzenno-czasowe modelowanie zmienności produkcji w sektorach mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach w Polsce. *Przegląd Statystyczny*, 2, 269-282.
- Gotz-Kozierkiewicz, D. (2002). Deficyt rachunku obrotów bieżących w gospodarce transformowanej – obiektywne przesłanki a polityka makroekonomiczna. *Ekonomista*, 3, 347-348.
- IMF (2017). *International Financial Statistics*. Pozyskano z <http://data.imf.org> we wrześniu 2017.
- Jantóń-Drozdowska, E. (2004). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Poznań: Ars boni et aequi.
- Kamecki, Z., Soldaczuk, J., & Sierpiński, W. (1971). *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Zarys teorii i polityki*. Warszawa: PWE.
- Klawe, A.J., & Makać, A. (1987). *Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych*. Warszawa: PWN.
- Landau, S.A.S. (2002). The intertemporal approach to the current account: Evidence for Chile. Pozyskano z: <http://www2.udec.cl/enech2002/paper13.pdf>. (styczeń, 2017)

- Lipiński, J. (1998). *O niektórych zagadnieniach makroekonomicznych wiążących się z deficytem obrotów bieżących*, Materiały z Konferencji nt. Bilans płatniczy Polski – wyzwania, zagrożenia, Warszawa, 11.12.1998.
- Mackiewicz, M. (2003). Determinanty bilansu obrotów bieżących w krajach OECD – wnioski dla gospodarki polskiej. *Ekonomista*, 2, 165-190.
- Martyniak, M. (2015). Analiza wpływu wybranych czynników społeczno-ekonomicznych na poziom współczynnika dzietności w Polsce. W: A. Prędko (red.), *Wybrane zastosowania narzędzi analitycznych w naukach ekonomicznych*. (s. 81-90). Kraków: Mfiles.pl.
- Najlepszy, E., & Sobański K. (2010). *Niestabilność równowagi zewnętrznej krajów rozwijających się*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Obstfeld, M., & Rogoff, K. (1994). The Intertemporal Approach to the Current Account, *NBER Working Paper*, 4893, 1-75.
- Orłowski, L.T. (1998). Realny kurs złotego a struktura obrotów kapitałowych Polski, *International Journal of Management and Economics*, 4, 24-46.
- Orłowski, W.M. (1999). Makroekonomiczne przyczyny deficytów obrotów bieżących. *Ekonomista*, 1-2, 15-30.
- Romer, D. (2000). *Makroekonomia dla zaawansowanych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Salamaga, M. (2010). Wykorzystanie modelowania panelowego do analizy wpływu wartości i struktury bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel zagraniczny Polski. *Przegląd Statystyczny*, 2-3, 53-62.
- Sachs, J. (1982). The Current Account in the Macroeconomic Adjustment Process. *The Scandinavian Journal of Economics*, 84(2), 147-159.
- Sheriff, S.M., & Woo, T. (1990). Present Value Tests of Intertemporal Model of the Current Account. *Journal of International Economics*, 29(3-4), 237-253.
- Śledziwska, K. (2016). Analiza determinant bilansów obrotów bieżących państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004-2014. W S. Wydymus, M. Maciejewski (red.), *Handel międzynarodowy w rozwoju społeczno-ekonomicznym państw*, (293-306). Warszawa: CeDeWu.
- Sobański, K. (2009). *Uwarunkowania stabilności deficytu obrotów bieżących w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej*. Pozyskano z: <http://www.wbc.poznan.pl/Content/161603/S4145SobanskiKonrad.pdf> (styczeń, 2017).
- UNCTAD (2017). *UnctadStat*. Pozyskano z <http://unctadstat.unctad.org/> we wrześniu 2017.
- WORLD BANK (2017). *World Development Indicators*. Pozyskano z <http://data-bank.worldbank.org/data/> we wrześniu 2017.
- Yang, L. (2011). An Empirical Analysis of Current Account Determinants in Emerging Asian Economies. *Cardiff Economics Working Papers*, 10, 1-48.

Determinants of the current account balance in European Union countries

Abstract: The article attempts to assess the strength and direction of the impact of selected macroeconomic factors on the balance of current account of the European Union. In the first place, based on a review of literature, a set of potential variables was identified, the effect of which on the current account can be justified on the basis of theory. Then, using the regression model, the parameters for these variables were estimated for the EU28, EU15 and EU13 groups. For all groups of countries, the analysis has shown a positive statistically significant impact on the current account balance of net foreign assets and domestic savings. A negative relationship has been demonstrated with regard to the level of economic development and the state of domestic investment.

Keywords: current account balance; GDP; investments; savings; terms of trade

JEL codes: F31, F32, F33

Sugerowane cytowanie:

Zięba, Ł. (2017). Giełdowe emisje obligacji korporacyjnych jako źródło zasilania finansowego przedsiębiorstw w Polsce i w wybranych krajach UE. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 419-435.

Giełdowe emisje obligacji korporacyjnych jako źródło zasilania finansowego przedsiębiorstw w Polsce i w wybranych krajach UE

Łukasz Zięba

Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. K. Pułaskiego w Radomiu
Wydział Nauk Ekonomicznych i Prawnych
Katedra Biznesu i Finansów Międzynarodowych
ul. Chrobrego 31, 26-600 Radom
e-mail: l.zieba@uthrad.pl

Streszczenie:

W artykule przedstawiono charakterystykę obligacji jako źródła kapitału dla firm. Prowadzona jest również analiza rynków papierów wartościowych w wybranych krajach. Ponadto, w oparciu o analizę wielkości kapitału uzyskanego dzięki emisji obligacji giełdowych, autor stara się ocenić znaczenie tej formy pozyskiwania kapitału w wybranych krajach. Weryfikacja hipotez opierała się na badaniach literaturowych i analizie danych statystycznych w latach 1999-2015.

Słowa kluczowe: giełda papierów wartościowych; obligacje korporacyjne; kredyt bankowy

Klasyfikacja JEL: G1, G3

1. WSTĘP

Wybór właściwego źródła kapitału jest jednym z kluczowych problemów decyzyjnych dla przedsiębiorstw, tym bardziej że mogą one korzystać z różnych metod zasilania kapitałowego w zależności od swoich potrzeb (emisja akcji i obligacji, papiery dłużne, kredyty i pożyczki bankowe, venture capital, leasing, factoring i inne).

Jednym z istotnych źródeł pozyskiwania kapitału jest giełda papierów wartościowych, gdzie przedsiębiorstwa mogą plasować emisje akcji i/lub obligacji i zwiększać odpowiednio kapitał własny lub pozyskiwać kapitał obcy. Giełda papierów wartościowych jest głównym konkurencyjnym źródłem pozyskiwania kapitału w stosunku do sektora bankowego i oferowanych przez ten sektor kredytów bankowych.

Dlatego warto zbadać rolę giełdowej emisji obligacji w finansowaniu przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej, w tym i w Polsce. Celem niniejszego opracowania było zbadanie wielkości giełdowej emisji obligacji jako źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej (Francja, Grecja, Irlandia, Niemcy, Wlk. Brytania). Giełda papierów wartościowych jest istotnym

miejszem, za pośrednictwem którego przedsiębiorstwa mogą pozyskiwać kapitał poprzez nowe emisje akcji i/lub obligacji. Jednakże znaczenie giełdy papierów wartościowych w danej gospodarce bywa zróżnicowane i może zależeć od ukształtowanego w danym kraju systemu finansowego, poziomu rozwoju finansowego i gospodarczego, czy też alternatywnych metod pozyskiwania kapitału (przede wszystkim długoterminowego kredytu bankowego). W związku z tym, w pracy zaproponowano następującą hipotezę badawczą: *Emisja obligacji przedsiębiorstw odgrywa mniejszą rolę, jako forma pozyskiwania kapitału w krajach Europy kontynentalnej (w tym w Polsce) niż w krajach o modelu anglosaskim, co jest uwarunkowane większą rolą kredytu bankowego jako źródła finansowania. Im wyższy jest poziom rozwoju finansowego i gospodarczego kraju, tym zazwyczaj większa jest skłonność przedsiębiorstw do pozyskiwania kapitału z giełdy papierów wartościowych.*

2. OBLIGACJE JAKO INSTRUMENT FINANSOWY NOTOWANY NA GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

Obligacje to instrument rynku kapitałowego wykorzystywany na szeroką skalę. Emitenci obligacji, którzy oferują je na rynku starają się zdobyć kapitał na inwestycje, realizacje celów związanych z rozwojem infrastruktury, finansowanie deficytu i wydatków budżetowych, czy też na dofinansowanie krajów rozwijających się będących członkami wspólnot gospodarczych. Polska ustawa o obligacjach definiuje je jako „papier wartościowy emitowany w serii, w którym emitent stwierdza, że jest dłużnikiem właściciela obligacji (obligatariusza) i zobowiązuje się wobec niego do spełnienia określonego świadczenia” (Ustawa o obligacjach, 1995, poz. 1300).

W. Dębski charakteryzuje obligacje jako „papier wartościowy poświadczający wiarygodność, czyli zobowiązanie dłużne emitenta wobec jej właściciela na określoną sumę wraz z zobowiązaniem do wypłaty oprocentowania w ustalonych terminach. Może także zawierać zobowiązanie emitenta do określonego świadczenia niepieniężnego. Z tego względu zaliczana jest do grupy papierów wartościowych wiarygodnościowych” (Dębski, s. 234).

W. Bień określa obligacjami papiery wartościowe, w których „emitent tj. wystawca potwierdza zaciągnięcie określonej kwoty pożyczki i zobowiązuje się do jej zwrotu właścicielowi obligacji w ustalonym z góry terminie oraz do zapłaty odsetek” (Bień, s.31). Rola gospodarcza obligacji jako papieru wartościowego jest realizowana poprzez szereg funkcji jakie spełnia jako instrument rynku kapitałowego. Wśród najważniejszych funkcji charakterystycznych dla ogółu obligacji można wymienić funkcje kredytową, lokacyjną, obiegową, płatniczą i gwarancyjną (Antkiewicz, s. 44).

Parametry jakie określają cechy każdej obligacji to wartość nominalna obligacji, termin wykupu, odsetki. Wartość nominalna obligacji – face value, przypisana do obligacji kwota reprezentująca wielkość udzielonego ich emitentowi kredytu. Jest podstawą do naliczania odsetek przysługujących od danej obligacji. W okresie od emisji do wykupu obligacji wartość nominalna jest niezmienna, w terminie wykupu następuje jej zwrot posiadaczowi obligacji. Termin wykupu –

inaczej termin zapadalności, to okres po upływie którego należy zwrócić wierzycielowi pożyczone pieniądze reprezentowane w obligacji. W warunkach emisji emitent może określić zasady przedterminowego wykupu obligacji. Proces wykupu obligacji, może być jednorazowy lub w ratach. W tym drugim przypadku, o tym, która seria obligacji będzie w danym momencie podlegała wykupowi decyduje zazwyczaj losowanie. Odsetki – reprezentują korzyści posiadacza obligacji za pożyczanie pieniędzy instytucji, firmie, która te obligacje wyemitowała. Mają dawać obligatariuszowi stały dochód, niezależny od osiąganych przez emitenta zysków. Są systematycznie wypłacane w okresach i kwotach ustalonych w warunkach emisji (wyjątek stanowią obligacje zerokuponowe). Zasady naliczania odsetek powinny być znane inwestorom w momencie emisji obligacji (Dębski, ss. 235-238).

W obrocie giełdowym jak i pozagiełdowym istnieje wiele rodzajów obligacji. Kryteriami ich podziału mogą być osoba emitenta, sposób oprocentowania, czas do wykupu, czy też prawa z nich wynikające. Biorąc pod uwagę kryterium emitenta W. Bień wyróżnił rodzaje obligacji takie jak obligacje państwowe, zwane skarbowymi, obligacje instytucji finansowych, np. banków, ubezpieczycieli, obligacje organów samorządowych lub komunalnych, obligacje przedsiębiorstw publicznych – poczta, kolej; obligacje pozostałych przedsiębiorstw i instytucji (Bień, s. 38). Bardziej zwięzły podział proponuje natomiast W. Dębski, który dzieli obligacje na obligacje skarbowe, komunalne i przedsiębiorstw (Dębski, ss. 238-240).

Ze względu na sposób oprocentowania możemy podzielić obligacje na obligacje o stałej stopie procentowej, które dają posiadaczowi stały i regularny dochód (gdy emitent wywiązuje się z zobowiązań). Przez cały okres odsetki nie zmieniają się. Obligacje zerokuponowe to obligacje pozbawione kuponów odsetkowych, nie wypłacane są od nich odsetki. Zysk posiadacza polega na tym, że kupuje je ze znacznym dyskontem w stosunku do ich wartości nominalnej. Obligacje o oprocentowaniu zmiennym, z których dochód nie jest z góry określony. Znana jest tylko zasada sposobu naliczania odsetek. Kwota jaka ma być wypłacona jest znana dopiero na krótki okres przed terminem płatności. Celem emisji tak oprocentowanych obligacji jest zapewnienie inwestorom, określonej siły nabywczej kapitału, który zainwestowali, w przypadku dużej inflacji i wzrostu stóp procentowych. Oprocentowanie może być określane na podstawie oprocentowań na rynku międzybankowym (LIBOR, WIBOR 3- lub 6-miesięczny), oprocentowania bonów skarbowych (52-tyg.) lub rentowności swapów. Obligacje z oprocentowaniem indeksowanym – wartość odsetek jest ustalana na podstawie wybranego wskaźnika, który musi być podany w umowie emisyjnej. Może to być np. indeks inflacji z danego okresu (np. 1 roku) lub stopa zwrotu w danym okresie z wybranego dobra np. złota (Antkiewicz, ss. 40-41).

Biorąc pod uwagę termin zapadalności możemy podzielić obligacje na krótkoterminowe – z terminem wykupu do 5 lat, średnioterminowe – z terminem wykupu od 5 do 10 lat oraz długoterminowe – z terminem wykupu powyżej 10 lat. Warto zauważyć, że granica podziału w tej klasyfikacji jest bardzo płynna i trudno wskazać jeden powszechny podział (Najlepszy, s. 401). W Polsce za obligacje krótkoterminowe uznaje się obligacje z terminem zapadalności do 1 roku, natomiast obligacje średnio- i długoterminowe to obligacje z terminem wykupu powyżej 1 roku.

Według kryterium praw wynikających z obligacji można wyróżnić obligacje zwykłe, które nie posiadają szczególnych praw i przywilejów. W formie zdematerializowanej są powszechnie stosowane na rynku wtórnym (np. w Polsce są przedmiotem obrotu na giełdowym i pozagiełdowym rynku regulowanym, który jest organizowany od 2009 r. przez dwie instytucje – Catalyst i Bondspot). Obligacje zamienne to z kolei obligacje których nabywca ma w przyszłości prawo zamienić je na akcje spółki, będącej emitentem tych akcji. Obligacje tego typu charakteryzują się wszystkimi podstawowymi cechami obligacji klasycznych z dodatkową opcją, która daje prawo do ich zamiany na akcje emitenta (Taylor et. al., s. 4). Z emisji tego rodzaju obligacji korzystają firmy rozwijające się, ze względu na korzyści jakie taka emisja ze sobą niesie: niższe oprocentowanie, konwersja długu na kapitał zakładowy, mniej rygorystyczne warunki emisji niż w przypadku innych obligacji (Dębski, ss. 242-246). Także przedsiębiorstwa o mocnej pozycji finansowej korzystają z tej formy zasilenia finansowego, właśnie ze względu na niższy koszt emisji obligacji zamiennych, pomimo tego, że bez trudu mogłyby wyemitować akcje lub obligacje klasyczne. Obligacje zamienne jako obca forma finansowania podmiotu gospodarczego obniża całkowity koszt kapitału poprzez występowanie zjawiska tarczy podatkowej (zmniejszenie podstawy opodatkowania o koszt uzyskania przychodu jaki stanowią odsetki od zaciągniętych zobowiązań). Obligacje zamienne mogą także zwiększyć wiarygodność firmy, a w konsekwencji zdolność kredytową, co może skutkować łatwiejszymi możliwościami pozyskania nowych środków, jeżeli zajdzie taka potrzeba (Brealey et. al. 2001, ss. 507-508). Ponadto obligacje zamienne cechują się niskim kosztem bieżącej obsługi finansowania, pozwalają emitentowi na większą elastyczność w kształtowaniu wskaźnika struktury kapitału, a jeżeli jest w nich zawarta opcja przedterminowego wykupu, to zamiana ich na akcje obniża wielkość poziomu zadłużenia i firma może zaciągnąć nowy dług (Antkiewicz, s. 85).

Wśród obligacji zamiennych możemy wyróżnić obligacje mandatowe (zobowiązują obligatariusza do zamiany ich na akcje w terminie zapadalności; popularne w Stanach Zjednoczonych) oraz obligacje odwrotnie zamienne (prawo wyboru sposobu wykupu tych obligacji – czy to przez zwrot kwoty nominalnej wraz z kuponami odsetkowymi, czy też przez zamianę ich na akcje – przysługuje emitentowi, a nie obligatariuszowi. W zamian emitent oferuje inwestorom wyższe oprocentowanie) (Brown, 2006, ss. 9-26).

Wśród innych rodzajów obligacji należy wskazać również obligacje niezabezpieczone i zabezpieczone. Obligacje niezabezpieczone charakteryzują się większym ryzykiem i powinny oferować wyższą stopę zwrotu dla inwestorów (Fabozzi, 2002, ss. 251-282). Wśród obligacji zabezpieczonych można wyróżnić obligacje detaliczne – dostępne dla wszystkich inwestorów za pośrednictwem biur maklerskich, internetu, banków i innych instytucji pośredniczących; i hurtowe dostępne wyłącznie na przetargach na rynku pierwotnym instytucjom bądź inwestorom spełniającym określone wymagania i posiadającym uprawnienia zezwalające na udział w przetargach (Mishkin et. al. 2006, ss. 245-256).

3. GIEŁDOWA EMISJA OBLIGACJI KORPORACYJNYCH

Emisja papierów wartościowych przez przedsiębiorstwo czy to na rynek publiczny, czy też do obrotu niepublicznego wiąże się ze zmianą jego struktury kapitałowej, co w konsekwencji może doprowadzić także do zmian w strukturze własnościowej przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo może bowiem wyemitować akcje zwykłe, uprzywilejowane, obligacje korporacyjne lub obligacje zamienne. Emisja tych długoterminowych papierów wartościowych przyczynia się do pozyskania przez firmę potrzebnego kapitału rozwojowego, jednocześnie powodując zmiany struktury właścicielskiej (w przypadku emisji akcji) lub poziomu zadłużenia długoterminowego (w przypadku emisji obligacji). Zmiany te muszą być brane pod uwagę przez dotychczasowych właścicieli, którzy muszą dobrze przeanalizować nie tylko czy warto iść tą drogą w celu pozyskania zasilenia finansowego, ale jakie skutki i wpływ będzie to miało na dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Publiczna emisja instrumentów finansowych wiąże się z koniecznością odpowiedniego przygotowania firmy, która musi przejść szereg etapów, w tym kontrolnych, aby jej walory mogły znaleźć nabywców na rynku publicznym i przynieść spółce kapitał, o który się stara. Emisja papierów wartościowych jest uwarunkowana wieloma czynnikami, które decydują o jej powodzeniu. Jest to związane z samym funkcjonowaniem rynku publicznego, ramami politycznymi, gospodarczymi, organizacyjnymi, prawnymi, a także historycznymi jakie funkcjonują na danym rynku. Wprowadzenie instrumentów finansowych do obrotu publicznego, wiąże się z tym, że muszą spełnić wiele wymagań formalno-prawnych, aby mogły być dopuszczone do obrotu publicznego. Sama konstrukcja obrotu publicznego nakłada na emitenta wiele obowiązków organizacyjnych i informacyjnych, które muszą zostać spełnione. Chociaż istnieją nieliczne przypadki, gdzie publiczna emisja papierów wartościowych nie zakończyła się notowaniem ich na giełdzie, to jednakże zdecydowana większość nowowyemitowanych instrumentów finansowych jest przedmiotem obrotu na zorganizowanym rynku regulowanym.

Praktyka pokazuje, że rynek pozagiełdowy wybierają młode, niewielkie firmy, które jednocześnie zgłaszają zapotrzebowanie na kapitał, ale nie mogą narażać się na zbyt duże koszty związane z jego pozyskaniem. Rynek giełdowy natomiast to szansa dla spółek już funkcjonujących na rynku, stabilnych dla których najważniejsze jest pozyskanie założonej sumy kapitału (kwoty rzędu od kilku do setek milionów lub miliardów).

Wśród przyczyn jakie stoją za podjęciem decyzji o publicznej emisji instrumentów finansowych można wymienić chęć pozyskania kapitału na rozwój, perspektywy lepszego dostępu do funduszy kapitałowych w przyszłości, zapewnienie akcjom/obligacjom lepszej płynności, dokonanie zmian w zarządzaniu firmą, uzyskanie efektów marketingowych dla przedsiębiorstwa, jego usług lub produktów (Nawrot, 2010, s. 25), a także połączenie się ze spółką już notowaną w obrocie giełdowym, jeżeli plan firmy zakłada taką strategię (Pagano et. al. 1998, ss. 27-64).

Z kolei W. Milo stwierdza, że do czynników emisji można zaliczyć między innymi potrzebę uzyskiwania nowych kapitałów (najbardziej powszechny i naturalny motyw spółek decydujących się na emisję papierów wartościowych), potrzebę wyceny spółek w sposób obiektywny, czyli na rynku, procesy oddłużeniowe spółek oraz umarzanie akcji poprzez ich wykup przez emitenta (Milo, 2000, ss. 100-105).

Wśród przyczyn emisji instrumentów rynku kapitałowego można wymienić także łatwiejszy dostęp do nowych źródeł kapitału, niski koszt pozyskania kapitału, wzrost wiarygodności firmy – fakt posiadania statusu spółki publicznej, bycie notowanym na rynku regulowanym podnosi prestiż i wiarygodność firmy w oczach potencjalnych inwestorów, co może skutkować łatwiejszym dostępem do innych źródeł finansowania wcześniej będących poza zasięgiem przedsiębiorstwa. Także możliwość pozyskania inwestora strategicznego może być tym czynnikiem, który wpłynie na decyzje o publicznej emisji papierów wartościowych, gdyż status spółki publicznej pozwala względnie łatwiej pozyskać inwestora strategicznego w przypadku, gdy spółka poszukuje środków do sfinansowania rozwoju, badań, czy też wsparcia technologicznego (Poślad et. al. 2006, ss. 27-39).

Oprócz wyżej wymienionych przyczyn emisji instrumentów finansowych W. Nawrot wskazuje także na inne czynniki, które zamierzająca emitować papiery wartościowe spółka powinna wziąć pod uwagę. Wskazuje na: strategię inwestycyjną posiadaczy akcji, koniunkturę giełdową, ryzyko towarzyszące danym instrumentom, sytuację polityczną i makroekonomiczną (Nawrot, 2010, s.27).

Rynek papierów wartościowych odgrywa istotną rolę w systemie finansowym gospodarek wolnorynkowych. Poprzez swoje funkcje ułatwia alokację kapitału jednostek, które mają go w nadmiarze do jednostek, które zgłaszają na niego zapotrzebowanie, a giełdy papierów wartościowych w swojej funkcji koncentracji kapitału ułatwiają spotkanie strony podażowej i popytowej, przy czytelnych warunkach. Dobrze rozwinięty rynek papierów wartościowych może zapewnić gospodarce sprzyjające warunki do wzrostu gospodarczego poprzez oddziaływanie na poziom inwestycji i oszczędności oraz absorpcję szoków ekonomicznych (Bukowski, 2009, s. 16; Kosztowniak, 2011, ss. 271-280; Pszczołka, 2013, ss. 75-77). Zmiany koniunktury giełdowej mają istotny wpływ na decyzje inwestorów, a co za tym idzie na zdolność do pozyskiwania kapitału z giełdy przez zainteresowane tym przedsiębiorstwa. Wydają się, że w okresie „dobrej” koniunktury – hossy na giełdzie firmom jest znacznie łatwiej pozyskać zasilenie finansowe, znaleźć inwestorów, a dzięki temu zrealizować emisję zgodnie z ustanowionym celem. Tendencja odwrotna występuje w okresie „złej” koniunktury giełdowej – bessy. Więcej jest wtedy chętnych do sprzedaży papierów wartościowych i modyfikowania swojego portfela oraz do szukania alternatywnych źródeł inwestycji (Mishkin, 2001, ss. 1-2).

Emisja obligacji korporacyjnych stanowi zewnętrzne źródło finansowania działalności przedsiębiorstw kapitałem obcym. Obligacja jest instrumentem dłużnym długoterminowego finansowania i stanowią alternatywę dla kredytu bankowego. Publiczna emisja obligacji przez przedsiębiorstwa oznacza emisję długu o pewnej nominalnej wartości, od której zobowiązuje się wypłacać obligatariuszowi odsetki i zwrócić pożyczony kapitał w ustalonym czasie. Szczegóły płatności lub

ich brak (w przypadku obligacji zerokuponowych), termin, po którym należy zwrócić pożyczone środki i realizacja dodatkowych praw wynikających z posiadanych przez pożyczkodawcę obligacji (np. z obligacji zamiennych, czy warrantów), zabezpieczenie emisji obligacji lub jego brak, wysokość płaconych odsetek i częstotliwość ich naliczania są kluczowymi elementami emisji, które mogą zdecydować o jej powodzeniu (Fabozzi, 2000, ss. 165-205). Dzięki przeprowadzeniu odpowiednich analiz firma może pozyskać w ten sposób zasilenie finansowe stosunkowo tanim kosztem. Tak jak w przypadku publicznej emisji akcji, tak i w przypadku publicznej emisji obligacji przedsiębiorstwo musi spełnić określone przepisami wymagania, które regulują dopuszczenie obligacji do obrotu na rynku publicznym. W przeprowadzeniu realizacji emisji obligacji przedsiębiorstwo musi skorzystać z pośrednictwa firmy inwestycyjnej, która przeprowadzi firmę przez wszystkie etapy emisji. W przypadku emisji obligacji kluczowe znaczenie wydają się mieć zyski jakich oczekują potencjalni ich nabywcy. Zyski te utożsamiane są z oprocentowaniem obligacji. Firma powinna ustalić poziom oprocentowania na takim poziomie, który przyniesie inwestorom zadowalającą stopę zwrotu z inwestycji, jednocześnie nie narażając się na ryzyko wynikające z niemożności spłaty zadłużenia. Inwestorzy, którzy są zainteresowani nabyciem danej obligacji dokonują ich wyceny oraz szacują poziom ryzyka (Madura, 2010, ss. 173-203). W związku z tym istotne znaczenie w ustalaniu warunków emisji zarówno dla emitenta jak i inwestorów ma ocena ratingowa, o jaką może się starać przedsiębiorstwo. W przypadku wysokiej oceny ratingowej można znacznie zmniejszyć koszt emisji, natomiast gdy ocena ratingowa jest na poziomie ryzykownym, spekulacyjnym, wówczas koszty emisji muszą wzrosnąć, gdyż inwestorzy oczekują dodatkowej premii za zwiększony poziom ryzyka, który są skłonni przyjąć (Brown, 2006, s.118; Chisholm, 2009, s. 72).

Emisja dłużnego papieru wartościowego jakim jest obligacja stanowi w głównej mierze alternatywę dla kredytu bankowego. Cechy obligacji, które mogą zwiększyć zainteresowanie tym instrumentem wśród emitentów to przede wszystkim dywersyfikacja źródeł finansowania, szybkość pozyskania kapitału, fakultatywność ustanawiania zabezpieczeń emisji, brak konieczności określenia celu wykorzystania pozyskanych środków, a także możliwość ustanowienia silnych relacji z inwestorami instytucjonalnymi, co może zaowocować dalszą współpracą w przyszłości (Antkiewicz, 2011, s. 141).

Do wad związanych z publiczną emisją obligacji można zaliczyć koszty emisji, obowiązki informacyjne, czasochłonność pozyskania kapitału. Z punktu widzenia inwestora ryzyko związane z inwestycjami w obligacje może dotyczyć ryzyka kredytowego, które może przyczynić się do upadłości emitenta i w konsekwencji do nie spłacenia zaciągniętego długu; ryzyko reinwestowania odzwierciedlające nieprzewidywalne zmiany stóp procentowych; ryzyko kursu walutowego mające znaczenie dla inwestorów zagranicznych oraz ryzyko siły nabywczej odzwierciedlające nieprzewidziane zmiany w przyszłej wartości pieniądza, która ma wpływ na realne stopy zwrotu z obligacji (Bailey, 2005, ss. 297-298).

W przypadku rynku obligacji korporacyjnych największe znaczenie ma ten rynek w gospodarce Irlandii, a jego wielkość w latach 2006-2011 przekraczała

100% PKB (wyjątek stanowi 2008 r.). Dynamika rozwoju tego rynku w Irlandii wydaje się być równie imponująca. W badanym okresie wielkość rynku obligacji korporacyjnych zwiększyła się o 107,43pkt. % (prawie 19-krotny wzrost). W pozostałych badanych krajach rynek obligacji korporacyjnych wydaje się być rynkiem stosunkowo mało znaczącym, z wyjątkiem gospodarki Francji (56,26% PKB w 2011 r.) oraz Grecji (zwiększenie rynku w badanym okresie o 33,54pkt. %).

Udział kapitalizacji na rynku obligacji korporacyjnych w PKB w Polsce jest najmniejszy ze wszystkich badanych zmiennych oraz kilkakrotnie mniejszy od wskaźnika pozostałych analizowanych krajów. Świadczy to o niskim stopniu rozwoju tego segmentu rynku finansowego w Polsce. W 1999 r. wskaźnik ten kształtował się na poziomie 0,15% PKB, a w 2011 r. na poziomie 2,07% PKB. Udział tego wskaźnika w PKB Polski wydaje się znikomy. Jego wzrost spowodowany jest przede wszystkim uruchomieniem zorganizowanych platform obrotu Catalyst i Bondspot 30 września 2009 r. przez GPW w Warszawie.

Tabela 1. Kapitalizacja na rynku obligacji korporacyjnych/PKB w % w cenach stałych w latach 1999-2011

Rok	Niemcy	Wlk. Brytania	Francja	Irlandia	Grecja	Polska
1999	58,72	18,68	35,06	6,04	0,54	0,15
2000	57,06	18,26	34,19	7,73	0,23	0,18
2001	53,04	17,28	35,24	9,38	0,17	0,22
2002	48,12	17,30	37,86	10,31	0,24	0,31
2003	46,70	17,00	40,58	30,86	1,06	0,44
2004	41,52	16,35	41,19	62,71	2,32	0,51
2005	34,92	15,08	38,31	80,99	3,89	0,52
2006	32,70	14,85	39,14	96,51	6,18	0,67
2007	35,41	15,81	46,59	102,51	8,41	0,98
2008	35,40	15,56	51,15	95,32	10,94	0,96
2009	36,51	15,93	53,78	103,98	13,43	1,20
2010	31,59	15,05	55,88	119,15	23,52	1,67
2011	24,02	12,32	56,26	113,47	34,09	2,07

Zródło: Opracowanie własne na podstawie: T. Beck, A. Demigurc-Kunt, R. Levine, *A New Database on Financial Development and Structure*, World Bank Economic Review 2000, nr 14, s. 597-605; T. Beck, A. Demigurc-Kunt, R. Levine, *Financial Institutions and Markets across Countries over Time: Data and Analysis*, World Bank Policy Research, Working Paper 4943, Maj 2009; M. Cihak, A. Demigurc-Kunt, E. Feyen, R. Levine, *Benchmarking Financial Development around the World*, World Bank Policy Research, Working Paper 6175, August 2012; Financial structure dataset Czerwiec 2017, <http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/financial-structure-database>.

Na podstawie dostępnych za poszczególne lata danych można stwierdzić, że emisja obligacji korporacyjnych stanowi istotne źródło w pozyskiwaniu kapitału z giełdy przez przedsiębiorstwa, ale w nielicznej grupie krajów. Można zauważyć, że rynek giełdowy obligacji w Wlk. Brytanii i Francji dominują pod względem rozwoju i ilości pozyskiwanego z giełdy kapitału. Wydaje się, że główną przyczyną może być fakt umiędzynarodowienia obu rynków, odpowiedni stopień płynności obu rynków,

tradycje giełdowe rynku londyńskiego, który w swoich początkach organizował obrót właśnie papierami dłużnymi, wyższy stopień zaufania jakim darzą rynek londyński inwestorzy. W przypadku rynku Euronext wydaje się, że duże znaczenia na samym początku jego funkcjonowania miała możliwość notowania instrumentów na połączonych giełdach (paryskiej, lizbońskiej, brukselskiej i amsterdamskiej), co znacznie powiększało grono inwestorów i zwiększało poziom płynności rynku.

Dokładna analiza wielkości kapitału jaki pozyskały przedsiębiorstwa z giełdowej emisji obligacji na giełdach w analizowanych krajach jest jednakże utrudniona przez brak danych statystycznych. Giełdy zawierają serie danych, aczkolwiek są one niekompletne lub jak w przypadku Irlandii seria danych jest bardzo krótka, co uniemożliwia dokonanie pełnej analizy i możliwa jest jedynie cząstkowa analiza dla poszczególnych giełd.

Wielkość kapitału pozyskanego w formie emisji obligacji z giełdy niemieckiej wykazywała tendencję rosnącą od 2008 r. i osiągnęła wartość 6,53 mld USD w 2011 r. Największa wartość kapitału pozyskanego przez niemieckie przedsiębiorstwa przypadła na 2003 r. i miała wartość 355,81 mld USD.

Z kolei wielkość kapitału pozyskanego poprzez emisję obligacji korporacyjnych na giełdzie w Londynie wzrósł w okresie 1999-2008 prawie 5-krotnie i osiągnął wartość 629,1 mld USD na koniec 2014 r. w stosunku do 132,8 mld USD w 1999r. W tym okresie wartość emisji obligacji wykazywała tendencję rosnącą z wyjątkiem 2001 r. i 2007 r., w których to latach emisja była niższa r/r.

Także na giełdzie francuskiej pozyskiwanie kapitału przez przedsiębiorstwa na drodze emisji obligacji korporacyjnych osiągnęło znaczące rozmiary. Wielkość kapitału pozyskanego w 2010 r. była prawie 13-krotnie większa od ilości kapitału jaką pozyskały przedsiębiorstwa w formie emisji obligacji w 1999 r. W 2003 r. wielkość pozyskanego kapitału osiągnęła kwotę 2,5 bln USD, co stanowiło największą wartość ze wszystkich analizowanych giełd w przyjętym przedziale czasowym.

W przypadku giełdy greckiej emisja obligacji korporacyjnych nie stanowi istotnego sposobu pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa w analizowanym okresie. Za wyjątkiem 2009 r. ilość kapitału pozyskanego z giełdy była stosunkowo niewielka lub nie odbyły się nowe emisje obligacji. Ma to związek z kryzysem finansowym 2008 r. oraz późniejszym głębokim kryzysem zadłużeniowym gospodarki greckiej, który odciska swoje piętno na giełdzie ateńskiej, zarówno w przypadku emisji akcji jak i obligacji.

Jeżeli chodzi o giełdowe emisje obligacji korporacyjnych w Polsce, to wartość kapitału pozyskanego w formie emisji tych dłużnych papierów wartościowych była nieporównywalnie mniejsza niż w przypadku emisji akcji. Pierwszy wzrost wartości emisji obligacji nastąpił w 2007 r. Przedsiębiorstwa chcąc wykorzystać panujący okres koniunktury giełdowej decydowały się na pozyskanie kapitału z giełdy, co przełożyło się na wzrost wartości emisji w stosunku do lat poprzednich. W 2007 r. Wartość emisji wyniosła 307,52 mln USD, w 2008 r. było to 373,56 mln USD co było kwotami większymi w stosunku do 2006 r. o odpowiednio 239,9 mln USD (ponad 3,5-krotny przyrost wartości emisji) w 2007 r. i 306 mln USD (ponad 5,5-krotny

przyrost wartości emisji) w 2008 r. Jednakże od 2009 r. daje się zauważyć zwiększenie wartości emisji obligacji korporacyjnych, których wartość osiągnęła swoje maksimum w 2012 r. Ten znaczny wzrost liczby i wartości emisji od 2009 r. był związany z uruchomieniem prowadzonych przez GPW w Warszawie i spółkę BondSpot rynków specjalnie przeznaczonych do obrotu obligacjami skarbowymi, przedsiębiorstw, komunalnymi oraz listami zastawnymi. Należy jednakże zauważyć, że wiele spółek dokonywało emisji w systemie ASO, a nie na rynku regulowanym. Już w pierwszych latach można zaobserwować znaczny wzrost wartości emisji obligacji korporacyjnych w stosunku do lat poprzednich. W 2011 r., a więc 2 lata po utworzeniu rynków Catalyst i Bondspot wartość emisji obligacji korporacyjnych przekroczyła równowartość 1 mld USD. W kolejnych latach wartość kapitału pozyskiwanego przez przedsiębiorstwa na drodze emisji obligacji giełdowych oscylowała w granicach 1-1,4 mld USD. W 2012 r. dzięki dużym emisjom kilku przedsiębiorstw państwowych (PGNiG-2,5 mld PLN, PKO BP-1,6 mld PLN, Energa i PKN Orlen – po 1 mld PLN) oraz dużej całkowitej liczbie nowych emisji (58 debiutów) wartość pozyskanego kapitału przez przedsiębiorstwa osiągnęła równowartość 2,3 mld USD.

Tabela 2. Wartość kapitału pozyskanego poprzez emisję krajowych obligacji korporacyjnych na poszczególnych giełdach (rynek główny) w mld USD w latach 1999-2013

Rok	Niemcy	Wlk. Brytania	Francja*	Irlandia	Grecja	Polska
1999	205,01	132,80	36,51	1,30	N/A	0,00
2000	N/A	144,95	96,05	1,93	N/A	0,00
2001	N/A	121,29	79,82	0,88	N/A	0,00
2002	N/A	138,90	223,85	N/A	N/A	0,01
2003	320,78	195,11	2 251,26	N/A	N/A	0,01
2004	131,69	234,05	143,72	N/A	N/A	0,14
2005	N/A	265,74	165,11	N/A	0,00	0,02
2006	N/A	430,17	154,26	N/A	0,01	0,07
2007	N/A	343,49	247,24	N/A	0,00	0,31
2008	1,83	629,09	548,84	N/A	0,44	0,37
2009	4,41	399,07	518,22	0,00	0,90	0,85
2010	5,17	N/A	456,85	0,00	0,33	0,78
2011	6,53	N/A	N/A	N/A	0,00	1,33
2012	N/A	N/A	N/A	N/A	0,00	2,30
2013	N/A	N/A	N/A	N/A	0,00	1,39
2014	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1,38
2015	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1,36
2016	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1,20

Zródło: <https://gpwcatalyst.pl/>, www.world-exchanges.org, <http://bse.hu/topmenu.>, <http://www.hel ex.gr>, *emisje dotyczą całego rynku, sektora prywatnego, emisji krajowych, zagranicznych i międzynarodowych. N/A – brak danych.

Jednocześnie należy stwierdzić, że rynek obligacji korporacyjnych w Polsce to głównie rynek oparty na prywatnych emisjach obligacji organizowanych na rynku międzybankowym. Natomiast publiczny rynek obligacji korporacyjnych

miał swój początek w 2000 r., kiedy to na GPW w Warszawie została przeprowadzona pierwsza emisja obligacji korporacyjnych przez spółkę Centrum Leasingu i Finansów Clif S.A. W następnych latach liczba i wielkość emisji obligacji korporacyjnych na giełdzie warszawskiej nie ulegały znacznym zmianom. Wyjątek stanowi 2004 r., w którym przeprowadzono 18 emisji na łączną kwotę 136,73 mln USD, co stanowiło 11-krotny wzrost w porównaniu z rokiem poprzednim. Wynikało to przede wszystkim z przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Jednakże w dwóch kolejnych latach wielkość pozyskiwanego z giełdy kapitału poprzez emisję obligacji przedsiębiorstw uległa znacznemu obniżeniu do 22 mln USD w 2005 r. i 67 mln USD w 2006 r. W 2007 r. i 2008 r. wartość emisji przekroczyła w obu latach 300 mln USD korzystając z kończącego się okresu koniunktury na rynkach giełdowych. Warto zwrócić uwagę na wielkość emisji w 2008 r., która wyniosła ponad 373 mln USD. Mogło być to spowodowane faktem, iż rynek akcji cechowała w tym czasie duża niepewność i niestabilność, co spowodowało wzrost zainteresowania innymi formami pozyskania kapitału przez polskie firmy.

W 2009 r. została w Polsce uruchomiona platforma obrotu Catalyst przeznaczona dla dłużnych papierów wartościowych: obligacji korporacyjnych, obligacji spółdzielczych, obligacji komunalnych, listów zastawnych oraz obligacji Skarbu Państwa. W 2009 r. wartość emisji osiągnęła równowartość 850 mln USD i tendencja rosnąca utrzymywała się w kolejnych latach. O ile w 2009 r. debiutowało na nowych platformach 6 emitentów, to już rok później ich liczba zwiększyła się do 19, a w kolejnych latach stale rosła. W okresie od 2011 r. do 2014 r. debiutowało na rynku Catalyst i Bondspot łącznie 196 nowych emitentów.

Na wzrost wartości emisji w ostatnich latach wydają się mieć wpływ wzrost zainteresowania tą formą pozyskiwania kapitału, utrzymywanie podstawowych stóp procentowych NBP na niskim poziomie, co prowadzi do zmniejszenia kosztu pozyskania kapitału, czy też chęć dywersyfikacji źródeł finansowania.

Jednakże pozytywny obraz zmian zachodzących na rynku publicznych obligacji korporacyjnych nie wydaje się być pozbawiony wad. Zdecydowana przewaga emisji dotyczy rynku ASO, a tylko znikoma wielkość emisji odbywa się na rynku regulowanym. W 2013 r. na rynku regulowanym nie przeprowadzono żadnych emisji, natomiast w 2014 r. przeprowadzono na rynku regulowanym 2 emisje, ale emitentami były jednostki samorządu terytorialnego. Rynek obligacji korporacyjnych jest więc skoncentrowany w segmencie ASO (Alternatywny System Obrotu organizowany przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie oraz Bondspot S.A. – GPW ASO i BS ASO). Ponadto większość emisji obligacji korporacyjnych to emisje rządu od kilku do kilkudziesięciu mln PLN. Stosunkowo niewielki odsetek stanowią emisje porównywalne wielkością z emisją akcji. Największe emisje są też domeną sektora bankowego, ale także energetycznego, budowlanego oraz telekomunikacyjnego. W 2012 r. największe emisje były udziałem Banku Gospodarstwa Krajowego, PGNiG, PKO BP, Energi, PKN Orlen (wszystkie powyżej 1 mld PLN). W 2013 r. największe emisje były udziałem PGE, ING Bank Śląski, GNB Auto i Ciech, którzy przeprowadzili emisje o największej wartości. Z kolei w 2014 r. naj-

większe emisje (każda po 500 mln PLN) były udziałem mBanku oraz Banku Zachodniego WBK. Tak więc emisje o dużej wartości są domeną dużych, znanych przedsiębiorstw. Ponadto zdecydowana większość emitentów nie korzysta z usług agencji ratingowych, gdyż stanowi to dodatkowy koszt. Rynek wtórny obligacji korporacyjnych jest rynkiem o znikomej płynności (Rozwój..., s. 259), a terminy zapadalności są rzędu kilku lat i rzadko przekraczają okres 10 lat.

W 2014 r. czynnikiem niesprzyjającym rozwojowi rynku giełdowych obligacji korporacyjnych było także niedotrzymywanie warunków emisji przez emitentów. Wnioski o upadłość zgłosiło 5 emitentów, których obligacje były notowane na rynku Catalyst, a 16 miało problemy z terminowym wykupem obligacji (Rozwój..., s. 260).

Wszystkie w/w czynniki odzwierciedlają niewielki udział obligacji korporacyjnych w zdobywaniu przez polskie przedsiębiorstwa zasilenia finansowego na tle pozostałych analizowanych krajów. Jednocześnie rola publicznej emisji obligacji korporacyjnych wydaje się być znikoma, szczególnie w porównaniu z publiczną emisją akcji, a zwłaszcza z kredytem bankowym. Nawet jeżeli wartość emisji w ostatnich latach była stabilna, nadal dla wielu firm głównym źródłem pozyskania kapitału na drodze finansowania obcego pozostaje kredyt bankowy. Przyczyny, które powodują małe wykorzystanie obligacji korporacyjnych jako źródła kapitału mogą być różnorakie. Relatywnie wysoki koszt pozyskania kapitału na rynku giełdowym – 5% i więcej wartości emisji (Antkiewicz, ss. 142-143), który może stanowić czynnik zniechęcający przedsiębiorstwa do plasowania emisji na rynku giełdowym. P. Niedziółka wskazuje na rozproszenie polskiej gospodarki, w której dominują przedsiębiorstwa małe i średnie (chcą pozyskać kwoty, które są zbyt niskie, aby plasować emisję na rynku giełdowym), niewielkie zainteresowanie ze strony inwestorów do przejmowania ryzyka emitentów, stosunkowo wysokie wymogi dopuszczeniowe i informacyjne, kosztowne instytucje ratingowe oraz niestabilność popytu na nowe emisje obligacji (Niedziółka, 2005, s. 297).

4. KREDYT DŁUGOTERMINOWY DLA PRZEDSIĘBIORSTW A POZYSKIWANIE KAPITAŁU POPRZEZ EMISJĘ OBLIGACJI

Rynek kredytów długoterminowych udzielanych przez banki przedsiębiorstwom stanowi konkurencję dla innych form pozyskiwania kapitału (głównie emisji akcji i obligacji). Jednakże stanowi także uzupełnienie i rozszerzenie oferty metod zasilania finansowego przedsiębiorstw na danym rynku finansowym.

Rynek kredytów bankowych udzielanych sektorowi prywatnemu ma istotne znaczenie w każdym z analizowanych krajów. Można także zauważyć różnice pomiędzy analizowanymi krajami w tempie zmian wartości kredytu bankowego udzielanego przedsiębiorstwom w poszczególnych latach. Krajem, w którym analizowana wielkość była największa jest Wlk. Brytania. Wartość udzielanego kredytu w stosunku do PKB rosła nieprzerwanie od 1999 r., aby osiągnąć swoje maksimum 202,2% PKB w 2009 r. Rok 2009 jest charakterystyczny ze względu na to, że po tym roku w Niemczech, Wlk. Brytanii, Francji i Irlandii można zaobserwować systematyczny spadek wartości wskaźnika do końca analizowanego okresu. Wiele czynników mogło przyczynić się do takiej

zmiany, a wśród nich: kryzys finansowy i późniejszy kryzys zadłużeniowy; poprawiająca się stopniowo koniunktura giełdowa, która z powrotem skierowała firmy poszukujące zasilenia finansowego w stronę giełd i oferowanych przez nie papierów wartościowych; wprowadzone normy ostrożnościowe dotyczące akcji kredytowej zarówno ze strony regulatorów rynku jak i ze strony samych banków, które zaostrzały wymagania, jakie musiały spełniać firmy ubiegające się o dofinansowanie w formie kredytu.

Wśród analizowanych krajów zwracają na siebie uwagę także Niemcy, Grecja oraz Polska. Jeżeli chodzi o Niemcy to w całym badanym okresie daje się zauważyć systematyczny i praktycznie nieprzerwany spadek (wyjątek – 2009 r.) wartości udzielonych firmom kredytów w stosunku do PKB. Stopniowe, ale regularne spadki wskaźnika spowodowały, że osiągnął on swoje minimum w Niemczech w 2015 r. – 77,52% PKB i spadł w przeciągu 16 lat, a więc od 2000 r., w którym osiągnął największą wartość o 38,81pkt.%.

W przypadku Grecji wartość wskaźnika rosła nieprzerwanie w latach 1999-2012, aby w 2012 r. osiągnąć maksimum 121,38% PKB. Jednakże od 2013 r. notowany jest spadek wskaźnika. Grecja w analizowanej grupie krajów stanowi przypadek szczególny, gdyż kryzys zadłużeniowy jaki od 2010 r. trapi Grecję, powoduje, że wysoka wartość kredytów dla przedsiębiorstw w stosunku do PKB ma związek z kolejnymi transzami pomocy finansowej udzielanej Grecji przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Europejski Bank Centralny i poszczególne kraje Unii Europejskiej. Tym bardziej, że grecka giełda i rynek giełdowych papierów wartościowych cechuje stagnacja oraz brak chętnych do plasowania nowych emisji akcji i obligacji.

Tabela 3. Kredyty bankowe dla sektora prywatnego/PKB w % w cenach stałych w latach 1999-2015

Rok	Niemcy	Wlk. Brytania	Francja	Irlandia	Grecja	Polska
1999	115,55	109,42	N/A	86,09	34,29	22,94
2000	116,33	114,34	81,29	94,07	40,72	24,95
2001	111,29	123,39	76,29	70,57	48,88	26,50
2002	110,90	127,24	75,22	70,01	49,67	26,98
2003	110,02	130,04	74,65	78,13	52,76	27,17
2004	106,66	136,23	74,45	92,48	57,24	26,97
2005	104,57	143,17	76,97	110,63	66,05	27,74
2006	101,25	151,06	80,37	129,75	70,80	30,13
2007	96,74	164,09	84,02	147,16	77,29	34,66
2008	96,07	187,15	90,09	168,60	85,65	43,23
2009	99,15	202,20	94,88	174,39	88,96	48,02
2010	90,71	190,24	94,03	152,67	102,00	47,75
2011	84,54	179,87	94,93	122,75	119,21	49,64
2012	83,55	168,22	96,20	112,70	121,38	51,17
2013	81,97	157,98	95,68	106,54	119,98	51,02
2014	79,74	144,96	94,81	89,68	118,51	50,78
2015	77,52	134,69	94,32	86,09	115,04	52,18

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Financial structure dataset czerwiec 2017, <http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/financial-structure-database>.

Z kolei szczególnie wysokie fluktuacje wskaźnika są charakterystyczne dla Irlandii, której wskaźnik (kredyt/PKB) podlegał największym wahaniom w badanym okresie. Spadek o ponad 23 pkt.% w 2001 r. w stosunku do roku poprzedniego był przede wszystkim konsekwencją kryzysu giełdowego dot-comów. Irlandia jako miejsce, w którym wiele firm ze stanów Zjednoczonych z sektora nowoczesnych technologii ustanowiło swoje europejskie siedziby odczuła w znacznym stopniu zmianę koniunktury giełdowej i gospodarczej w tym okresie. Jednakże już od 2003 r. wartość udzielanych kredytów dla firm zaczęła rosnąć, by osiągnąć swoje maksimum 174,39% PKB w 2009 r., co w porównaniu do 2002 r. oznacza wzrost o 104,38pkt.%. Jednocześnie tak jak w większości rozwiniętych gospodarek od 2010 r. wartość udzielanych przedsiębiorstwom kredytów w stosunku do PKB wykazywała tendencję spadkową, aby osiągnąć poziom 86,09% PKB w 2015 r.

Na tle analizowanych krajów Polska jest jedynym krajem, w którym wskaźnik kredyt bankowy dla przedsiębiorstw do PKB utrzymywał się przez większość okresu poniżej poziomu 50% PKB, którego przekroczenie Bank Światowy uznaje jako jeden z elementów charakteryzujących gospodarkę rozwiniętą. Bariera 50% PKB została przekroczona w 2012 r. i utrzymywała się powyżej tego poziomu do końca badanego okresu. Jak widać z danych zaprezentowanych w tabeli 3 Polska pozostaje outsiderem w grupie analizowanych krajów. Należy jednakże nadmienić, że poza Grecją, Polska jest krajem o największej liczbie lat, w których wartość wskaźnika „kredyt bankowy dla przedsiębiorstw/PKB” zwiększała swoją wartość w stosunku do roku poprzedniego. Można to traktować jako dobry prognostyk na przyszłe lata, tym bardziej, że prognozy dotyczące wzrostu PKB w Polsce przedstawiane w ostatnich kilku miesiącach przez renomowane międzynarodowe instytucje finansowe przedstawiają się niezwykle korzystnie.

Tabela 4. Wartość kredytu długoterminowego (powyżej 1 roku) udzielonego przedsiębiorstwom w mld USD w okresie 1999-2013. Stan na koniec roku

Rok	Niemcy	Wlk. Brytania	Francja	Irlandia	Grecja	Polska
1999	812,35	384,75	485,21	N/A	N/A	34,28
2000	804,21	337,61	451,99	N/A	N/A	36,33
2001	847,72	369,27	472,01	108,91	27,37	41,27
2002	955,35	411,29	507,53	99,20	32,27	48,25
2003	1 130,18	454,02	570,28	127,67	44,76	56,56
2004	1 201,93	541,87	651,15	140,27	55,69	55,69
2005	1 223,37	674,61	689,61	244,54	64,87	66,31
2006	1 291,63	748,55	772,10	336,77	72,17	87,71
2007	1 448,87	710,68	958,89	409,20	88,04	120,83
2008	1 647,19	774,40	1 154,63	505,44	106,64	199,62
2009	1 629,63	698,70	1 109,24	503,71	120,74	156,67
2010	1 594,67	826,39	1 071,67	514,89	130,87	160,96
2011	1 719,25	880,42	1 174,09	531,27	135,56	191,87
2012	1 615,30	943,21	1 076,49	469,39	113,98	175,84
2013	N/A	934,16	N/A	N/A	108,63	N/A

Źródło: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>., dostęp z dnia 13.12.2016 r.

Jeżeli chodzi o bezwzględne wartości kredytu długoterminowego udzielanego przedsiębiorstwom w badanym okresie to kształtowały się ona w zróżnicowany sposób. Wyraźnie zaznaczył się podział na kraje, w których kredyt dla przedsiębiorstw był wykorzystywany w większym stopniu w zasilaniu finansowym przedsiębiorstw oraz na kraje, w których ten sposób finansowania był wykorzystywany na mniejszą skalę. Niemcy, Wlk. Brytania oraz Francja to kraje, w których wartość kredytu dla przedsiębiorstw wg stanu na koniec roku była wyraźnie większa niż w innych krajach. Na podstawie zaprezentowanych w tabeli 4 danych można wysunąć wniosek, że kredyt długoterminowy stanowił istotne źródło zasilania finansowego firm w tych krajach oraz odgrywał większą rolę niż pozyskiwanie środków z giełdy w postaci emisji obligacji.

5. PODSUMOWANIE

Wpływ na pozyskiwanie kapitału z giełdy przez przedsiębiorstwa w analizowanych krajach miało w badanym okresie wiele czynników. Wydaje się, że na pierwszy plan wysuwa się stan koniunktury giełdowej na giełdach papierów wartościowych w poszczególnych krajach oraz duże znaczenie kredytu bankowego dla przedsiębiorstw. Okresy koniunktury giełdowej w latach 1999-2000, 2003-20007 oraz 2013-2014 przyczyniły się do znacznego wzrostu ilości i wartości emisji na rynkach giełdowych. Okres 1999-2000, poprzedzający kryzys spowodowany korektą wyceny spółek internetowych (dot-comów na rynku USA, ze szczególnym uwzględnieniem rynku NASDAQ) charakteryzował się dużą ilością emisji zarówno na rynku akcji jak i obligacji.

W anglosaskim systemie finansowym (zorientowanym rynkowo) giełda papierów wartościowych odgrywa większą rolę jako źródło pozyskiwania kapitału niż w niemieckim systemie finansowym (zorientowanym bankowo). Jednakże znaczenie giełdy papierów wartościowych w pozyskiwaniu kapitału jest zróżnicowane w zależności od badanego kraju. Świadczy o tym analiza źródeł i skali pozyskiwania kapitału przez przedsiębiorstwa w Irlandii i Wielkiej Brytanii. Warto tutaj również zauważyć, że w badanym okresie 1999-2014 w Wielkiej Brytanii coraz większą rolę odgrywały emisje obligacji korporacyjnych. Ponadto analiza danych statystycznych dotycząca Francji pozwala na wysunięcie wniosku, że w tym kraju po utworzeniu wspólnego rynku Euronext istotną rolę w pozyskiwaniu kapitału przez przedsiębiorstwa miała giełdowa emisja obligacji przedsiębiorstw, a rozwój tego segmentu rynku był większy niż w Wlk. Brytanii i w Niemczech.

Z kolei w Polsce większą rolę w pozyskiwaniu kapitału przez przedsiębiorstwa odgrywał kredyt bankowy niż emisja akcji i obligacji. Ponadto, należy podkreślić, że giełdowa emisja obligacji korporacyjnych w Polsce ma stosunkowo niewielkie znaczenie dla przedsiębiorstw i to pomimo stworzenia i uruchomienia platformy obrotu dedykowanej w głównej mierze obligacjom i innym instrumentom dłużnym emitowanym przez przedsiębiorstwa. Jest to uwarunkowane między innymi tym, że ważną alternatywą dla emisji obligacji w Polsce jest kredyt bankowy oraz pozagiełdowy rynek obligacji korporacyjnych organizowany przez banki. Ponadto giełdowy rynek obligacji korporacyjnych w Polsce jest jeszcze rynkiem młodym, o ograniczonej płynności

i znacznym ryzyku dla inwestorów. Skutkuje to tym, że Polska ma jeden z najniższych wskaźników pozyskiwania kapitału z giełdy papierów wartościowych poprzez emisje obligacji korporacyjnych. W całym badanym okresie tylko wartość kapitału pozyskanego przez giełdową emisję obligacji korporacyjnych w Grecji była niższa niż w Polsce. Jednakże ostatnie lata wskazują, że sytuacja na polskim rynku korporacyjnych obligacji giełdowych ulega niewielkiej lecz, stopniowej poprawie.

LITERATURA

- Antkiewicz, S. (2011). *Polski rynek obligacji i innych papierów wartościowych*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Bailey, R.E. (2015). *The Economics of Financial Markets*, Cambridge University Press.
- Beck, T., Demigurc-Kunt, A., & Levine, R. (2000). *A New Database on Financial Development and Structure*. *World Bank Economic Review*, 14.
- Beck, T., Demigurc-Kunt, A., & Levine, R. (2009). *Financial Institutions and Markets across Countries over Time: Data and Analysis*. *World Bank Policy Research, Working Paper*, 4943.
- Bień, W. (1999). *Rynek papierów wartościowych*. Warszawa: Difin.
- Brealey, R.A., Myers, S.C., & Marcus, A.J. (2001). *Fundamentals of Corporate Finance*. New York: McGraw-Hill.
- Brown, P. (2006). *An Introduction to the bond markets*. West Sussex: Wiley Finance.
- Bukowski, S.I. (2009). *Rozwój rynków finansowych a wzrost gospodarczy: przypadek Polski*, W: J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, J. Misala (red.), *Globalne rynki finansowe w dobie kryzysu*. Warszawa: CeDeWu.
- Bukowski, S.I. (2009). *Development of Financial Markets and Economic Growth: Case of Poland, Greece, Italy, Ireland*, [w:], J. L. Bednarczyk, S. I. Bukowski, G. A. Olszewska (red.), *Eseje z polityki gospodarczej i rynków finansowych*. Radom: Wydawnictwo Politechniki Radomskiej.
- Chisholm, A.M. (2009). *An Introduction to International Capital Markets. Products, Strategies, Participants*. West Sussex: Wiley Finance.
- Cihak, M., Demirguc-Kunt, A., Feyen, E., & Levine, R. (2012). *Benchmarking Financial Development around the World*. *World Bank Policy Research, Working Paper*, 6175.
- Dębski, W. (2007). *Rynek finansowy i jego mechanizmy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fabozzi, F.J. (2002). *Corporate Bonds*. In: F.J. Fabozzi (ed.), *The Handbook of Financial Instruments*. New Jersey: Wiley Finance.
- Fabozzi, F.J. (2000). *Rynki obligacji. Analiza i Strategie*. Warszawa: WIG-Press.
- Kosztowniak, A. (2011). *Zmiany stopy oszczędzania i inwestycji oraz ich determinanty w Polsce w latach 1991-2007. Problemy regionalizmu i globalizacji, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 221.
- Madura, J. (2010). *Financial Markets and Institutions*. Mason: South-Western.
- Milo, W. (2000). *Finansowe rynki kapitałowe*. Warszawa: PWN.

- Mishkin, F.S., & Eakins, S.G. (2006). *Financial Markets and Institutions*. Pearson/Addison-Wesley.
- Mishkin, F.S. (2001). The transmission mechanism and the role of asset prices in monetary policy. *NBER Working Papers*, 8617.
- Najlepszy, E. (2000). *Zarządzanie Finansami Międzynarodowymi*. Warszawa: PWE.
- Nawrot, W. (2010). *Rynek kapitałowy i jego rozwój*. Warszawa: CeDeWu.
- NBP (2015). *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2014 r.*, Warszawa: NBP.
- Niedziółka, P. (2005). Pozyskiwanie kapitału przez podmioty gospodarujące drogą emisji papierów udziałowych i dłużnych w Polsce a finansowanie za pomocą kredytu bankowego. W: G. Rytłewska (red.), *Bankowość detaliczna. Potrzeby, szanse, zagrożenia*. Warszawa: PWE.
- Pagano, M., Panetta, F., & Zingales, L. (1998). *Why do companies go public? An empirical analysis*. *The Journal of Finance*, 53(1).
- Poślad, M., Thiel, S., & Zwoliński, T. (2006). *Akcje i obligacje korporacyjne – oferta publiczna i rynek regulowany*. Warszawa: KPWiG.
- Pszczółka, I. (2013). Funkcjonowanie rynku papierów wartościowych i jego znaczenie dla wzrostu gospodarczego w Polsce. W: T. Banasik, A. Kosztowniak, M. Sobol (red.), *Pośrednictwo finansowe a rozwój gospodarczy*, 75-99. Warszawa: CeDeWu.
- Taylor, J., & Flanigan, R. (2013). *Convertible Bonds, An Issuer's Guide*. Mayer Brown.
- Ustawa o obligacjach z dnia 29 czerwca 1995 r.*, art. 4, Dz. U. 2001 r. nr 120 poz. 1300

Stock Exchange bonds as a source of financial capital for firms in Poland and in selected countries of UE

Abstract: The article presents the characteristics of the bonds as a source of capital for the companies. Analysis of the stock exchange bond markets in the selected countries is also carried out. Moreover, based on the analysis of the size of capital raised through the stock exchange bond issues, author tries to assess the importance of this form of raising capital in the selected countries. Verification of hypotheses was based on literature studies and analysis of statistical data from 1999 to 2014.

Keywords: stock exchange; corporate bonds; bank credit

JEL codes: G1, G3



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE

MONOGRAFIA NAUKOWA

Część 5:

Współczesne wyzwania w gospodarce światowej

Sugerowane cytowanie:

Pangsy-Kania, S. (2017). Ropa naftowa jako strategiczny surowiec gospodarki światowej: przyczyny i skutki wahań cen w latach 1970-2017. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 439-447.

Ropa naftowa jako strategiczny surowiec gospodarki światowej: przyczyny i skutki wahań cen w latach 1970-2017

Sylwia Pangsy-Kania

Uniwersytet Gdański
Wydział Ekonomiczny, Instytut Handlu Zagranicznego
Zakład Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
e-mail: spk@atopus.pl

Streszczenie:

Ropa naftowa jest specyficznym towarem handlu międzynarodowego. To strategiczny surowiec, którego cena nie jest obojętna właściwie żadnemu krajowi na świecie. Rynek ropy naftowej to rynek globalny, który cechuje się niską elastycznością cenową popytu, co oznacza, że wielkość popytu jest względnie niezależna od jej ceny. Ropa naftowa, która stanowi około 35-40% światowej energii, determinuje rozwój światowej gospodarki. W niniejszym artykule, na podstawie kształtowania się cen ropy naftowej w latach 1970-2017, zidentyfikowane zostały podstawowe przyczyny oraz skutki zmian cen tego strategicznego surowca.

Słowa kluczowe: ropa naftowa; ceny ropy naftowej; bańka spekulacyjna

Klasyfikacja JEL: F44

1. WSTĘP

Wzrost cen ropy naftowej zawsze wywołuje niepokój, bo cena tego surowca nie jest obojętna praktycznie żadnemu krajowi na świecie. Konsekwencje drastycznych wzrostów cen ropy naftowej odczuwalne są nie tylko w sferze ekonomicznej i społecznej, ale wywołują także perturbacje polityczne. Rynek ropy naftowej cechuje się niską elastycznością cenową popytu, co oznacza, że wielkość popytu jest względnie niezależna od jej ceny. Jako towar wystandaryzowany ropa charakteryzuje się niską dochodową elastycznością zarówno popytu jak i podaży (Orłowska, 2013, s. 105).

Ropa naftowa, która stanowi około 35-40% światowej energii, determinuje rozwój światowej gospodarki. Wzrost tempa rozwoju gospodarczego powoduje zwiększenie zapotrzebowania na energię, w związku z czym rośnie popyt na ropę naftową, a w konsekwencji rośnie jej cena. Ten wzrost wpływa na poszczególne gospodarki narodowe oraz funkcjonowanie gospodarki światowej. Zmiany cen ropy naftowej są także przedmiotem zainteresowania konsumentów oraz przedsiębiorstw.

Ropa naftowa to jeden z towarów handlu międzynarodowego. Jest to jednak surowiec specyficzny, o kluczowym znaczeniu dla gospodarki światowej, który nieprzypadkowo nazywany jest „czarnym złotem”. Ropa naftowa odgrywa bez wątpienia bardzo ważną rolę w gospodarce światowej i stanowi jej strategiczny surowiec energetyczny.

Celem niniejszego opracowania jest określenie czynników determinujących ceny ropy naftowej oraz wykazanie zależności między sytuacją w gospodarce światowej a cenami ropy naftowej. W pracy zaprezentowane zostały zmiany cen ropy naftowej w latach 1970-2017 oraz przeprowadzona została krótka analiza przyczynowo-skutkowa kształtowania się cen tego strategicznego surowca gospodarki światowej.

2. ROPA NAFTOWA – ISTOTA I ZNACZENIE

Ropa naftowa nazywana jest olejem skalnym, ale też czarnym złotem. Jest to wyczerpywalne paliwo kopalne, które składa się z węglowodorów czyli związków węgla i wodoru, występujących w stanie gazowym, ciekłym i stałym. W skład ropy naftowej wchodzi przede wszystkim węgiel, wodór, siarka, tlen, azot oraz dodatkowo około 50 pierwiastków chemicznych. Ropa naftowa jest surowcem, z którego otrzymuje się nie tylko benzyny, oleje napędowe, paliwa lotnicze, oleje smarowe czy asfalty. Surowiec wykorzystywany jest również do produkcji tworzyw sztucznych. Gęstość ropy naftowej waha się zazwyczaj w przedziale 820-950 kg/m³. Wyróżnia się ropę lekką, której gęstość wynosi poniżej 825 kg/m³, średnią (825-875 kg/m³) i ciężką (ponad 875 kg/m³). Z ekonomicznego punktu widzenia największe znaczenie ma ropa lekka, z której powstają benzyny, olej napędowy i gaz). Właściwości ropy naftowej różnią się w zależności od tego, w którym rejonie świata jest wydobywana. Do najpopularniejszych gatunków ropy należą: Brent, REBCO i WTI (www.weglowodory.pl).

Ropa naftowa Brent czyli średnia ropa słodka pochodzi z pól naftowych, które położone są głównie na Morzu Północnym. REBCO to rosyjska ropa naftowa pochodząca przede wszystkim z zachodniej Syberii i rejonu gór Uralu. Ze względu na ciężar jest to ropa średnia, natomiast z punktu widzenia zawartości siarki należy ona do ropy kwaśnej. Ropa WTI (*West Texas Intermediate lub Texas Light Sweet*) to średnia ropa niskosiarkowa czyli słodka.

Cena ropy naftowej denominowana jest w dolarach amerykańskich i podawana w baryłkach (1 baryłka (bbl) = 159 dm³). Kurs dolara amerykańskiego będzie zatem głównym, ale nie jedynym, czynnikiem kształtującym ceny ropy naftowej. Na poziom cen wpływają czynniki ekonomiczne, ale także pozaekonomiczne, do których zalicza się wydarzenia losowe (np. huragany, awarie tankowców, eksplozje rurociągów) oraz wojny i czynniki polityczne oparte na manipulacji wydobyciem surowca. Problemy związane z niską podażą wracają co kilka lat powodując perturbacje na rynkach zarówno lokalnych, krajowych, kontynentalnych, jak i na rynku globalnym (Moskwa).

Największe złoża ropy naftowej znajdują się w tzw. strategicznej elipsie (por. mapa 1), która rozciąga się od Bliskiego Wschodu poprzez rejon Morza Kaspijskiego aż po północno-zachodnią Syberię i morze Barentsa. W regionie tym znajduje się ok. 70% konwencjonalnych światowych zasobów ropy. Ta strategiczna

elipsa to rejon konfliktów i wojen, które wpływały i wpływają na poziom cen oraz dostępność ropy naftowej, kształtując tym samym sytuację gospodarczą, społeczną i polityczną wielu krajów świata. Silne uzależnienie odbiorców od dostaw ropy naftowej determinowane jest ograniczoną liczbą producentów/dostawców. Około 45% importu ropy naftowej Unii Europejskiej pochodzi z tego, bardzo niestabilnego politycznie, regionu (Statistical Review of World Energy, www.bp.com).



Rysunek 1. Źłóża ropy naftowej na świecie – strategiczna elipsa

Źródło: www.montagsmahnwache-deutschland.de/strategische-ellipse/, data dostępny 23.06.2017r.

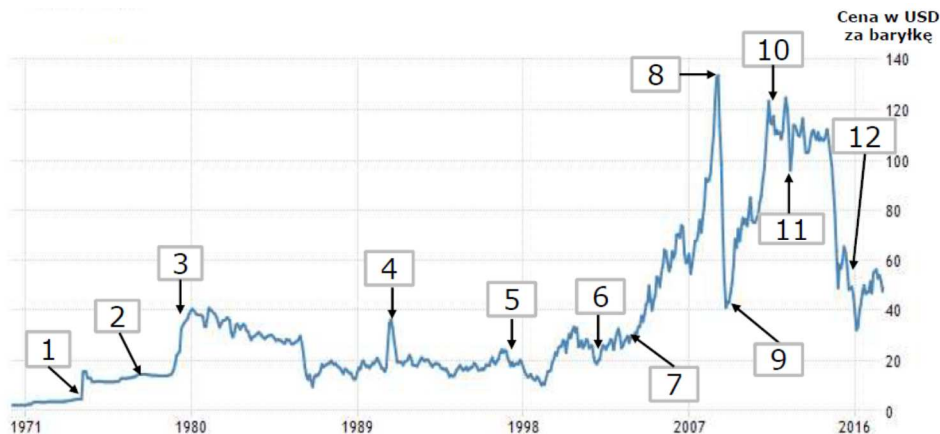
Ropa naftowa jest najważniejszym nośnikiem energii dla gospodarki światowej. Wysoka cena ropy naftowej spowalnia wzrost gospodarczy, ogranicza produkcję przemysłową oraz wpływa destabilizująco na inne rynki. Ożywienie w gospodarce wiąże się natomiast ze wzrostem popytu na ropę naftową. Nagłe zmiany cen ropy naftowej wpływają na przyspieszenie postępu technologicznego w zakresie energetyki, w tym poszukiwanie alternatywnych źródeł energii. Niemniej jednak rynkowa cena ropy wciąż ma ogromne znaczenie dla dynamiki i kierunków rozwoju gospodarek narodowych oraz gospodarki światowej. Ropa naftowa wciąż stanowi bowiem strategiczny surowiec w światowym bilansie energetycznym.

3. KSZTAŁTOWANIE SIĘ CEN ROPY NAFTOWEJ W LATACH 1970-2017 – PRZYCZYNY I SKUTKI

Na wykresie 1 przedstawione zostały wahania cen ropy naftowej w latach 1970-2017 ze wskazaniem wydarzeń (por. tabela 1), które miały najistotniejszy wpływ na poziom cen tego strategicznego surowca w analizowanym okresie.

Początek lat siedemdziesiątych XX wieku charakteryzował się niskimi cenami ropy naftowej. Cena za 1 baryłkę ropy, oscylująca wokół 3 USD, determinowała rozwój ekonomiczny świata. Sytuacja ta uległa zmianie w październiku 1973 roku (punkt 1 na

wykręsie 1), kiedy to wybuchła wojna izraelsko-arabska. W latach 1973-1974 (pierwszy kryzys naftowy) ceny ropy wzrosły o 400% (z 3 USD/bbl do poziomu 12 USD/bbl).



Rysunek 2. Kształtowanie się cen ropy naftowej w latach 1970-2017

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.tradingeconomics.com, www.energy.gov.

Skutki związane ze spadkiem podaży ropy oraz gwałtownym wzrostem jej cen odczuły przede wszystkim kraje rozwijające się, będące importerami surowca. Ropa naftowa zajmowała w ich potrzebach energetycznych ok. 70%.

Na ustabilizowanie się cen ropy naftowej (punkt 2 na wykresie 1) wpływ miały decyzje OPEC oraz IEA.

OPEC (*Organization of the Petroleum Exporting Countries*) to organizacja, która powstała w 1960 roku i zrzeszająca kraje odpowiadające za 40% światowej produkcji ropy naftowej. Obecnie należą do niej: Arabia Saudyjska, Irak, Iran, Kuwejt, Wenezuela jako kraje założycielskie oraz Algieria, Angola, Ekwador, Gwinea Równikowa, Gabon, Indonezja, Katar, Libia, Nigeria i Zjednoczone Emiraty Arabskie. Celem OPEC jest „koordynacja i ujednoczenie polityki naftowej krajów członkowskich, w celu zapewnienia krajom wydobywającym ropę uczciwych i stabilnych cen jej sprzedaży, krajom-konsumentom efektywnych, ekonomicznych i regularnych dostaw ropy, a firmom naftowym uczciwego zysku z zaangażowanego kapitału.” (www.opec.org).

W listopadzie 1974 roku powstała Międzynarodowa Agencja Energetyczna IEA (*International Energy Agency*), której cel to zapobieganie przerwom w dostawach ropy naftowej oraz badania, rozwój i wprowadzenie na rynek nowych technologii związanych z energetyką – szczególnie technologii związanych z odnawialnymi źródłami energii oraz ze współpracą międzynarodową. IEA stanowi też podstawowe źródło statystyczne jako instytucja stale śledząca aktualną sytuację na międzynarodowych rynkach paliwowych i energetycznych. Obecnie państwami członkowskimi IEA są: Australia, Austria, Belgia, Kanada, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Węgry, Irlandia, Włochy, Japonia, Korea,

Luksemburg, Niderlandy, Nowa Zelandia, Norwegia, Polska, Portugalia, Słowacja, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria, Turcja, Wielka Brytania, USA (www.iea.org).

Kolejny znaczny wzrost cen ropy naftowej (punkt 3 na wykresie 1) wiązał się z drugim kryzysem naftowym (1979-1980). Przyczyną była rewolucja irańska i wojna irańsko-iracka. Ceny ropy naftowej wzrosły z 12 USD/bbl do 25 USD/bbl.

Skutki obu kryzysów energetycznych odczuły głównie kraje rozwijające się, co w efekcie przyczyniło się do powstania globalnego problemu zadłużeniowego (Szerzej zob.: Pangsy-Kania, 2013, s. 329).

W latach 1980-1990, w odpowiedzi na spadającą produkcją Iranu i Iraku OPEC zwiększył wydobycie ropy, co wpłynęło na spadek jej cen. Ponadto kraje zachodnie uniezależniły się częściowo od dostaw od dostaw z Bliskiego Wschodu poprzez politykę rezerw oraz poszukiwanie i eksploatację nowych złóż ropy naftowej. W 1989 roku miała miejsce katastrofa tankowca Exxon's Valdez, która spowodowała katastrofę ekologiczną oraz wpłynęła nieznacznie na wzrost ceny ropy naftowej. Znaczny wzrost odnotowany został w 1990 roku. Przyczyną była wojna w Zatoce Perskiej (punkt 4 na wykresie 1).

O spadku cen w 1997 roku nie zdecydowały żadne wydarzenia polityczne. Rozpoczął się wówczas kryzys azjatycki (punkt 5 na wykresie 1), który przy utrzymującej się wysokiej podaży ropy spowodował nagły spadek cen. Spadek tempa wzrostu gospodarczego skutkuje zmniejszonym zapotrzebowaniem na ropę naftową. Tania ropa wpłynęła z jednej strony na wzrost popytu na nowe samochody, a z drugiej na niepokój eksporterów ropy i zarządów koncernów naftowych całego świata. Spadek cen na rynku ropy w 1998 roku próbowano tłumaczyć nadmiarem podaży, wysokim poziomem zapasów, ciepłą pogodą i zmniejszeniem popytu na skutek lokalnych problemów gospodarczych. Nie były one jednak znaczące do tego stopnia, aby spowodować tak znaczny spadek cen ropy. Było to kolejne potwierdzenie niedoskonałości światowego rynku oraz ulotności czynników decydujących o jego zachowaniu (www.cire.pl).

W 1999 roku OPEC i IEA doprowadziły do wzrostu cen ropy naftowej na rynkach poprzez ograniczenie wspólnej produkcji. W 2000 roku cena za baryłkę ropy wynosiła 20 USD. Tymczasem w gospodarce światowej nastąpiło spowolnienie wzrostu gospodarczego (recesja).

Ataki terrorystyczne na WTC z 11 września 2001 roku (punkt 6 na wykresie 1) wpłynęły na niestabilną sytuację na rynku ropy i stopniowy wzrost jej cen w wyniku wojny w Afganistanie oraz napiętej sytuacji na linii Irak-reszta świata.

Strajki w Wenezueli w 2002 roku (punkt 7 na wykresie 1), która jest piątym co do wielkości eksporterem ropy, przyczyniły się do wzrostu cen surowca na rynkach międzynarodowych. Inwazja Stanów Zjednoczonych na Irak (19.03.2003), napięta sytuacja na Bliskim Wschodzie i przeciągająca się wojna w Iraku oraz huragan Katrina, który zniszczył większość platform wiertniczych i spowodował drastyczne zmniejszenie podaży ropy naftowej na rynku amerykańskim skutkowały tym, że cena ropy naftowej znalazła się w trendzie rosnącym. Wzrostowi cen sprzyjała informacja EIA o zmniejszeniu zapasów ropy naftowej w USA oraz informacja z Norwegii o wycieku ropy na Morzu Północnym. W 2007 roku cena za baryłkę ropy naftowej

Brent na giełdzie londyńskiej w dostawach terminowych oscylowała wokół 90 USD. Na wzrost cen ropy w 2007 i 2008 roku wpływ miały ponadto ataki na infrastrukturę w Nigerii (eksplozje rurociągów), hossa na rynkach finansowych, zmniejszenie produkcji przez Wenezuelę i Rosję, rosnące potrzeby energetyczne Chin i Indii. Gospodarka światowa nieuchronnie zmierzała do kryzysu finansowego, który rozpoczął się na rynku nieruchomości w USA. W lutym 2007 roku pękła bańka spekulacyjna na amerykańskim rynku nieruchomości. Ważnym czynnikiem, który wpłynął na rekordy cen ropy było zachowanie inwestorów. W efekcie w lipcu 2008 roku baryłka ropy osiągnęła rekordową cenę 147,27 dolarów (punkt 8 na wykresie 1).

Zmniejszenie produkcji przez OPEC spowodowało spadek cen ropy do poziomu 33,94 USD za baryłkę (punkt 9 na wykresie 1). Spadek ten był jednak krótkotrwały. Rekordowy import ropy naftowej przez Chiny oraz rewolucja na Bliskim Wschodzie i Afryce Północnej w latach 2010-2013 roku wpływają na wzrosty ceny ropy (punkt 10 na wykresie 1).

Spadek cen ropy (punkt 11 na wykresie 1) spowodowany dużymi zapasami USA oraz dużą podażą tego surowca wpłynął na sytuację gospodarczą w Rosji. Zaangażowanie się Rosji w konflikt syryjski miało na celu m.in. doprowadzenie do wzrostu cen ropy naftowej.

W latach 2014-2015 sytuacja na rynku ropy kształtowana była także spadek popytu na ropę w USA w wyniku rewolucji łupkowej, umocnienie się dolara i wzrost wydobycia ropy w wyniku decyzji OPEC. Skutkiem był spadek cen ropy ze 110 USD/bbl w połowie 2014 roku do około 90 USD/bbl parę miesięcy później. 12 grudnia 2015 r., po raz pierwszy od blisko 15 lat (pomijając następstwa kryzysu z 2008 roku), cena ropy spadła poniżej 40 USD/bbl. Tendencja spadku cen ropy kontynuowana była w roku 2016 i jest kontynuowana 2017. W połowie roku 2017 cena za baryłkę Brent oscylowała wokół 45 USD (por. wykres 2).



Rysunek 3. Kształtowanie się cen ropy naftowej od stycznia 2016 roku do lipca 2017 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.tradingeconomics.com.

Poniżej zaprezentowana została tabela zawierająca zestawienie podstawowych przyczyn i skutków wahań cen ropy naftowej w latach 1970-2017.

Tabela 1. Przyczyny i skutki wahań cen ropy naftowej w latach 1970-2017

l.p.	PRZYCZYNY	SKUTKI
1	wojna izraelsko-arabska (Yom Kippur)	<ul style="list-style-type: none"> - czterokrotny spadek podaży ropy naftowej na rynkach światowych - wzrost cen ropy o 400% - nałożenie embarga na kraje zachodnie (przede wszystkim USA, Danię, Holandię) - krajów importujących ten surowiec - poszukiwanie nowych źródeł otrzymywania energii - ograniczenie zużycia ropy w energochłonnych gałęziach przemysłu - utworzenie rezerw ropy przez kraje importujące - USA – polityka regulacji cen na rynku krajowym - powstanie IEA
2	polityka OPEC i IEA	ustabilizowanie się cen ropy naftowej
3	rewolucja irańska i wojna iracko-irańska	<ul style="list-style-type: none"> - spadek podaży ropy naftowej (spadek wydobycia w Iranie i Iraku o 6,5 mln bbl) - wzrost cen surowca o 100% - uruchomienie wydobycia ropy naftowej na Morzu Północnym - negatywne skutki odczuły głównie kraje rozwijające się
4	wojna Irak-Kuwejt, wojna w Zatoce Persejskiej	<ul style="list-style-type: none"> - spadek światowej podaży ropy o 7% - gwałtowny, krótkotrwały wzrost cen do 40 USD za baryłkę - OPEC stosuje elastyczną politykę podaży przez co łagodzi skutki działań wojennych - IEA ogranicza import o 2,5 mln bbl dziennie co stanowi 7% zużycia całkowitego - mimo drastycznego wzrostu cen skutki nie są tak poważne jak w poprzednich kryzysach
5	kryzys azjatycki	spadek cen ropy do poziomu 12-13 USD/bbl
6	ataki na WTC	panika na rynku i spadek cen ropy (cena ropy przed zamachem oscylowała wokół 25 USD/bbl, po zamachach spadła do 18 USD/bbl, a w 2002 roku wzrosła do 30 USD za baryłkę)
7	strajki w Wenezueli	wzrosty cen ropy naftowej
8	kryzys finansowy	wzrost cen ropy do 147,27 USD/baryłkę (11 lipca 2008 roku)
9	OPEC zmniejsza produkcję	spadek cen ropy do poziomu 33,94 USD/bbl
10	powstanie w Egipcie i Libii	wzrosty cen ropy naftowej do 120 USD/bbl
11	konflikt syryjski	niska cena ropy i rosyjskie zaangażowanie w Syrii
12	spadek popytu	<ul style="list-style-type: none"> - spadek cen ropy - 12 grudnia 2015 r. po raz pierwszy od blisko 15 lat (pomijając następstwa kryzysu z 2008 roku) cena ropy spadła poniżej 40 USD/bbl - niska cena ropy naftowej uderzyła w gospodarkę Rosji

Zródło: Opracowanie własne na podstawie: www.tradingeconomics.com; Międzynarodowy rynek ropy naftowej – charakterystyka okresów kryzysowych, www.cire.pl; Energy Information Administration www.eia.doe.gov

Jak wynika z danych zawartych w powyższej tabeli na wahania cen ropy naftowej w latach 1970-2017 wpływ miały głównie wydarzenia polityczne.

4. PODSUMOWANIE

Jak wynika w przeprowadzonej analizie istnieje silna zależność pomiędzy wielkością wydobycia ropy naftowej krajów zrzeszonych a głównymi wydarzeniami politycznymi, co w efekcie skutkuje wahaniami cen ropy naftowej niewynikającymi z gry popytu i podaży. W długim okresie obserwuje się wzrost produkcji ropy naftowej. W krótkim okresie czasu występują znaczne wahania podaży surowca oraz jego cen. Na podaż ropy naftowej wpływają zarówno czynniki koniunkturalne, jak i spekulacyjne oraz przypadkowe (związane przede wszystkim z konfliktami politycznymi).

Począwszy od roku 2000 do kryzysu gospodarczego w 2008 roku ropa naftowa zdrożała pięciokrotnie. Mimo znanych powszechnie przyczyn tego wzrostu, okazuje się, że zapotrzebowanie na ropę wzrosło w tym czasie jedynie o 10%. Zwiększenie wydobycia ropy pokryłoby tę zwyżkę. Na cenę ropy naftowej duży wpływ miał spadek wartości dolara. Jednak najważniejszym czynnikiem wzrostu ceny ropy okazała się spekulacja i wliczenie przez inwestorów ryzyka w cenę surowca. Popyt na ropę oraz prognozy jego wzrostu również nie wskazują na drastyczne skoki zapotrzebowania na ten surowiec na świecie (por. tabela 2). Wskazują jednocześnie na „koła zamachowe” rozwoju światowej gospodarki – Chiny i Indie. Popyt na ropę naftową w Chinach od roku 2005 do 2025 roku ma wzrosnąć prawie o 100%, a w Indiach sięgnąć 140%.

Tabela 2. Popyt na ropę naftową w roku 2005, 2015 i prognoza na 2025 rok (w mln baryłek dziennie)

Obszar	2005	2015	2025
ŚWIAT	81,1	98,8	118,8
Europa Zachodnia	14,1	14,6	15,3
USA	20,5	25,2	29,2
Japonia	5,5	6,1	6,5
Chiny	5,5	7,7	10,9
Indie	2,3	3,5	5,5

Zródło: Energy Administration Information, www.eia.doe.gov

Wielkość popytu na ropę naftową jest względnie niezależna od jej ceny. Ważnym czynnikiem, który wpływa na ceny surowca są decyzje inwestorów i wliczanie w cenę ropy tzw. „premię strachu”, która może wynosić nawet 1/3 ceny. Droga ropa będąca efektem spekulacji finansowych, którym towarzyszą na przemian fale euforii i paniki, stanowi przesłankę do powstania „bańki spekulacyjnej”, tak jak to miało miejsce w przypadku m.in. tulipomanii, Kompanii Mórz Południowych, manii Kolejowej, bańki internetowej czy bańki na rynku nieruchomości (Smoczyński). Mechanizm powstania bańki spekulacyjnej, która oparta jest na psychologii tłumu, zawsze jest bowiem taki sam. Jest to samonapędzający się proces polegający na gwałtownym wzroście cen na danym rynku, po którym następuje równie gwałtowny spadek.

LITERATURA

- CIRE (2003). *Międzynarodowy rynek ropy naftowej – charakterystyka okresów kryzysowych*, Pozyskano z www.cire.pl
- Moskwik, K. (2015). *ABC cen ropy naftowej – benchmarki*. Pozyskano z www.info-lupki.pgi.gov.pl
- Orłowska, R. (2013). Kształtowanie się cen we współczesnym handlu światowym. W: E. Oziewicz, T. Michałowski (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: PWE.
- Pangsy-Kania, S. (2013). Zadłużenie zagraniczne – przyczyny i skutki. W: E. Oziewicz, T. Michałowski (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: PWE.
- Smoczyński, W. (2012). Świat na bańce. *Polityka*, 1.
- Statistical Review of World Energy, www.bp.com
- www.eia.doe.gov
- www.energy.gov
- www.iea.org
- www.montagsmahnwache-deutschland.de/strategische-ellipse/
- www.opec.org
- www.weglowodory.pl

Brent oil as a strategic source of world economy: causes and effects of price fluctuations in the years 1970-2017

Abstract: Brent oil is a specific commodity in international trade. This is a strategic resource and its price is not indifferent to any country in the world. The demand is relatively independent of its price. Oil, which accounts for about 35-40% of world energy, determines the development of the global economy. This article, based on the analysis of fluctuations of oil prices in the years 1970-2017, identify the causes and effects of price changes concerning this strategic resource.

Keywords: brent oil; oil prices; speculative bubble

JEL codes: F44

Sugerowane cytowanie:

Molendowski, E. (2017). Dyplomacja gospodarcza Polski: organizacja, główne zadania w okresie transformacji. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 449-465.

Dyplomacja gospodarcza Polski: organizacja, główne zadania w okresie transformacji*

Edward Molendowski**

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: edward.molendowski@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Problematyka szeroko pojętej dyplomacji gospodarczej jest – jak dotąd – rzadko poruszana w polskiej literaturze. W sytuacji, gdy organizacja dyplomacji już od co najmniej kilku dekad odgrywa istotną i coraz ważniejszą rolę w kształtowaniu międzynarodowych powiązań gospodarczych, uzasadnionym wydaje się spojrzenie na ten problem z polskiej perspektywy. W artykule podjęto próbę uporządkowania pewnego chaosu definicyjnego. Ważną jego częścią wydaje się prezentacja najważniejszych wyników analizy zmierzającej do nakreślenia genezy oraz ewolucji modelu organizacyjnego dyplomacji gospodarczej w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem okresu transformacji. W badaniu przyjęto hipotezę, że mimo podejmowanych wielu prób dopasowania modelu organizacyjnego, zadań i funkcji dyplomacji gospodarczej do wymogów współczesnego otoczenia gospodarczego, nadal trudno mówić o jej spójności organizacyjnej i wymiernej – z punktu widzenia biznesu – skuteczności. Artykuł kończy zestawienie najważniejszych wniosków wynikających z przeprowadzonej analizy.

Słowa kluczowe: dyplomacja gospodarcza; dyplomacja handlowa; promocja eksportu; organizacja dyplomacji w Polsce

Klasyfikacja JEL: F18, F55, M10

* Publikacja została dofinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

** Autor był w latach 1991-2001 kierownikiem Wydziału Ekonomiczno-Handlowego Ambasady RP w Budapeszcie (początkowo w randze radcy handlowego, a od 1997r. – ministra pełnomocnego).

1. WSTĘP

Dyplomacja to jedna z najstarszych dziedzin działalności międzynarodowej, sięgająca swoimi korzeniami do początków cywilizacji ludzkiej. Zrodziła ją konieczność obrony interesów, praw i pokojowego współżycia między państwami. Jej formy, instytucjonalna organizacja, metody i narzędzia, choć uświęcone wielowiekową tradycją i praktyką, ewoluowały wraz z rozwojem państwa i złożoności środowiska międzynarodowego (Molendowski & Polan, 2007, s. 9).

Współcześnie coraz większą rolę w stosunkach międzynarodowych odgrywa dyplomacja wielostronna, konferencyjna, a więc dyplomacja na forum wzrastającej liczby podmiotów działających w otoczeniu międzynarodowym, m.in. rządowych i pozarządowych organizacji międzynarodowych, czy też transnarodowych korporacji. Jedną z konsekwencji tych zmian sytuacji międzynarodowej jest bez wątpienia nowa rola dyplomacji, dyplomatów i szerzej – służb zagranicznych. Termin dyplomacja tradycyjna zastąpiło określenie dyplomacja publiczna.

Proces globalizacji stawiając przed służbą zagraniczną każdego państwa nowe wyzwania, stanowił istotny przyczynek do wyodrębnienia się z dyplomacji publicznej nowej formy dyplomacji – dyplomacji gospodarczej (*economic diplomacy*). W jej ramach poszczególne kraje regularnie i kompleksowo komunikują się ze sobą i maksymalizują narodowe korzyści w różnych obszarach i rodzajach działalności, jak handel, inwestycje i inne formy wymiany (Rana, 2007; Marchewka-Bartkowiak & Musiałkowska, 2015, s. 107).

Jednym z głównych priorytetów polityki gospodarczej i zagranicznej większości państw stało się wsparcie administracji publicznej dla przedsiębiorstw działających lub wchodzących na rynki międzynarodowe. Tendencja ta, choć z dużym opóźnieniem, ujawniła się również w Polsce. W polskiej literaturze brak jest (jak dotychczas) opracowań, w których teoretyczne aspekty związane z istotą i modelem organizacyjnym dyplomacji gospodarczej byłyby szerzej prezentowane. Niewiele jest też publikacji na temat zmian i ewolucji jej kształtu organizacyjnego. Celem niniejszego opracowania jest podjęcie próby uporządkowania istniejących już pojęć i definicji. W artykule zaprezentowano też najważniejsze wnioski z analizy zmierzającej do nakreślenia genezy oraz ewolucji modelu organizacyjnego dyplomacji gospodarczej w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem okresu transformacji.

2. DYPLOMACJA GOSPODARCZA – NARODZINY I EWOLUCJA

Integralną częścią współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych jest handel, będący nośnikiem postępu ekonomicznego i to właśnie on jest podłożem genezy dyplomacji gospodarczej (określanej również terminem dyplomacji ekonomicznej). Najwcześniejsza wzmianka o niej pochodzi już z roku 1453, przyjmowanym za moment, kiedy zabiegi dyplomatyczne po raz pierwszy zaczęły skupiać się również na sprawach gospodarczych. Już wówczas miało miejsce zabezpieczanie interesów handlowych i zawieranie umów gospodarczych przez włoskie państwa-miasta, będące pośrednikami w wymianie towarów pomiędzy Europą, Bliskim i Dalekim Wchodem, a także Afryką (Pietkiewicz, 1990, s. 14-15).

Sokolnicki (1931, s. 450) uważa, że interes gospodarczy w polityce międzynarodowej pojawił się stosunkowo późno, gdyż dopiero na przełomie XIX i XX w. Za punkt przełomowy uważa on pierwsze zaangażowanie się Stanów Zjednoczonych w politykę sięgającą dalece poza kontynent amerykański w ostatnich latach XIX wieku. Oznaczało ono zerwanie z izolacjonistycznym podejściem, jakie zawarte było w doktrynie Prezydenta J. Monroe'a z roku 1823. J. M. Hay – ówczesny

sekretarz stanu USA, wystosował w 1899 r. notę ogólną, w której domagał się handlowego dostępu do rynków Azji wschodniej (w szczególności Chin), popularyzując przy tym politykę otwartych drzwi na światowej arenie gospodarczej oraz brak ingerencji USA w sprawy państw europejskich i ich kolonii. Od tego momentu znaczna ilość konfliktów wybuchających na świecie, a także zawieranych traktatów zaczęła być uwarunkowana podłożem gospodarczym.

Kresem tradycyjnego postrzegania stosunków międzynarodowych oraz priorytetowych celów polityki zagranicznej jest zakończenie Zimnej Wojny i upadek Związku Radzieckiego. To ostatnie wydarzenie spowodowało zachwianie przekonania, że o sile państwa i jego pozycji międzynarodowej decyduje potencjał militarny, a obowiązywać zaczyna opinia o sile państwa utożsamianej z potencjałem ekonomicznym (Hryniewiecki & Borońska, 2010, s. 111-122).

Znakomitym przykładem obrazującym postępujący we współczesnym świecie proces ekonomizacji polityki zagranicznej była polityka rządu Stanów Zjednoczonych w latach dziewięćdziesiątych XX w. Niewątpliwie, jednym z największych osiągnięć ówczesnej administracji prowadzonej przez prezydenta B. Clintona, był sukces w połączeniu amerykańskiej polityki zagranicznej z krajową gospodarką i polityką tworzenia miejsc pracy.

Analitycy oraz publicyści tak z Europy, jak i ze Stanów Zjednoczonych zgodni są co do faktu, iż dyplomacja gospodarcza była jedną z najbardziej konsekwentnych strategii polityki prezydenta B. Clintona. Zadaniem nr 1 jego administracji było użycie wszelkich nacisków dyplomatycznych dla otwarcia nowych rynków dla amerykańskich produktów, w celu stworzenia nowych miejsc pracy oraz podźwignięcia gospodarki USA z recesji (Paulsen, 1999, s. 45-54).

Tak więc pod koniec XX w. dyplomacja gospodarcza stała się, obok dyplomacji publicznej, jedną z podstawowych form współczesnej dyplomacji. Czerpie z niej swoje główne narzędzia oraz środki realizacji zadań. Stanowi także nową taktykę we wrażaniu strategii promocji interesów gospodarczych określaną przez cele i założenia polityki zagranicznej. Odzwierciedla proces ekonomizacji i globalizacji stosunków międzynarodowych oraz wzrost znaczenia powiązań handlowych w budowie potęgi i wizerunku państwa na arenie międzynarodowej. Warto przy tym nadmienić, że wyodrębnienie się tej formy dyplomacji nie jest rezultatem wprowadzanych sztucznie regulacji, lecz raczej wynikiem ewolucyjnego, nie narzuconego z góry, dynamicznego rozwoju powiązań handlowych i rozszerzenia zakresu międzynarodowych współzależności ekonomicznych (Molendowski & Polan, 2007, s. 41).

3. POJĘCIE I ISTOTA DYPLMACJI GOSPODARCZEJ

Samo pojęcie dyplomacja nadal nie jest jednoznacznie definiowane, zarówno w teorii i praktyce, stale ewoluuje i wywołuje kontrowersje. Generalnie uważa się, że dyplomacja jest to działalność organów państwa i jego przedstawicielstw za granicą w celu ochrony i realizacji jego interesów zewnętrznych w sposób pokojowy (Sutor, 2000, s. 29). Dyplomację traktuje się też szerzej jako mechanizm reprezentacji, komunikacji

i negocjacji pomiędzy państwami i innymi międzynarodowymi aktorami (podmiotowymi, instytucjami) prowadzącymi określoną działalność (Cohen, 1999, s. 16-17).

Z kolei pojęcie dyplomacji gospodarczej pojawiło się w literaturze naukowej w odpowiedzi na potrzebę nazwania procesu ekonomizacji służby zagranicznej oraz działalności dyplomatów w obszarze gospodarczym.

G.R. Berridge i A. James (2001, s. 81) definiują dyplomację gospodarczą prowadzoną przez ministerstwo spraw zagranicznych oraz inne ministerstwa współodpowiedzialne za międzynarodową politykę ekonomiczną państwa jako: „dyplomację związaną z prowadzeniem i realizacją takich założeń polityki ekonomicznej jak np. działalność przedstawicielstw i delegacji państwowych przy międzynarodowych organizacjach gospodarczych (np. WTO, OECD czy UE). Dyplomaci gospodarczy monitorują również i składają odpowiednie raporty na temat polityki ekonomicznej w innych krajach oraz pełnią funkcję doradcą w zakresie kształtowania polityki gospodarczej swojego rządu”.

W literaturze zagranicznej spotkać można także ujęcie, w którym dyplomacja gospodarcza obejmuje również, a nawet przede wszystkim, ekonomiczne instrumenty realizacji polityki zagranicznej, takie jak pomoc rozwojowa czy sankcje gospodarcze (Pinder, 1976, s. 312-336). Można również spotkać interpretację rozszerzającą w tym sensie, że podmiotami dyplomacji gospodarczej są nie tylko państwa, ale również korporacje transnarodowe (Surmacz, 2008, s. 244).

W polskiej literaturze przedmiotu funkcjonuje obok siebie kilka, znaczeniowo odmiennych, terminów, takich jak: „dyplomacja gospodarcza” (Krzymiński, 2002, s. 171-174), „dyplomacja ekonomiczna” (Gawin, 2008, s. 101-118) i „dyplomacja handlowa” (Kunikowski, 2011, s. 28-29). Niezależnie jednak od ich konkretnej treści i zakresu, wszystkie oznaczają dyplomatyczne instrumenty realizacji zagranicznej polityki ekonomicznej – metoda jest dyplomatyczna (polityczna), ale cele ekonomiczne¹. Pojawienie się tych pojęć jest związane ze wzrostem znaczenia czynnika ekonomicznego we współczesnych stosunkach międzynarodowych i koncepcjach bezpieczeństwa narodowego (Orzechowski, 2002, s. 18-19).

Autorzy pierwszej w Polsce monografii poświęconej temu zagadnieniu, definiują dyplomację gospodarczą jako „realizację działań zmierzających do poprawy pozycji międzynarodowej państwa poprzez szeroko rozumianą promocję jego całościowych interesów gospodarczych (m.in. poprzez negocjację i podpisywanie porozumień i umów handlowych, członkostwo w międzynarodowych i regionalnych organizacjach gospodarczych, itp.) oraz partykularnych interesów jego poszczególnych podmiotów (poszukiwanie partnerów zagranicznych dla firm krajowych, promocja narodowych eksporterów i przyciąganie zagranicznych inwestycji) przez przedstawicieli państwa – profesjonalnych dyplomatów gospodarczych” (Molendowski & Polan, 2007, s. 64).

¹ Wg H. Dumały (2013, s. 253) jest to rozumienie zakresowo ograniczone – w literaturze zagranicznej spotkać można także ujęcie, w którym dyplomacja ekonomiczna obejmuje również, a nawet przede wszystkim, ekonomiczne instrumenty realizacji polityki zagranicznej, takie jak pomoc rozwojowa czy sankcje gospodarcze. Można również spotkać interpretację rozszerzającą w tym sensie, że podmiotami dyplomacji ekonomicznej są nie tylko państwa, ale również korporacje transnarodowe.

Jest więc ona utożsamiana z działaniami promocyjnymi realizowanymi przez służbę dyplomatyczną na rzecz dwóch różnych podmiotów: (1) państwa i jego gospodarki oraz (2) przedsiębiorstw. Instrumentami działań w pierwszym przypadku są m.in. negocjacje i zawieranie międzynarodowych porozumień (dwu- i wielostronnych) w zakresie handlu, ochrony i popierania inwestycji, unikania podwójnego opodatkowania, a także członkostwo państwa w organizacjach międzynarodowych o charakterze powszechnym (np. WTO, OECD, Bank Światowy) i regionalnym (np. Unia Europejska). Działania na rzecz przedsiębiorstw obejmują z kolei: poszukiwanie partnerów zagranicznych, wspieranie eksportu oraz przyciąganie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Celem tak rozumianej dyplomacji jest rozwój gospodarczy, zwiększenie światowej konkurencyjności gospodarki, wzrost bogactwa oraz dobrobytu państwa i jego obywateli (Dumała, 2013, s. 254).

R. Hryniewiecki oraz K. Borońska (2010, s. 111-122) twierdzą, że wychodząc od fundamentów pojęcia dyplomacji, które stanowią, iż jest ona narzędziem realizacji polityki zagranicznej państwa oraz opierając się na post-modernistycznym, szerszym ujęciu dyplomacji uwzględniającym udział wielu podmiotów realizujących funkcje dyplomatyczne można dojść do wniosku, że dyplomacja gospodarcza jest narzędziem realizacji zagranicznej polityki ekonomicznej państwa pozostającego w trwałych interakcjach z innymi podmiotami pełniącymi funkcje dyplomatyczne na arenie międzynarodowej. Takie rozumowanie skłania do sformułowania nowej definicji dyplomacji gospodarczej uwzględniającej specyfikę współczesnych stosunków międzynarodowych oraz istotę samej dyplomacji. Dyplomacja gospodarcza rozumiana będzie zatem jako: „działalność wyspecjalizowanych struktur państwowych na rzecz realizacji zagranicznej polityki ekonomicznej państwa polegająca na promocji szeroko pojętych interesów gospodarczych i politycznych. Areną tych działań jest środowisko przybierające postać swoistej sieci, w którym następuje przenikanie się sfery gospodarki i polityki, sektora państwowego z prywatnym, a także współwystępowanie wielu aktorów, którzy prezentują różne (czasem zbieżne) interesy” (Hryniewiecki & Borońska, 2010, s. 111-122).

Wysoką rangę dyplomacji gospodarczej podkreśla także A. Krzysiński (2002, s. 171), traktując ją – z punktu widzenia nowoczesnego zarządzania państwem – jako równorzędną do dyplomacji międzynarodowych stosunków politycznych, czyli tzw. dyplomacji tradycyjnej. Co więcej, ujmuje on dyplomację gospodarczą jako rodzaj behawioralnej sztuki, której celem jest budowa bogactwa narodu i dobrobytu wszystkich warstw społecznych, a która ma do spełnienia dwie podstawowe funkcje:

1. rozpoznawanie globalnego otoczenia gospodarczego państwa, jego obserwacja oparta o naukowe metody, logiczne myślenie i w oparciu o uporządkowane fakty i tendencje, sugerowanie kierunków zjawisk oraz projektowanie i realizacja strategii narodowej w szeroko pojętym kontekście gospodarki światowej,
2. dyskretne i jawne współuczestnictwo w realizacji strategii narodowej, w części zagranicznej chociażby poprzez negocjowanie optymalnych warunków instytucjonalnych i koniunkturalnych dla konkretnych działań przedsiębiorczych (handlowych i przemysłowych), wspieranie ich za granicą i po analizach – z różnych punktów widzenia – wysuwanie wniosków usprawniających i innowacyjnych.

Niektórzy badacze zajmujący się dyplomacją gospodarczą wyróżniają dodatkowo pojęcie dyplomacji handlowej, czy też komercyjnej (*commercial diplomacy*). Rządy wspierając wzrost gospodarczy pomagają i promują krajowych przedsiębiorców, np. poprzez politykę wspierania eksportu, doradztwo prawne czy też bezpośrednią pomoc przy zakładaniu oddziałów zagranicznych, a także poprzez promocję inwestycji zagranicznych. Taki rodzaj działalności organów państwa na arenie międzynarodowej stanowi, według P. van Bergeijka (1994, s. 81-82), podstawową dziedzinę właśnie dyplomacji handlowej. Można ją więc zdefiniować, jako działalność misji dyplomatycznych i innych wyspecjalizowanych agend rządowych, mającą na celu wspieranie krajowego sektora biznesu i finansów w ich dążeniu do osiągnięcia sukcesu rynkowego, a przez to osiągnięcie wzrostu krajowego dochodu narodowego i lepszej pozycji konkurencyjnej kraju. Dyplomacja handlowa, to także promocja handlu oraz napływu i odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ważnym aspektem działalności dyplomatów handlowych jest informowanie i pomoc w wykorzystaniu możliwości eksportowych i inwestycyjnych za granicą oraz organizowanie misji handlowych dla przedsiębiorców z kraju, a także międzynarodowych imprez targowo – wystawienniczych.

Dyplomacja handlowa powinna więc być nakierowana na działalność w ramach polityki handlowej związanej z negocjacjami kontraktów handlowych, rozstrzygnięciem sporów handlowych i usługami wsparcia biznesu (Kostecki & Naray, 2007, s. 4-42).

R. Saner, i L. Yiu (2003, s. 2-31), podkreślają różnicę pomiędzy dyplomacją gospodarczą i handlową. Z analizy przeprowadzonej przez ww. autorów wynika, iż głównym celem działalności dyplomatów gospodarczych jest wywieranie wpływu na międzynarodową politykę ekonomiczną poprzez koordynację działalności odpowiednich ministerstw, kształtowanie procesu negocjacji w międzynarodowych organizacjach gospodarczych oraz poprzez odpowiednią manipulację współudziałem pozapaństwowych podmiotów sceny międzynarodowej w realizacji obranej przez siebie strategii. Natomiast głównym zadaniem dyplomatów handlowych jest otwieranie zagranicznych rynków dla krajowych przedsiębiorstw, współudział w realizacji rządowych programów rozwoju gospodarczego kraju (w tym zwłaszcza współpracy gospodarczej z zagranicą), zapewnienie efektywnej promocji i kompetentnej informacji o możliwościach rozwoju współpracy gospodarczej z poszczególnymi krajami i ugrupowaniami, podejmowanie działań na rzecz napływu inwestycji zagranicznych, a także, podejmowanie działań interwencyjnych na szczeblu administracji rządowej w interesie krajowych firm i instytucji.

W polskim tłumaczeniu, termin „dyplomacja ekonomiczna” traktowana jest zamiennie z terminem „dyplomacja gospodarcza”, ale często odmiennie w stosunku do „dyplomacji handlowej”. Ponadto w dokumentach Ministerstwa Spraw Zagranicznych pojawiają się także takie zwroty, jak „ekonomizacja dyplomacji” czy „ekonomizacja polityki zagranicznej”.

Wydaje się, że dyplomacja ekonomiczna ma głównie wymiar makroekonomiczny (państwowy), a dyplomacja handlowa powinna realizować cele mikroeko-

onomiczne (operacyjne). Jak się jednak wyraźnie podkreśla, w praktyce zadania dyplomacji ekonomicznej i handlowej są często trudne do wyodrębnienia, dlatego konieczna jest ich ścisła koordynacja (Marchewka, 2014, s. 2.).

4. DYPLOMACJA GOSPODARCZA W POLSCE

Początki polskiej dyplomacji gospodarczej

Dyplomacja II Rzeczypospolitej dobrze przysłużyła się krajowi, wykonując swe obowiązki i zadania z pełnym poświęceniem i zaangażowaniem, zarówno w dziedzinie kierowania sprawami i stosunkami Polski w międzynarodowych uwarunkowaniach politycznych i gospodarczych. A. Krzywiński wymienia takich znakomitych negocjatorów i menedżerów polskiej polityki zagranicznej, jak chociażby A.K. Skirmunta, A. Zaleskiego, czy J. Becka. To właśnie oni – jako szefowie dyplomacji – w największym stopniu przyczynili się do wykształcenia, tak pochlebnej w gronie międzynarodowych ekspertów, opinii o sprawnie działającym aparacie służb zagranicznych i znakomitych reprezentantach narodu polskiego. Warto przy tym nadmienić, iż wszyscy wyżej wymienieni ministrowie dbali o to, aby zadania gospodarcze resortu spraw zagranicznych i jego placówek miały zasadnicze znaczenie, zarówno w pracy centrali, jak i placówek. Dynamiczny wzrost polskiego eksportu w tym okresie był efektem także bliskiej współpracy polskich sfer biznesowych z komórkami dyplomatycznymi MSZ. Co więcej, radcowie handlowi, uważani wtedy za „prawe ręce” ambasadorów lub posłów, faktycznie przygotowywali korzystne warunki ramowe dla powiązań traktatowych i politycznych i skutecznych oddziaływań lobbies pro-polskich, lecz przede wszystkim organizowali zbyt wytworów rodzimych producentów (Łossowski, 1992; Krzywiński, 2002).

Głęboką zmianę wypracowanego modelu dyplomacji gospodarczej w Polsce przyniosły lata powojenne i włączenie Polski w orbitę oddziaływań ZSRR. Charakterystyczną cechą gospodarek byłych krajów socjalistycznych, także Polski, było skupienie w rękach państwa gestii w zakresie wymiany handlowej z zagranicą. Znalazło to swój wyraz w wykształceniu się specyficznych organów i instytucji powołanych do realizacji zasady tzw. państwowego monopolu handlu zagranicznego. Jednym z najważniejszych organów tego typu, działającym w zakresie handlu zagranicznego, była instytucja radcy handlowego. To właśnie ten organ, niejako automatycznie przejął gros zadań związanych z kształtowaniem strumieni handlu zagranicznego.

Cały ciężar zagadnień związanych z realizacją zadań dyplomacji ekonomicznej skupiony został w rękach radcy handlowego i jego biura, które wchodząc formalnie w skład misji dyplomatycznej, merytorycznie, administracyjnie, i budżetowo podlegało resortowi handlu zagranicznego. Podległość instytucji związanych z realizacją zadań dyplomacji gospodarczej przesunęła się w tym okresie w stronę resortu gospodarki, co w znacznym stopniu ograniczyło wiodącą rolę MSZ w kształtowaniu stosunków gospodarczych z zagranicą.

Stan ten utrzymał się również w pierwszych latach po 1989 roku, gdyż w tym okresie żaden z rządów nie przyjął orientacji proeksportowej, a Ministrowi K. Skubiszewskiemu, kierującemu resortem spraw zagranicznych w latach 1990-1993, zarzucano wręcz zaniechanie konstruowania stosunków gospodarczych przez MSZ. Dowodem tego było nienadawanie priorytetu dyplomacji ekonomicznej, brak strategii i struktur, a także deprecjonowanie jej znaczenia w urzędzie spraw zagranicznych III RP (Krzywiński, s. 177).

Reforma biur radców handlowych w 1999 r. i powołanie wydziałów ekonomiczno-handlowych

Zabiegi w zakresie większej koordynacji i współpracy pomiędzy placówkami dyplomatyczno-konsularnymi a handlowymi, które działały za granicą, zakończyły się pewnym sukcesem w 1999 roku. W warunkach tworzenia nowych podstaw funkcjonowania gospodarki po 1989 roku, doszło do rewizji roli i funkcji BRH. W lipcu 1999 roku, na podstawie porozumienia Ministra Spraw Zagranicznych i Ministra Gospodarki, określono nowe zasady i organizację placówek ekonomiczno-handlowych za granicą. Zgodnie z nim, w miejsce dotychczas działających BRH utworzono wydziały ekonomiczno-handlowe (WEH), funkcjonujące w ramach przedstawicielstw dyplomatycznych i urzędów konsularnych. Przejęły one zadania w zakresie stosunków gospodarczych oraz ochrony i promocji interesów gospodarczych RP za granicą. WEH, zgodnie z ustawą z dnia 21 czerwca 1996 r. o urzędzie Ministra Gospodarki, pozostały placówkami ekonomiczno-handlowymi podległymi merytorycznie właśnie temu resortowi.

Warto też podkreślić, że mając na względzie fakt, iż wydziały ekonomiczno-handlowe były placówkami dyplomatycznymi, ich kierownicy oraz pracownicy wchodziłi w skład służby zagranicznej RP, zgodnie z uchwałą 27 lipca 2001 roku *Ustawą o Służbie Zagranicznej*. Należy dodać, że nie było tutaj mowy o pełnej autonomii resortu gospodarki, gdyż pracownicy WEH, wyjeżdżając na placówkę otrzymywali status i stopień dyplomatyczny za zgodą MSZ (Szczepanik, 2002, s. 432-448).

Pod nadzorem ministerstwa gospodarki działało wówczas 81 wydziałów ekonomiczno-handlowych. Merytorycznie, funkcjonalnie i kadrowo podlegały one nadzorowi resortu gospodarki, jakkolwiek ich pracownicy, jako urzędnicy państwowi wchodzący w skład polskiej służby zagranicznej, działając w kraju urzędowania, podlegali nadzorowi ambasadora. Od momentu reformy BRH w 1999 r. to właśnie wydziały ekonomiczno-handlowe polskich ambasad stanowiły już trzon polskiej dyplomacji gospodarczej.

Zgodnie z Zarządzeniem Nr 1 Ministra Spraw Zagranicznych i Ministra Gospodarki z dnia 3 sierpnia 1999 r., do głównych zadań wyznaczonych dla WEH w kraju przyjmującym zaliczono:

- programowanie współpracy gospodarczej z państwem przyjmującym,
- ochronę interesów gospodarczych Rzeczypospolitej Polskiej w państwie przyjmującym,
- inicjowanie i udział w negocjowaniu umów i porozumień gospodarczych,

- monitorowanie stanu realizacji przez państwo przyjmujące zobowiązań wynikających z umów dwustronnych i wielostronnych oraz jego współpracy z regionalnymi ugrupowaniami gospodarczymi,
- analizowanie polityki gospodarczej państwa przyjmującego, stanu i perspektyw jego gospodarki oraz zmian koniunktury gospodarczej, głównie pod względem ich wpływu na współpracę gospodarczą z Polską,
- działanie na rzecz zapewnienia dostępu polskich towarów, usług i kapitału do rynku państwa przyjmującego,
- analizowanie regulacji prawnych państwa przyjmującego dotyczących problematyki gospodarczej, handlowej i finansowej, w tym prawa celnego, dewizowego, podatkowego, o inwestycjach zagranicznych oraz udzielania przedsiębiorcom pomocy publicznej i informacji z zakresu ingerencji państwa w poszczególne sektory gospodarki,
- promocję polskiej gospodarki, polskich towarów i firm,
- pomoc i wspieranie polskich eksporterów w państwie przyjmującym w tym zapewnianie informacji handlowej i rynkowej,
- pozyskiwanie inwestycji zagranicznych dla Polski.

Zadania wydziałów ekonomiczno-handlowych można więc określić jako działania na rzecz interesów gospodarczych Polski na terenie kraju urzędowania. Takie ogólne ich określenie obejmuje m.in. typową działalność o charakterze dyplomacji gospodarczej, w szczególności dotyczącej funkcjonowania Polski w Unii Europejskiej, problematykę stosunków dwustronnych, czy też prowadzenie analiz ekonomicznych. Należy przy tym pamiętać, iż określenie promocja eksportu jest bardzo pojemne i mieści w sobie cały wachlarz spraw i problemów dotyczących zarówno problematyki ochrony interesów polskich podmiotów gospodarczych na terenie kraju urzędowania, jak i promocję o charakterze mikro, polegającą nieraz na kojarzeniu firm zainteresowanych prowadzeniem handlu, a także analizę rynkową, identyfikację nisz itd.²

Działalność wydziałów ekonomiczno-handlowych polegała także na kreowaniu wizerunku Polski jako atrakcyjnego partnera gospodarczego, miała zachęcać do inwestycji i wspierać eksport polskich towarów i usług na rynki zagraniczne. Funkcjonowanie WEH wpisywało się również w realizację takich podstawowych zadań administracji centralnej, jak np. utrzymanie wysokiego tempa rozwoju gospodarczego kraju, podniesienie konkurencyjności polskiej gospodarki i akcesja Polski do Unii Europejskiej.

² W zatwierdzonej w styczniu 2002 roku Strategii Gospodarczej Rządu założono, że we wspieraniu interesów gospodarczych Polski za granicą weźmie udział cała służba zagraniczna, a nie tylko służba handlowa, a głównym kryterium oceny jej działalności będzie skuteczność w promowaniu eksportu, pozyskiwaniu inwestycji zagranicznych oraz w obronie polskich firm przed restrykcjami i ograniczeniami w handlu. Co więcej, za jedno z ważnych zadań placówek dyplomatycznych uznano stałe badanie, czy wobec eksportu naszych towarów i usług nie są stosowane bariery niezgodne z regułami handlu międzynarodowego lub zasadą wzajemności (Ministerstwo Gospodarki, 2002a: s. 2-3; Kozerski, 2002, s. 3).

Nowy model dyplomacji gospodarczej w świetle porozumienia Ministrów Spraw Zagranicznych i Gospodarki z lutego 2006 r.

Jak wspomniano wyżej, wprowadzony w Polsce od 1999 r. model organizacji działalności placówek ekonomiczno-handlowych był wynikiem kompromisu zawartego pomiędzy resortami spraw zagranicznych i gospodarki.

Na czoło tej debaty przebiły się dwie koncepcje, lansowane przez obydwie resorty – spraw zagranicznych (środowisko dyplomatów) i gospodarki (środowisko gospodarzy). MSZ chciało przejąć znaczną część problematyki stosunków gospodarczych z zagranicą z resortu gospodarki oraz ostatecznie wcielić WEH do struktur ambasad, zapewniając sobie wpływ na ich środki finansowe, obsadę kadrową i działalność merytoryczną. MSZ postulowało również oddzielenie funkcji „czysto” handlowych, którymi miałyby się zajmować instytucje samorządu gospodarczego, od funkcji o charakterze państwowo – dyplomatycznym, realizowanych przez profesjonalnych dyplomatów. Teza ta zgodna była również z prezentowanym przez A. Krzymińskiego poglądem, iż tzw. promocją eksportu winny zajmować specjalistyczne ośrodki, pracujące na własnym rachunku gospodarczym, np. na wzór Japońskich JETRO (Krzymiński, 2002, s. 178-179).

Z drugiej jednak strony, mając na uwadze wcześniejsze, nieudane doświadczenia w tym względzie Czech i Węgier, eksperci resortu gospodarki twierdzili, iż pojawiająca się w dyskusji koncepcja prowadzenia promocji gospodarczej za granicą poprzez działające na zasadach rynkowych instytucje typu Instytut lub Agencja Promocji Eksportu nie zapewnią sprawnego i efektywnego funkcjonowania systemu wspierania polskich, w większości małych i średnich firm, w ich ekspansji na rynki zagraniczne. Wynika to przede wszystkim z braku zainteresowania ze strony polskich podmiotów gospodarczych płatnymi usługami tego typu. W ich opinii, powinny być one świadczone nieodpłatnie, przez utrzymywane z publicznych środków ambasady i ich wydziały ekonomiczno-handlowe.

Powyższą argumentację uzasadniano także tym, iż kraje należące do Unii Europejskiej oraz USA³, finansują działalność promocyjną za granicą ze środków publicznych i utrzymują służby ekonomiczno-handlowe bądź w ramach ambasad lub wydzielonych biur radców handlowych czy przedstawicielstw krajowych instytucji ds. promocji. Usytuowanie tych służb w poszczególnych krajach wskazuje, że istnieją różne modele ich funkcjonowania i podporządkowania, a na ich obsadę kadrową i działalność programową wpływ mają często ministrowie inni niż ci odpowiedzialni za sprawy polityki zagranicznej. Są kraje, w których placówki działają w strukturze ambasad i podlegają w całości resortowi spraw zagranicznych. Jednak w większości krajów służby te podlegają bezpośrednio dyspozycji resortów zajmujących się sprawami gospodarczymi (Ministerstwo Gospodarki, 2002b).

³ Warto dodać, iż już w latach osiemdziesiątych XX w. administracja waszyngtońska zdecydowała wydzielić organizacyjnie Amerykańskie Ośrodki Handlu (ang. *American Trade Centers*) spod nadzoru Departamentu Stanu i podporządkować je Ministrowi Handlu i Przemysłu. Decyzję tę argumentowano tym, iż tradycyjne służby dyplomatyczne pozostające w gestii Sekretarza Stanu nie będą w stanie przykładać należytej wagi do ochrony interesów gospodarczych USA, w szczególności do zagadnień promocji eksportu i interesów środowisk biznesowych.

Specjaliści z Ministerstwa Gospodarki twierdzili, iż przy świadomości pewnych niedostatków organizacyjnych, jak i zmniejszonych środków budżetowych, nie jest możliwa, radykalna zmiana istniejącego w Polsce systemu dyplomacji gospodarczej. Powinien on podlegać doskonaleniu i stopniowej ewolucji, a nie arbitralnym decyzjom sprowadzającym się jedynie do kwestii podporządkowania placówek ekonomiczno-handlowych w kraju. Jedną z recept na realizację postulatu ekonomizacji służb zagranicznych, rozumianego jako szeroki program podporządkowania pracy służb dyplomatycznych interesom gospodarczym kraju, miała być jeszcze większa integracja WEH z pozostałymi służbami ambasad, np. w formie powoływania Zespołów ds. Promocji. Jako pozytywne przykłady tego rodzaju współpracy wymieniano pracę Zespołów ds. Integracji w ramach ambasad RP w krajach UE, udział kierownictwa MSZ i wybranych ambasadorów w okresowych naradach Radców Handlowych, czy udział służb Ministerstwa Gospodarki w planowaniu i realizacji Ramowego Programu Promocji Akcesji RP do UE (Ministerstwo Gospodarki, 2002b; Szczepanowski, 2003).

Podjęta na początku 2006 roku reorganizacja polskiego modelu dyplomacji gospodarczej oznacza, iż rząd skierował swoje działania w tym zakresie mając na uwadze trzecią, z zaznaczonych powyżej możliwości. Główne założenia przeprowadzanych zmian określa *Porozumienie z dnia 7 lutego 2006 r. między Ministrem Gospodarki a Ministrem Spraw Zagranicznych w sprawie ustanowienia dyplomacji ekonomicznej*. W efekcie podjętych rządowych decyzji powstała dyplomacja ekonomiczna, która działając w strukturach Ministerstwa Spraw Zagranicznych miała być odpowiedzialna za obsługę międzynarodowych potrzeb wszystkich ministerstw i agend rządowych zajmujących się szeroko pojętą gospodarką.

Jedną z konsekwencji Porozumienia z 6 lutego 2006 r. miało być rozdzielnie różnych funkcji placówek zagranicznych: analitycznych – wykonywanych na rzecz administracji i czysto promocyjnych – na rzecz przedsiębiorstw i ich organizacji. Porozumienie przewidywało więc powstanie dwóch typów jednostek wspomagających zagraniczną politykę gospodarczą Polski:

- Wydziałów Ekonomicznych (WE), podlegających Ministerstwu Spraw Zagranicznych, realizujących zadania Ministerstwa Gospodarki i innych resortów gospodarczych, istotne dla międzynarodowych interesów państwa;
- Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji (WPHI), podlegających Ministerstwu Gospodarki, działających w profesjonalny sposób na rzecz polskiego biznesu.

Na bazie uzgodnień podjętych w 2006 r. przez ministrów Gospodarki oraz Spraw Zagranicznych większość funkcjonujących wcześniej Wydziałów Ekonomiczno-Handlowych miało zostać przekształcone w Wydziały Ekonomiczne Ambasad. Natomiast z dniem 1 lipca 2006 roku stosownymi zarządzeniami w sprawie jednostek budżetowych, Minister Gospodarki powołał na bazie dotychczasowych WEH 45 Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji (ich liczba w kolejnych latach ulegała niewielkim modyfikacjom). Oznacza to, że zadania dyplomacji gospodarczej w placówkach zagranicznych będą realizowane przez wydziały podległe dwóm odrębnym resortom, tj. Ministerstwu Spraw Zagranicznych i Ministerstwu Gospodarki.

Do głównych kompetencji Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji zaliczono (Molendowski, 2007, s. 198-199):

- przekazywanie informacji o sposobach, możliwościach i barierach w prowadzeniu działalności gospodarczej na rynku kraju urzędowania,
- ocena sytuacji gospodarczej pod względem możliwości zwiększania obecności polskich przedsiębiorców na danym rynku,
- analizowanie konkurencyjności polskich towarów i usług oraz opinii miejscowych odbiorców i konsumentów o polskich towarach,
- umożliwianie kontaktów między partnerami handlowymi,
- informowanie o możliwościach udzielenia wsparcia finansowego na realizację przedsięwzięć promocyjnych na rynku danego kraju.

Z kolei wśród głównych zadań Wydziałów Ekonomicznych wymienia się (Dumała, 2013, s. 268-269):

- identyfikacja problemów gospodarczych o znaczeniu strategicznym z punktu widzenia bezpieczeństwa ekonomicznego,
- analiza współpracy handlowej i inwestycyjnej w ujęciu regionalnym,
- budowanie relacji gospodarczych z krajami i regionami priorytetowymi (a jednocześnie nadal słabo rozpoznanymi przez przedsiębiorców),
- obsługa negocjacji rządowych na forum dwu- i wielostronnym,
- wspomaganie rozwiązywania konfliktów handlowych,
- promocja ekonomiczna państwa i wspieranie interesów polskich przedsiębiorstw.

Ocena skutków tej reformy była skrajnie różna. Kwestionowano podstawę prawną porozumienia ustanawiającego dyplomację ekonomiczną. Zdaniem wielu rozdzielenie (instytucjonalne i funkcjonalne) instrumentów realizacji celów zagranicznej polityki ekonomicznej było sztuczne, a powstałe struktury „wielokrotnie powielają swoje działania, stwarzając w ten sposób nieuzasadnioną i nieracjonalną, wzajemnie konkurencyjną pozycję”. Krytykujący porozumienie uważali, że „ustanowienie tzw. dyplomacji ekonomicznej sprowadza się do przekazania Ministrowi Spraw Zagranicznych znacznej części majątku oraz etatów na placówkach zagranicznych”⁴, a pod hasłem „ekonomizacji polskiej dyplomacji praktycznie zniszczono [...] całą strukturę polskich przedstawicielstw za granicą” i doprowadzono do „niemal całkowitego paraliżu w działalności administracji promującej polskie interesy gospodarcze”. Ich zdaniem, przyjęte rozwiązania wynikały z przesłanek politycznych, były „dla państwa szkodliwe i noszą wszelkie znamiona tzw. ruchów pozorowanych w celu formalnego ogłoszenia sprawnej realizacji programu politycznego rządu PiS”. Sformułowany został nawet bardzo poważny zarzut doprowadzenia do „postawienia korporacyjnych interesów urzędników MSZ ponad interesem państwa” (szerzej: Dumała, 2013, s. 270-271).

⁴ Warto dodać, że skutkiem decyzji o likwidacji WEH było także przejście przez MSZ od MG: 307 stanowisk (tj. około 52% zasobów kadrowych), majątku zagranicznego (m.in. 9 działek z zabudową biurowo-mieszkalną, 2 budynki biurowe oraz 15 mieszkań własnościowych) oraz 38 mln zł przeznaczonych na utrzymanie etatów przejętych pracowników (Marchewka-Bartkowiak, 2014, s. 2).

Były także opinie odmienne. Zdaniem K. Szczerskiego (podsekretarza stanu w MSZ) „potwierdzeniem wysokiego zaangażowania dyplomacji w realizacji zadań związanych z reprezentacją i obroną interesów ekonomicznych RP za granicą jest jej znacząca aktywność w sferze analitycznej i informacyjnej oraz wspierania działań promocyjnych” (Sejm RP, 2007).

Jak zapewniał R. Wiśniewski, ówczesny wiceminister MSZ i pełnomocnik rządu ds. ekonomizacji służby zagranicznej i całościowej reformy systemu promowania kraju za granicą, w swoim wystąpieniu podczas konferencji „Rola i zaangażowanie instytucji publicznych w promocję gospodarczą Polski i regionów” w 2006 roku, ulokowana w MSZ służba ekonomiczna miała stopniowo wpływać na proces ekonomizowania całej służby zagranicznej, wprowadzając wątek gospodarczy do samego centrum decyzji dotyczących polskiej polityki zagranicznej.

Według wiceministra, dyplomacja ekonomiczna ma stać się – obok planowanej rządowej agencji promocji gospodarczej – jednym z dwóch podstawowych filarów realizacji międzynarodowych interesów gospodarczych Polski. Misją dyplomacji ekonomicznej ma być nie tylko sporządzanie teoretycznych analiz i wykresów. W wielu miejscach świata ma być ona forpocztą klasycznej promocji gospodarczej, której przedmiotem jest interes pojedynczego przedsiębiorstwa. Podstawowym wyróżnikiem jest jednak to, że dla dyplomacji ekonomicznej zasadniczym punktem odniesienia jest interes narodowy i potrzeby Polski, a partnerem – instytucje państwowe innych krajów. Kierując się takimi przesłankami MSZ planuje o kilkanaście państw zwiększyć liczbę krajów, w których najpóźniej do końca roku 2006 pojawi się chociaż najmniejsza reprezentacja naszej dyplomacji ekonomicznej. W sumie takich państw będzie około 80 (Wiśniewski, 2006, s. 4).

Reasumując, należy zgodzić się z opinią, iż poważnym problemem w praktycznej realizacji dyplomacji ekonomicznej w Polsce jest niewątpliwie fakt, że reforma z 2006 r. jest niekompletna. Jej istotnym elementem miała być bowiem agencja promocji gospodarki, która jednak nie została powołana. To właśnie tej agencji, miały podlegać utworzone Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji, przekształcone docelowo w jej oddziały zagraniczne. Jak podkreśla Stowarzyszenie Eksporterów Polskich w opublikowanej w październiku 2008 r. *Strategii proeksportowego rozwoju gospodarki polskiej* brak agencji powoduje, że działania promocyjne, które leżą w gestii wielu instytucji, są niesynchronizowane, więc mniej skuteczne i efektywne a „pogłębiającą się atomizację” systemu promocji i wsparcia, przy jednoczesnym braku instytucji koordynującej całość działań, należy uznać za podstawową jego słabość (SEP, 2008, s. 15-19).

5. PODSUMOWANIE

Dyplomacja gospodarza wykształcona w ramach nowoczesnej dyplomacji jest odpowiedzią na wyzwania współczesnych tendencji w gospodarce światowej. Globalizacja stosunków międzynarodowych oraz wzrost znaczenia powiązań handlowych dla budowy pozycji i wizerunku państwa na arenie międzynarodowej wymaga odpowiednich narzędzi i instrumentów. Fakt ten jest niemal powszechnie uwzględniany

w organizacji służb dyplomatycznych wszystkich państw świata. Problematyka ta już od dłuższego czasu stała się przedmiotem wielu analiz, przeprowadzonych głównie przez ekspertów zagranicznych. Również w Polsce, obok pierwszej monografii (jak dotąd jedynej) na ten temat opublikowanej w 2007 r., zaczęły w ostatnich kilku latach ukazywać się bardzo wartościowe artykuły i opracowania z tego zakresu.

W Polsce sprawy gospodarcze były ważnym elementem działalności dyplomatycznej już w pierwszych latach po odzyskaniu niepodległości. Dynamiczny wzrost eksportu w okresie międzywojennym jest wyraźnym potwierdzeniem skuteczności działań wówczas podejmowanych. Włączenie Polski w orbitę oddziaływań ZSRR po II wojnie światowej znalazło swój wyraz w wykształceniu specyficznych instytucji (funkcjonujących również za granicą) odpowiedzialnych za realizację państwowego monopolu w zakresie handlu zagranicznego. Brak strategii i struktur wspomagających proeksportową orientację gospodarki był też charakterystyczną cechą pierwszych lat okresu transformacji.

Zabiegi w zakresie większej koordynacji i współpracy pomiędzy zagranicznymi placówkami dyplomatycznymi zakończyły się pewnym sukcesem dopiero w drugiej połowie lat 90. Ich rezultatem było utworzenie w ponad 80 krajach Wydziałów Ekonomiczno-Handlowych Ambasad RP. Wydziały te funkcjonujące pod merytorycznym nadzorem Ministerstwa Gospodarki otrzymały szerokie uprawnienia do podejmowania w krajach ich urzędowania wszelkich działań na rzecz promowania i wspomagania interesów gospodarczych Polski. Zaletą takiego rozwiązania (warto dodać – stosowanego w większości krajów UE oraz USA) było skupienie wszystkich zadań wchodzących w zakres dyplomacji gospodarczej w jednej instytucji za nie odpowiedzialnej.

Wprowadzony w 1999 r. model organizacji placówek ekonomiczno-handlowych był wynikiem kompromisu zawartego pomiędzy ministrami spraw zagranicznych i gospodarki. Rozwiązanie to było później bardzo często kontestowane przez przedstawicieli obydwu ministerstw. Również przedsiębiorcy wskazywali na potrzebę wprowadzenia usprawnień w tym zakresie. Na początku 2006 roku podjęto decyzję o podziale kompetencji w zakresie szeroko pojętej dyplomacji gospodarczej pomiędzy resorty spraw zagranicznych oraz gospodarki. W ich rezultacie Wydziały Ekonomiczno-Handlowe ambasad zostały zlikwidowane. Na ich bazie utworzono w około 45 krajach Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji, którym powierzono odpowiedzialność za bezpośrednią promocję gospodarki i wsparcie dla eksporterów. Równocześnie Minister Spraw Zagranicznych zobowiązał się do utworzenia ponad 80 Wydziałów Ekonomicznych, odpowiedzialnych za prowadzenie dyplomacji gospodarczej na poziomie makro. W tym celu z Ministerstwa Gospodarki „przejął” około 300 etatów oraz ponad 50% środków budżetowych wykorzystywanych przez WEH. Niestety, w ciągu kolejnych 10 lat Minister Spraw Zagranicznych nie powołał takich wydziałów. W większości krajów funkcjonują obecnie tylko 1-2 osobowe referaty ds. ekonomicznych. Nie zrealizowano też obietnicy powołania agencji rządowej, która miałaby zajmować się promocją polskiej gospodarki za granicą, rozwojem eksportu oraz wspieraniem inwestycji (zagranicznych w Polsce oraz polskich za granicą).

Pod koniec 2016 r. zapowiedziano w ramach „Planu na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju” kolejną reformę organizacji dyplomacji gospodarczej w Polsce. Jednym z jej elementów ma być powołanie Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu. Agencja ta obejmie swoim nadzorem sieć Zagranicznych Biur Handlowych (ZBH) – docelowo ma być ich około 70. Biura te powstaną na bazie dotychczas funkcjonujących Wydziałów Promocji Handlu i Inwestycji. ZBH będą tworzone w krajach o największym potencjale rozwojowym dla polskich firm. Ich główne zadanie to profesjonalna obsługa polskich przedsiębiorstw zainteresowanych ekspansją na rynkach zagranicznych. Biura te będą jednak funkcjonować poza strukturą ambasad, nie będą więc mieć statusu dyplomatycznego. Rozwiązanie to oznacza, że Minister Gospodarki wycofuje się z uczestnictwa w prowadzeniu dyplomacji gospodarczej. Na tym polu pozostanie więc tylko Ministerstwo Spraw Zagranicznych. W sytuacji, gdy przez ponad 10 lat nie zadbało ono o nadanie dyplomacji gospodarczej odpowiedniej rangi, uzasadnioną wydaje się obawa, że Polska po prawie 30 latach od rozpoczęcia procesu transformacji, w najbliższym okresie nadal nie będzie mieć profesjonalnie i kompleksowo funkcjonującej dyplomacji gospodarczej.

Z zaprezentowanej w artykule analizy wynika jednoznacznie, że w okresie transformacji polska dyplomacja gospodarcza zaczęła odgrywać coraz większą rolę w funkcjonowaniu państwa. Pociągnęło to za sobą szeroką dyskusję na temat jej zadań, kształtu, ram strukturalnych i organizacyjnych. Co pewien czas podejmowano mniej lub bardziej skuteczne próby wprowadzenia spójnego i jak najbardziej skutecznego jej modelu. Niestety, z zapowiedzi zmian podejmowanych w ostatnim okresie nie wynika, że mogą one oznaczać radykalną poprawę.

LITERATURA

- Berridge G., James A. (2001). *A Dictionary of Diplomacy*. Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Cohen R. (1999). Reflections on the New Global Diplomacy: Statecraft 2500 bc to 2000 ad. W: Melissen J. (ed.) (1999). *Innovation in Diplomatic Practice*. London: Palgrave Macmillan.
- Dumała H. (2013). Dyplomacja ekonomiczna RP – założenia i realizacja. W: Surmacz B. (red. naukowa), *Nowe oblicza dyplomacji*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Gawin G. (2008). *Kształtowanie się i rola dyplomacji ekonomicznej w Polsce*, „Polski Przegląd Dyplomatyczny”, nr 3: 101-118).
- Hryniewiecki R., Borońska K. (2010). Dyplomacja gospodarcza jako nowe narzędzie polityki zagranicznej państwa W: J. Rymarczyk (red.), *Ekonomia 12 – Problemy globalizacji*: 111-122. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Kostecki M., Naray O. (2007). Commercial diplomacy and international business, *Discussion Papers in Diplomacy*, April, 2007, Netherlands Institute of International Relations „Clingendael”, <http://www.clingendael.nl/sites/default/files/20070400_cdsp_diplomacy_kostecki_naray.pdf> (data odczytu: 10.07.2017.)
- Kozerski P. (2002). *Uwagi na temat struktury i zadań placówek ekonomiczno-handlowych za granicą*, Warszawa: Ministerstwo Gospodarki.
- Krzymiński A.H. (2002). *Dyplomacja gospodarcza*. W: M. Wilk (red.), *Dyplomacja*, Łódź: Wyższa Szkoła Studiów Międzynarodowych.

- Kunikowski J., Turek A. (2011). *Bezpieczeństwo i dyplomacja: słownik terminów*, Warszawa: Wyższa Szkoła Nauk Społecznych.
- Łossowski P. (1992). *Dyplomacja Drugiej Rzeczypospolitej: z dziejów polskiej służby zagranicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Marchewka-Bartkowiak K. (2014). Dyplomacja ekonomiczna w Polsce – organizacja, zadania i kierunki działalności. *Analizy BAS* nr 6 (110), s. 1-6.
- Marchewka-Bartkowiak K., Musiałkowska I. (2015). Dyplomacja handlowa w krajach Unii Europejskiej jako przykład współpracy administracji i przedsiębiorstw. *Studia BAS*, 1(41): 105-126.
- Melissen J. (ed.) (1999). *Innovation in Diplomatic Practice*. London: Palgrave Macmillan.
- Ministerstwo Gospodarki (2002a). *Rola polskiej dyplomacji w promocji interesów gospodarczych Polski za granicą* (materiały na posiedzenie Komisji Spraw Zagranicznych Sejmu RP, 26 lutego 2002).
- Ministerstwo Gospodarki (2002b). *Rola Ministra Gospodarki i służb ekonomiczno – handlowych (WEH) w zagranicznej promocji polskiej gospodarki. Ekonomizacja polskiej polityki zagranicznej a system promocji gospodarczej*. Warszawa: Ministerstwo Gospodarki, Departament Integracji Europejskiej i Organizacji Międzynarodowych.
- Molendowski E., Polan W. (2007). *Dyplomacja gospodarcza: rola i znaczenie w polityce zagranicznej państwa*. Kraków: Wolters Kluwer business.
- Orzechowski M. (2002). Nowoczesna dyplomacja (geneza, ewolucja, istota, charakter, rola), W: M. Wilk (red.). *Dyplomacja*. Łódź: Wyższa Szkoła Studiów Międzynarodowych.
- Paulsen T. (1999). *Economic Diplomacy. Die Ökonomisierung der amerikanischen Außenpolitik unter Präsident Clinton*. Wiesbaden: Springer Verlag.
- Pen J. (1994). The Weight of Diplomacy: Its Impact on Trade, W: P. van Bergeijk, *Economic Diplomacy, Trade and Commercial Policy; Positive and Negative Sanctions in a New World Order*. Edward Elgar Pub.: 143-174.
- Pinder J. (1976). *Economic Diplomacy*. W: J. N. Rosenau, K. W. Thompson, G. Boyd (ed.), *World Politics. An Introduction*. New York: Macmillan: 312-336.
- Rana S.K. (2007). Economic diplomacy: the experience of developing states W: Bayne N., Woolcock S. *The new economic diplomacy*. Hampshire: Ashgate Publishing.
- Saner R., Yiu L. (2003). International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times, *Discussion Papers in Diplomacy*, No. 84, January 2003. Netherlands Institute of International Relations „Clingendael”, <<http://www.diplomacydialogue.org/images/files/20030109-DP-DSP.pdf>> (data odczytu: 10.07.2017.).
- Sejm RP (2007). Odpowiedź podsekretarza stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych – z upoważnienia ministra – na interpelację nr 8904. <<http://orka2.sejm.gov.pl/IZ5.nsf/main/33DD7A0F>> (data odczytu: 10.07.2017.).
- SEP (2008). Strategia proeksportowego rozwoju gospodarki polskiej. Warszawa: Stowarzyszenie Eksporterów Polskich <http://eksporterzy.org.pl/documents/2009-03-27_strategia/Strategia%20proeksportowego%20rozwoju%20gospodarki%20polskiej.pdf> (data odczytu: 10.07.2017.).
- Sokolnicki M. (1931). O podłożu gospodarczym dyplomacji współczesnej. *Sprawy Obce 1930-1931*, nr 2.

- Surmacz B. (2008). *Dyplomacja w późno westfalskim ładzie międzynarodowym*. W: M. Pietraś, K. Marzęda (red.), *Późno westfalski ład międzynarodowy*, Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Sutor J. (2000). *Prawo dyplomatyczne i konsularne*. Warszawa: Wydawnictwa Prawnicze PWN.
- Szczepanik K. (2002). Organizacja i funkcjonowanie służby dyplomatyczno-konsularnej. W: R. Kuźniar, K. Szczepanik (red.), *Polityka zagraniczna RP 1989-2002*, Warszawa: Wydawnictwo Askon.
- Szczepanowski M. (2003). *Promocja członkostwa Polski w UE w roku 2002. Sprawozdanie z realizacji Programu Ramowego Promocji Zagranicznej Procesu Akcesji RP do UE*. Warszawa: MSZ, Departament Promocji.
- Wiśniewski R. (2006). *Rola i zaangażowanie instytucji publicznych w promocję gospodarczą Polski i regionów*, <http://www.paiz.gov.pl/files/?id_plik=7520>. (data odczytu: 10.07.2017).

Economic diplomacy of Poland: organization, main tasks during the transition period

Abstract: The issue of widely understood economic diplomacy has been – so far – rarely discussed in Polish literature. In the situation where the organization of diplomacy has played a significant and increasingly important role in shaping international economic relationship for at least several decades, it seems reasonable to look at this problem from the perspective of Poland. The article attempts to sort out the chaos in definition. An important part of the article is the presentation of the most important results of the analysis aiming to draft the genesis and evolution of the organizational model of economic diplomacy in Poland, with particular emphasis on the period of transformation. The hypothesis assumes that despite many attempts to fit the organizational model, tasks and functions of economic diplomacy to the requirements of the modern economic environment, it is still difficult to talk about its organizational cohesion and measurable – from the point of view of business – efficiency. The most important conclusions of the analysis complete the article.

Keywords: economic diplomacy; trade diplomacy; export promotion; organization of diplomacy in Poland

JEL codes: F18, F55, M10

Sugerowane cytowanie:

Odrobina, A. (2017). Bariery działalności badawczo-rozwojowej krajów Grupy Wyszehradzkiej. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 467-480.

Bariery działalności badawczo-rozwojowej krajów Grupy Wyszehradzkiej

Anna Odrobina

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: odrobina@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Kraje Grupy Wyszehradzkiej, które cechują się podobnymi uwarunkowaniami geograficzno-polityczno-gospodarczymi, aspirują do budowania gospodarek opartych na wiedzy i przyspieszenia postępu technologicznego. W tym kontekście intensyfikacja działalności badawczo-rozwojowej stanowi dla tych krajów kluczowe wyzwanie. Niniejsze opracowanie koncentruje się na określeniu obszarów problemowych w B+R Polski, Czech, Słowacji i Węgier na poziomie makroekonomicznym. Wydaje się bowiem, że nie tylko deficyt nakładów badawczo-rozwojowych stanowi barierę w efektywnym inwestowaniu w B+R, a problemy takie jak struktura finansowania, struktura realizacji B+R, czy problemy z zaangażowaniem w B+R sfery biznesu wciąż są kluczowymi barierami w modernizacji gospodarek i nadrobieniu dystansu do krajów rozwiniętych.

Słowa kluczowe: struktura B+R; finansowanie B+R; Polska; Czechy; Słowacja; Węgry; nakłady na B+R; zagraniczne filie w B+R; deficyt biznesowych B+R

Klasyfikacja JEL: F23, M21, O30

* Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

Współcześnie dla każdego kraju działalność badawczo-rozwojowa (B+R) jest kluczowa dla budowy gospodarki opartej na wiedzy, w której poziom innowacyjności określa miejsce kraju w gospodarce globalnej, cechującej się intensywnym postępem technologicznym. Polska, Czechy, Słowacja i Węgry, które od ponad dekady są członkami Unii Europejskiej, przeszły podobną drogę rozwoju, leżą w jednym regionie i łączą je podobne uwarunkowania geopolityczne. Te cztery kraje były liderami przemian ustrojowo-gospodarczych w Europie Środkowo-Wschodniej, co zaowocowało powstaniem w 1991 r. Grupy Wyszehradzkiej (V4) – nieformalnej formy współpracy wzajemnej na wielu płaszczyznach (MSZ RP, 2015; Visegrad

Group, 2017). Obecnie aspirują do budowy gospodarek opartych na wiedzy oraz nadrobienia dystansu do krajów rozwiniętych (Visegrad.info, 2010). W tym kontekście działalność badawczo-rozwojowa ma dla nich fundamentalne znaczenie, gdyż poprzez wzrost innowacyjności mają szanse na rozwój oraz modernizację gospodarek silnie opartych na postępie technologicznym.

Kwestia działalności badawczo-rozwojowej Grupy Wyszehradzkiej znajduje odzwierciedlenie w literaturze przedmiotu w ostatnich latach. Piekut i Pacian (2013), Podwysocka (2015), Balcerzak i Pietrzak (2016) przedstawiają ewolucję działalności badawczo-rozwojowej V4 i dokonują analiz porównawczych z innymi krajami. Z kolei inne badania wskazują na deficyt B+R krajów Grupy Wyszehradzkiej w kontekście strategii Europa 2020 (Bockova, 2013; Balcerzak, 2015; Kaposzta, Nagy, 2015). Często problematyka nakładów badawczo-rozwojowych poruszana jest w badaniach nad innowacyjnością lub konkurencyjnością krajów V4, wskazując na niską efektywność B+R (Gardocka-Jałowiec, 2012; Golejewska, 2013; Piekut, 2013; Bartha, Gubik, 2014; Daszkiewicz, Olczyk, 2014; Golejewska, 2014; Krajewski, 2014; Hudec, Prochadzka, 2015; Sierotowicz, 2015). Inni autorzy koncentrują się na efektach realizowanych polityk badawczo-rozwojowych w krajach V4 (Owczarczuk, 2013; Hunady, Orviska, Sarkanova 2014). W literaturze przedmiotu spotkać można analizy na poziomie mikroekonomicznym oraz case study (Buckley, Hashai, 2014; Holzl, Janger, 2014; Kilar, 2014; Tomaszewski, 2014).

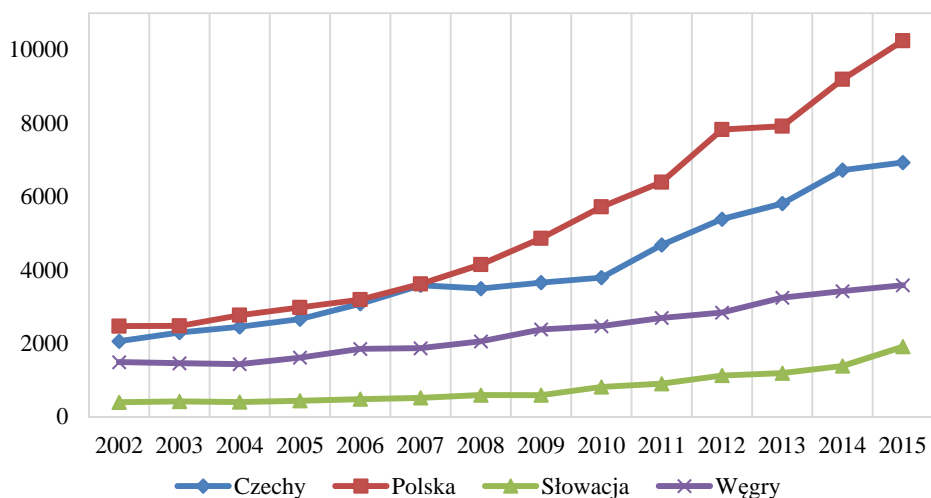
Celem niniejszego rozdziału jest identyfikacja obszarów problemowych w B+R Polski, Czech, Słowacji i Węgier, a także wskazanie wspólnych dla tych krajów deficytów w B+R. Posłuży temu analiza porównawcza działalności badawczo-rozwojowej w badanych krajach na tle czołówki światowych badań i rozwoju. Rozważania skoncentrowane będą przede wszystkim na kwestiach struktury B+R, gdyż wydaje się, że tego typu problemy w działalności badawczo-rozwojowej stanowią z jednej strony istotną barierę dla poprawy pozycji tych gospodarek na płaszczyźnie innowacyjności i efektów realizowanych nakładów B+R, a z drugiej strony są objawem ułomnie i nieefektywnie funkcjonujących systemów badawczo-rozwojowych w tych gospodarkach. Dlatego analiza obejmie wielkość nakładów B+R oraz kwestie struktury finansowania i realizacji nakładów B+R, a także problem zaangażowania sfery przedsiębiorstw w B+R z uwzględnieniem znaczenia filii zagranicznych korporacji transnarodowych.

2. EWOLUCJA NAKŁADÓW B+R

Podstawowym problemem Polski, Czech, Słowacji i Węgier jest deficyt całkowitych nakładów badawczo-rozwojowych w tych gospodarkach (GERD), który determinuje wciąż utrzymujący się dystans do czołówki światowej i liderów w UE. Jak zauważa Gokhberg (2012, s. 153-172), B+R krajów postsocjalistycznych nadal pozostaje pod wpływem skomplikowanych uwarunkowań politycznych, społecznych, ekonomicznych i instytucjonalnych z okresu transformacji, jednak widoczne są obecnie zmiany systemu B+R z polityczno-instytucjonalnego w stronę ekonomicznej efektywności.

W latach 2000-2015 wszystkie cztery kraje zwiększały nakłady na B+R, tak że w 2015 r. w Polsce było to 10,2 mld USD, w Czechach – 6,9 mld USD, na Węgrzech – 3,6 mld USD i na Słowacji – 1,9 mld USD (rys. 1). Wszystkie badane kraje odnotowały wzrost ponad trzyipółkrotny realizowanych B+R w porównaniu z 2000 r., a w przypadku Słowacji był to wzrost prawie pięciokrotny za sprawą wyraźnego przyspieszenia B+R w 2015 r. Z kolei w Polsce odnotowano skokowy wzrost B+R począwszy od 2014 r.

Pomimo, że Polska wykazuje największe nominalne nakłady B+R, to jednak biorąc pod uwagę wielkość gospodarki, najkorzystniej prezentują się Czechy, chociaż i tutaj widać stagnację w latach 2007-2010, gdyż już w 2007 r. nakłady B+R w Czechach zrównały się z tymi w Polsce. Był to niewątpliwie skutek globalnego kryzysu finansowego. Najlepszą sytuację Czech pokazuje także wskaźnik wielkości B+R w przeliczeniu na mieszkańca kraju i tak w 2015 r. było to ok. 658 USD (wzrost z ok. 182 USD w 2000 r.). Na Węgrzech inwestowano w B+R ok. 365 USD na mieszkańca w 2015 r., co oznaczało wzrost trzyipółkrotny w stosunku do wielkości z 2000 r. (ok. 96 USD). Na Słowacji wskaźnik ten osiągnął ok. 353 USD w 2015 r. wobec ok. 71 USD w roku 2000. Natomiast w Polsce sytuacja przedstawia się najgorzej, a mianowicie nastąpił wzrost z ok. 68 USD (2000 r.) do 267 USD per capita w 2015 r. Trzeba podkreślić, że B+R w przeliczeniu na mieszkańca wszystkich czterech krajów są niższe niż średnia dla UE 28 (754 USD w 2015 r.) oraz OECD (985 USD w 2015 r.), a najwyższy wskaźnik w świecie osiągają Szwecja (1561 USD w 2015 r.) oraz USA (1563 USD w 2015 r.) (OECD 2017a).



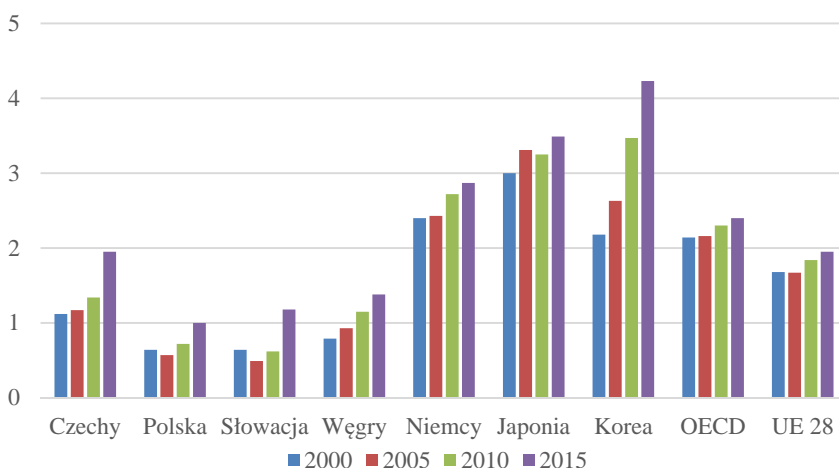
Rysunek 1. GERD (mld USD PPP)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD (2017a).

Powszechnie uznaje się, że kraj powinien realizować nakłady badawczo-rozwojowe na poziomie 3% PKB, aby utrzymać swoją pozycję w gospodarce globalnej i nadążać za postępem technologicznym. Należy dodać, że tylko nieliczne kraje w świecie

spełniają ten warunek, a w samej Unii Europejskiej są to jedynie Austria i Szwecja¹ (OECD 2017a). Analizując wielkość nakładów B+R w odniesieniu do PKB widać wyraźnie, że Polska nie odnotowała znaczących postępów na przestrzeni lat 2000-2015, a Słowacja dopiero w 2015 r. uzyskała wyraźny postęp (rys. 2). W 2000 r. obydwa kraje przeznaczały 0,64% PKB na badania i rozwój, w 2015 r. w Polsce było to 1,0% PKB, a na Słowacji – 1,18 % PKB. Zdecydowanie najlepiej spośród badanych krajów wypadają Czechy – 1,12% w 2000 r. oraz 1,95% w 2015 r., przy czym nastąpił wyraźny wzrost wskaźnika w porównaniu z 2010 r. Z kolei Węgry systematycznie zwiększają udział B+R w PKB, z 0,79% w 2000 r. do 1,38% w 2015 r.

Warto zaznaczyć, że na tle wyników światowych cztery badane kraje charakteryzują się zbyt niskim udziałem nakładów B+R w PKB, tak w odniesieniu do Unii Europejskiej (1,95% w 2015 r.), jak i krajów OECD (2,40% w 2015 r.), nie mówiąc o liderach światowych jak Korea Płd., Japonia czy najpotężniejsza gospodarka UE – Niemcy (2,87% w 2015 r.), co przedstawia rys. 2. Zresztą w Unii Europejskiej przyjęto w 2012 r. nową strategię badań i innowacji, w której wprowadzono indywidualne cele dla każdego kraju członkowskiego, uznając że znaczące różnice w poziomie nakładów B+R od razu skazałyby część krajów członkowskich na niepowodzenie uzyskania poziomu 3% PKB do 2020 r. Dla Czech cel ten został określony na 2,7% PKB, dla Węgier – 1,8%, Polski – 1,7% i dla Słowacji – 1,2% (Eurostat, 2012; Komisja Europejska, 2010).



Rysunek 2. GERD jako % PKB (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD (2017a).

Efekty prowadzonej w gospodarce działalności B+R w sposób syntetyczny ukazuje sumaryczny wskaźnik innowacyjności (SII) opracowany przez Unię Europejską. SII opiera się na 25 zagregowanych miernikach w ośmiu grupach, a mianowicie: roz-

¹ W skali całego świata w 2015 r. Szwecja znajduje się na czwartym miejscu po Izraelu (4,25%), Korei (4,23%) i Japonii (3,49%), a kolejną pozycję zajmuje Austria (3,07%).

woju zasobów ludzkich, systemach badawczych, finansowaniu i wsparciu, inwestycjach przedsiębiorstw, przedsiębiorczości, aktywach intelektualnych i efektach ekonomicznych. Przyjmuje wartości od 0 do 1, przy czym im wyższy wskaźnik, tym poziom innowacyjności kraju jest wyższy (European Commission, 2013a, s. 8-10).

Badane kraje nie osiągają pod tym względem imponujących wyników, wszystkie są w grupie tzw. moderate innovators, zajmując wśród krajów UE w 2014 r. odpowiednio miejsca: Czechy – 14 z SII na poziomie 0,447, Węgry – 20 z SII równym 0,369, Słowacja – 22 przy SII wynoszącym 0,360 i Polska – 24 z SII 0,313 (European Commission, 2015, s. 5, 81). Należy dodać, że wskaźnik SII dla UE 28 wynosił w 2014 r. 0,555, a lider w UE, czyli Szwecja uzyskała SII na poziomie 0,740. Wyniki badanych czterech krajów obrazują niski poziom innowacyjności gospodarek, w tym także niski poziom efektywności nakładów B+R. Wprawdzie w latach 2007-2014 średnioroczne tempo wzrostu SII było w Czechach (2,6%), Słowacji (1,9%) i na Węgrzech (1,3%) nieznacznie wyższe niż w całej UE, a więc kraje te zbliżyły się do średniej unijnej, ale w przypadku Polski tempo wzrostu było nieco niższe niż dla UE (1%) (European Commission, 2015, s. 13, 15). W latach 2007-2014 Czechy poprawiły wskaźnik z poziomu 72 do 81% średniej UE, Węgry – pomimo ciągłych fluktuacji – z 65% do 67%, Słowacja – z 62% na 64%, natomiast pogorszeniu uległ wskaźnik dla Polski – z 58% do 56%, choć warto zaznaczyć, że przez dłuższy czas Polska plasowała się w ostatniej grupie tzw. modest innovators, a obecnie klasyfikowana jest w wyższej grupie (European Commission, 2015, s. 47, 61, 65, 69; European Union, 2017).

3. STRUKTURA INWESTYCJI B+R

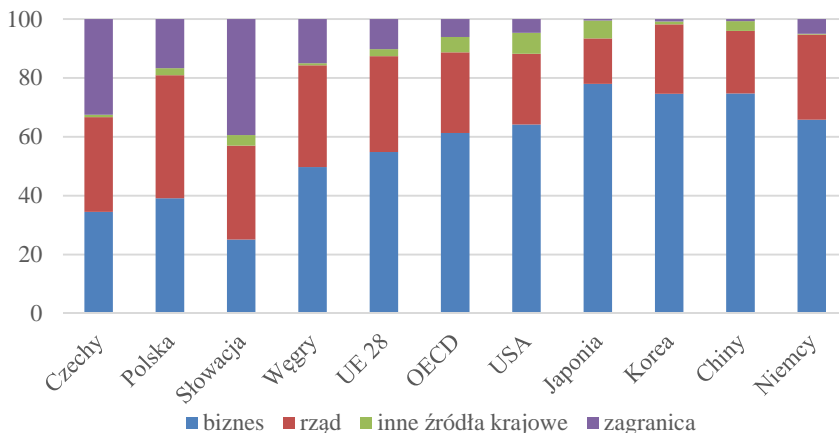
Kwestię deficytu nakładów badawczo-rozwojowych Polski, Czech, Słowacji i Węgier należy powiązać z trudnościami strukturalnymi dotyczącymi finansowania i realizacji inwestycji B+R, co należy uznać na bardzo poważny problem, którego rozwiązanie z pewnością będzie wymagało systematycznych i wieloletnich działań (Eurostat, 2013; OECD, 2012, 2014).

Jeśli rozważa się źródła finansowania B+R, to wyraźnie widać, że kluczowym źródłem w Grupie Wyszehradzkiej są środki rządowe, których udział w całkowitym finansowaniu B+R wynosił w 2015 r. w Polsce – 41,8%, na Słowacji – 31,9%, na Węgrzech – 34,6% oraz w Czechach – 32,2% (rys. 3).

Generalnie widać w ostatnich latach stopniowe zmniejszanie się udziału rządu w finansowaniu nakładów B+R w krajach Grupy Wyszehradzkiej, jednak w odniesieniu do liderów globalnych w B+R, gdzie finansowanie rządowe stanowi 15,4% w Japonii, 21,3% w Chinach, 23,6% w Korei, 24,0% w USA i 28,9% w Niemczech, wydaje się to być poważną barierą w badanej grupie krajów w dynamizowaniu, komercjalizacji i uzyskiwaniu efektów ekonomicznych z realizowanych B+R. Ponadto bazowanie w znacznym stopniu na finansowaniu B+R przez rząd może stwarzać trudności w sytuacji deficytów budżetowych i narastania długu publicznego, gdyż konieczność ograniczania wydatków publicznych grozić może załamaniem działalności badawczo-rozwojowej. Wydatki B+R,

choć kluczowe dla budowy potencjału innowacyjnego w przyszłości, łatwo mogą bowiem „przegrywać” z bieżącymi potrzebami finansowania publicznego.

Najsilniejsze uzależnienie nakładów B+R od finansowania rządowego występuje w Polsce, natomiast lepiej prezentują się pozostałe kraje V4, które wykazują zbliżony udział jak w UE 28 (32,6%), ale znacząco wyższy niż w krajach OECD, gdzie wskaźnik ten wynosił 27,4% i co więcej w ostatnich latach się zmniejszał.



Rysunek 3. Struktura finansowania GERD w 2015 r. (%)

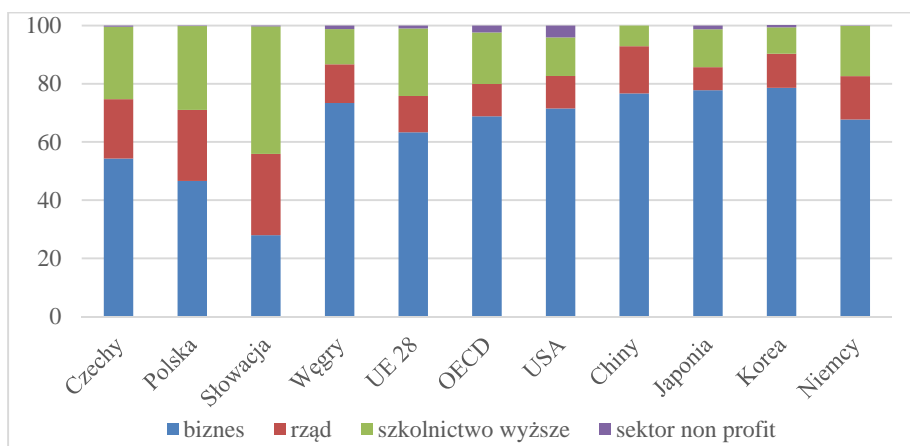
Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD (2017a).

Istotnym źródłem finansowania B+R jest sektor biznesu, którego zaangażowanie w B+R gwarantuje starania o szybką komercjalizację tworzonej wiedzy oraz selekcję pomysłów, w które angażuje się środki finansowe, zgodną z rachunkiem ekonomicznym. Warto podkreślić, że liderzy globalnych B+R właśnie na przedsiębiorstwach opierają finansowanie działalności badawczo-rozwojowej i tak w Korei 74,6% B+R finansuje biznes, w Japonii – 78,0%, w Chinach – 74,7%, natomiast w Niemczech jest to 65,8%, a w USA – 64,2% (rys. 3). Na tym tle w badanej grupie krajów dostrzec można kolejną barierę, gdyż udział biznesu jest dalece niewystarczający i wynosi zaledwie 39,1% w Polsce, 34,5% w Czechach, 25,1% na Słowacji i 49,7% na Węgrzech. Najkorzystniej zatem ocenić należy sytuację na Węgrzech, natomiast w przypadku Słowacji następował w ostatnich kilku latach spadek udziału przedsiębiorstw w finansowaniu B+R, co uznać trzeba za szczególnie niepokojące, że dynamika zaangażowania biznesu w finansowanie B+R jest znacząco niższa niż wzrost inwestycji w całej gospodarce.

Stosunkowo nieznaczącym źródłem finansowania nakładów B+R są pozostałe źródła krajowe (poza rządem i sferą biznesu), których udział wynosił w badanej grupie krajów od 0,7% na Węgrzech do 3,6% na Słowacji. Natomiast ważnym źródłem finansowania, niewystępującym w istotnym wymiarze w innych krajach, są źródła zagraniczne, w tym przede wszystkim finansowanie B+R przez Unię Europejską w ramach programów wsparcia krajów członkowskich, w tym z funduszy struktu-

ralnych oraz programu Horizon 2020 (Bockova, 2013, s. 875). Dlatego też w Czechach aż 32,5% nakładów B+R finansowanych było w 2015 r. ze źródeł zagranicznych, 39,4% na Słowacji, 15,0% na Węgrzech i 16,7% w Polsce. Niestety udział finansowania zagranicznego w Polsce jest ponad dwukrotnie niższy niż w Czechach i na Słowacji, które, jak wynika z dotychczasowych analiz, prezentują się najkorzystniej w tej kwestii spośród badanych czterech krajów. Skuteczność w pozyskiwaniu finansowania zagranicznego odzwierciedla więc stan działalności badawczo-rozwojowej gospodarki. Wskazać należy, że ogromny postęp w tej kwestii widoczny jest na Słowacji w 2015 r., jednak środki te nie są kierowane w stronę przedsiębiorstw.

Konsekwencją struktury finansowania B+R wydaje się udział poszczególnych podmiotów zaangażowanych w realizację badań i rozwoju, co przedstawia rys. 4. Zaznaczyć należy, że globalnych liderów działalności badawczo-rozwojowej charakteryzuje dominacja sfery biznesu w realizacji B+R i tak w Korei Płd., Japonii i Chinach ponad 76% badań i rozwoju realizują przedsiębiorstwa, w USA jest to ponad 70% i w Niemczech – blisko 68%. Tymczasem w badanej grupie krajów tylko Węgry z wynikiem 73,4% dorównują strukturą czołówce światowej, a wynik ten jest nawet wyższy niż dla UE 28 (63,8%) i OECD (68,8%). W Czechach przedsiębiorstwa realizują 54,3% inwestycji B+R. Natomiast bardzo niski udział sfery biznesu w realizacji B+R występuje w Polsce (46,6%) oraz na Słowacji (28,8%), gdzie od 2014 r. udział biznesu w tej kwestii cały czas spada. Zbyt słabe zaangażowanie przedsiębiorstw w realizację nakładów badawczo-rozwojowych wydaje się niezrozumiałe w kontekście współczesnych warunków konkurencji, która wymaga od przedsiębiorstw innowacyjnego nastawienia do prowadzenia biznesu i ciągłego oferowania nowych lub ulepszanych produktów. W tym zatem należy upatrywać słabości przedsiębiorstw polskich i słowackich, gdyż niedostateczne zaangażowanie we własne badania i rozwój mogą stanowić poważną barierę w budowaniu konkurencyjności firm na rynku krajowym i globalnym.



Rysunek 4. Struktura podmiotów realizujących B+R w 2015 r. (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD (2017a).

Drugim podmiotem realizującym B+R jest szkolnictwo wyższe, na które przypada blisko jedna trzecia B+R w Polsce (28,8%) i Czechach (24,9%), natomiast na Słowacji wskaźnik ten wzrastał od 2014 r. do poziomu 43,8% w 2015 r., a wyjątkiem są tutaj Węgry z udziałem na poziomie 12,1%. Trzeba zaznaczyć, że w najważniejszych pod względem B+R gospodarkach świata szkolnictwo wyższe realizuje B+R na poziomie kilkunastu procent, a w Chinach i Korei Płd. przypada na nie znacznie poniżej 10%.

Trzecim podmiotem realizującym B+R jest rząd, a dokładnie państwowe instytuty naukowe i badawcze, które w Polsce realizują ponad jedną czwartą B+R, a w Czechach – około jedną piątą, a na Słowacji – około jedną trzecią. Wyjątek stanowią tutaj Węgry, gdzie nieco ponad 13% B+R realizują instytucje rządowe (podobnie jak w Chinach, Korei i Niemczech). Dodać wypada, że w USA i Japonii na rząd przypada ok. 10% B+R.

Warto także wspomnieć o czwartej grupie podmiotów, które w niewielkim zakresie realizują B+R, a mianowicie o sektorze prywatnych instytucji non profit, którego udział we wszystkich krajach jest znikomy (od 0% w Chinach do ok. 4% w USA), przy czym w krajach V4 udział instytucji non profit wynosił od 0,2% do 0,4% i tylko na Węgrzech osiągnął 1,2% w 2015 r.

Ogólnie można stwierdzić, że na Węgrzech, w Czechach i Polsce zmiany w strukturze realizacji inwestycji B+R zmierzają w stronę zwiększania udziału biznesu, choć największe zaangażowanie tych podmiotów cechuje gospodarkę węgierską. Natomiast zadziwiająca sytuacja występuje na Słowacji, gdyż wzrost nakładów B+R spowodowany był napływem inwestycji B+R z zagranicy (głównie z UE), skierowanym do szkolnictwa wyższego i instytucji rządowych, co spowodowało spadek znaczenia sfery biznesu w realizacji inwestycji B+R. Należy uznać taką sytuacją za wyjątkowo niekorzystną.

4. PROBLEM B+R PRZEDSIĘBIORSTW W V4

Istotną kwestią w strukturze inwestycji B+R jest aktywność sfery biznesu. Przedsiębiorstwa inwestują przede wszystkim w badania rozwojowe i stosowane, dążąc do jak najszybszej ich komercjalizacji w celu poprawy swojej pozycji konkurencyjnej na rynku. Implementacja nowej wiedzy w gospodarkę przynosi korzyści nie tylko przedsiębiorstwu, które ją stworzyło, ale poprzez efekty synergiczne także innym firmom oraz gospodarce jako całości (European Commission 2011; European Commission, 2012; UNCTAD, 2011). Dlatego efekty nakładów badawczo-rozwojowych sfery biznesu wydają się być efektywniejsze i skuteczniejsze aniżeli realizowane przez podmioty publiczne, chociaż finansowanie ze środków publicznych jest niezbędne w każdej gospodarce choćby ze względu na rozwój badań podstawowych²,

² Zresztą w Słowacji, Czechach i w Polsce działalność B+R realizuje w znacznej części właśnie badania podstawowe, a mianowicie jest to kolejno 37,3%, 32,8% oraz 26,4% GERD. Natomiast na Węgrzech badania podstawowe stanowią 16,3% GERD, a to związane jest z silniejszą obecnością sfery biznesu w węgierskich B+R. Dla porównania w Japonii na badania podstawowe przypada 12,7% GERD, w Korei Płd. – 18,1%, a w USA – 17,1%. Z kolei w Chinach badania podstawowe stanowią zaledwie 5,0% GERD (obliczenia własne na podstawie OECD 2017a).

w które, z uwagi na ich charakter, przedsiębiorstwa raczej niechętnie się angażują, czy też szkolnictwo wyższe, które zapewnia rozwój kapitału ludzkiego.

Jednym z kluczowych problemów w strukturę B+R Polski i Słowacji jest jeden z najniższych wśród krajów OECD udział sfery biznesu (BERD – business expenditure on R&D) w całkowitych nakładach badawczo-rozwojowych, co przedstawia tab. 1. Nominalnie wzrastają inwestycje B+R przedsiębiorstw i widać wyraźny wzrost w 2015 r. we wszystkich czterech krajach, tym niemniej wskaźniki względne w odniesieniu do GERD tylko w przypadku Węgier kształtują się na zadowalającym poziomie. Natomiast Polska w latach 2000-2015 w tym względzie cechuje się wręcz stagnacją, ale niewielka poprawa widoczna jest od 2015 r. Z kolei Słowacja w 2000 r. odnotowała lepsze wskaźniki relatywne w B+R przedsiębiorstw aniżeli w latach późniejszych, do 2015 r. włącznie. Także w Czechach, choć tutaj sytuacja wydaje się być najlepsza, biznesowe B+R nie wzrastały w takim tempie jak nakłady ogółem (stąd malejący udział BERD w GERD), natomiast warto odnotować, że w 2015 r. inwestycje badawczo-rozwojowe biznesu przekroczyły tutaj 1% PKB, a do tej wartości zbliżyły się także biznesowe nakłady B+R na Węgrzech.

Należy także podkreślić, że w czołowych gospodarkach świata (USA, Chiny, Japonia, Korea Płd.) sfera biznesu realizuje ok. $\frac{3}{4}$ B+R ogółem, a w często krytykowanej UE 28 wskaźnik ten osiąga poziom ok. $\frac{3}{5}$ GERD (tab. 1). Dowodzi to, że w Polsce i na Słowacji niska aktywność sektora biznesowego w B+R stwarza poważną barierę dla wzrostu innowacyjności tych gospodarek, a efekty realizowanej działalności badawczo-rozwojowej są w niewystarczającym stopniu widoczne w gospodarce, gdyż to właśnie przedsiębiorstwa angażują się w B+R, które mogą być szybko komercjalizowane (OECD 2008; 2012).

Tabela 1. BERD w wybranych krajach

KRAJ	2000		2005		2010		2015	
	mld USD PPP	% GERD	mld USD PPP	% GERD	mld USD PPP	% GERD	mld USD PPP	% GERD
Czechy	1,12	59,96	1,58	59,26	2,19	57,70	3,76	54,30
Polska	0,94	36,09	0,95	31,75	1,52	26,63	4,77	46,57
Słowacja	0,25	65,81	0,22	49,85	0,34	42,09	0,53	27,95
Węgry	0,43	44,32	0,70	43,18	1,48	59,81	2,63	73,44
UE 28	117,25	63,64	143,29	62,24	188,75	61,16	243,27	63,32
OECD	427,44	69,35	528,83	67,69	663,96	66,47	856,41	68,81
USA	199,96	74,19	226,16	68,92	278,98	68,03	359,65	71,52
Japonia	70,07	70,96	98,38	76,45	107,58	76,51	133,50	78,49
Korea	13,73	74,05	23,53	76,85	39,03	74,80	57,54	77,53
Chiny	19,58	59,96	58,56	68,32	156,40	73,42	313,95	76,79
Niemcy	36,84	70,33	44,59	69,34	58,92	67,09	76,41	67,74

Zródło: Opracowanie własne na podstawie OECD (2017a).

Niewystarczające zaangażowanie sfery biznesu w B+R w badanej grupie krajów z pewnością związane jest z potencjałem i siłą tych przedsiębiorstw na arenie globalnej, który należy ocenić negatywnie we wszystkich czterech krajach. Należy podkreślić, że

badane cztery kraje nie są krajami macierzystymi dla firm o najwyższych B+R w świecie. W rankingu 2500 przedsiębiorstw o największych nakładach badawczo-rozwojowych w 2015 r. sklasyfikowane zostały tylko: węgierski Richter Gedeon – na 538 miejscu (141,1 mln EUR), czeski CEZ – na 1405 pozycji (38,5 mln EUR) oraz polskie ASSECO POLAND – na 2261 miejscu (18,6 mln EUR), natomiast nie ma w rankingu żadnej firmy słowackiej (European Commission 2017; 2013b).

Natomiast Polska, Czechy, Słowacja i Węgry są krajami lokalizacji dla filii zagranicznych korporacji transnarodowych KTN) i trzeba zaznaczyć, że te zagraniczne filie w kraju lokalizacji coraz częściej są jednostkami badawczo-rozwojowymi albo w ramach inwestycji produkcyjnych lub usługowych realizują B+R (tab. 2).

W latach 2000-2009 zlokalizowane w Czechach filie zagraniczne zrealizowały B+R o wartości 9,3 mld USD, przy czym inwestycje te dynamicznie wzrastały po wejściu Czech do UE i od 2006 r. przekraczały poziom 1,3 mld USD rocznie. To właśnie dzięki B+R zagranicznych korporacji czeskie biznesowe B+R prezentują się najkorzystniej spośród badanych krajów. Zagraniczne filie zlokalizowane w Czechach mają coraz większy udział w BERD, który wzrastał systematycznie od ok. 37% w 2000 r. do ok. 58% w 2009 r. Jednak w 2013 r. nakłady filii zagranicznych wynosiły 1,22 mld USD, co stanowiło prawie 63% BERD, co oznacza zmniejszenie zaangażowania krajowych przedsiębiorstw. Z kolei na Węgrzech w latach 2004-2009 zagraniczne filie zrealizowały B+R o łącznej wartości 2,2 mld USD, co oznaczało udział w BERD na poziomie od 53% (2009) do 63% (2007). Natomiast w Polsce w okresie 2000-2009 wielkość realizowanych w zagranicznych filiach nakładów badawczo-rozwojowych wyniosła zaledwie 2,2 mld USD i od 2005 r. B+R filii zagranicznych zaczęły się zwiększać. Udział zagranicznych filii w BERD Polski od 2005 r. wzrastał z ok. 30% do ok. 50%. W 2013 r. w Polsce filie zagranicznych KTN zainwestowały w B+R rekordowe 860,7 mld USD, co stanowiło ok. 47% BERD. Najmniejsze zainteresowanie zagranicznych KTN skierowane było do Słowacji, tutaj w latach 2000-2007 zagraniczne filie zrealizowały B+R na poziomie 0,4 mld USD, a udział w BERD wynosił od ok. 20% w 2000 r. do ok. 37% w 2007 r. Niestety brak danych za kolejne lata uniemożliwia analizę i ocenę sytuacji w ostatnich latach.

Tabela 1. Nakłady B+R filii zagranicznych KTN

KRAJ		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Czechy	w mld USD	412,65	542,96	546,66	654,37	761,10	978,39	1379,36	1359,75	1328,64	1312,54	1220,93
	w % BERD	36,91	45,26	43,36	46,63	48,66	51,48	58,60	54,72	60,36	57,98	62,75
Polska	w mld USD	113,74	42,69	53,41	63,31	133,51	287,73	303,19	337,44	387,99	611,85	..	449,25	..	860,74
	w % BERD	12,09	4,56	9,96	9,31	16,80	30,38	30,07	30,70	40,07	50,48	..	44,80	..	47,05
Słowacja	w mld USD	51,63	52,58	57,86	51,99	40,54	52,50	47,42	46,34
	w % BERD	20,41	18,97	22,58	22,41	20,40	23,94	30,17	37,47

Węgry	w mld USD	225,43	305,16	365,06	397,91	420,90	445,21
	w % BERD	57,59	59,68	57,37	62,56	57,41	52,57

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD (2017a; 2017b).

Z faktu lokalizacji filii B+R zagranicznych korporacji wynikają korzyści w postaci tworzenia miejsc pracy dla wysoko wykwalifikowanych pracowników, przyspieszenie wzrostu gospodarczego opartego na innowacjach oraz zdynamizowanie wielkości nakładów badawczo-rozwojowych ogółem i sfery biznesu. Ponadto uruchamiane są procesy transferu wiedzy i technologii oraz współpracy z podmiotami krajowymi, co daje szansę na zwiększenie znaczenia B+R w gospodarce. Z drugiej jednak strony wysoki udział KTN w nakładach badawczo-rozwojowych kraju dowodzi słabości firm krajowych na płaszczyźnie innowacyjności i jest także niepokojący z uwagi na wysokie ryzyko delokalizacji filii zagranicznej, czy też ryzyko zmiany strategii badawczej korporacji, co do której decyzje zapadają w centrali KTN. Stąd też decyzje podejmowane w kraju macierzystym KTN mogą powodować znaczne wahania wielkości B+R w kraju lokalizacji filii, co wydaje się bardzo niebezpieczne dla gospodarek silnie uzależnionych od inwestycji B+R zagranicznych korporacji, a za takie należy uznać wszystkie cztery kraje Grupy Wyszehradzkiej.

5. PODSUMOWANIE

Czechy, Węgry, Polska i Słowacja aspirują do poprawy swojej innowacyjności, zwiększając nakłady badawczo-rozwojowe. Jednak wciąż w tych krajach zaobserwować można znaczący deficyt wielkości nakładów B+R. W tej kwestii najtrudniejsza sytuacja występuje w Polsce i na Słowacji, natomiast najkorzystniej wypadają Czechy.

Bariery dotyczące struktury działalności badawczo-rozwojowej w badanej grupie krajów są podobnej natury. Choć nie w każdym z nich występują z równym natężeniem, to jednak można wskazać, że:

1. W finansowaniu B+R niewystraszający jest udział przemysłu przy niezbyt wysokim finansowaniu ze środków rządowych. Analizy przedstawione w niniejszych rozważaniach wskazują dobitnie, że w krajach Grupy Wyszehradzkiej struktura finansowania nakładów B+R jest diametralnie różna od modeli występujących u globalnych liderów i niezgodna z rekomendacjami Komisji Europejskiej.
2. Realizacja B+R w zbyt dużym stopniu spoczywa na szkolnictwie wyższym i instytucjach publicznych, a tak pożądane zaangażowanie sfery biznesu w B+R jest niewystarczające (poza Węgrami). W konsekwencji uzyskiwane efekty wydatków badawczo-rozwojowych cechuje niska efektywność z punktu widzenia wzrostu innowacyjności badanych gospodarek.
3. Słabości przedsiębiorstw w innowacyjności w badanych krajach objawiają się silnym uzależnieniem nakładów B+R sektora biznesowego od zagranicznych filii zlokalizowanych w badanych krajach. Tego rodzaju inwestycje, choć pożądane i dające liczne korzyści dla gospodarek niosą ryzyko delokalizacji tych filii.

Problem, który należałoby w dalszej kolejności rozważyć wobec tak zdefiniowanych barier strukturalnych w działalności badawczo-rozwojowej Polski, Czech, Słowacji i Węgier z pewnością dotyczy efektywności podejmowanych działań i programów w ramach polityk B+R, mających na celu wzmocnienie konkurencyjności i innowacyjności sektora przedsiębiorstw i jego aktywizację w finansowaniu i realizacji B+R, tak aby stawały się także atrakcyjnym partnerem dla KTN we współpracy badawczo-rozwojowej.

LITERATURA

- Balcerzak, A.P. (2015). Europe 2020 Strategy and Structural Diversity Between Old and New Member States. Application of Zero Unitarization Method for Dynamic Analysis in the Years 2004-2013, *Economics and Sociology*, Vol. 8, No. 2, 190-210.
- Balcerzak, A.P., Pietrzak, M.B. (2016). *Structural Equation Model in Evaluation of Technological Potential of European Union Countries in the years 2008-2012*. Toruń: Institute of Economic Research Working Papers, 6.
- Bartha, Z, Gubik, A. S. (2014). Specifics of International Business Competitiveness in Visegrad Countries – Qualitative Analysis of Selected Case Studies, W: D. Kiendl-Wendner, K. Wach (eds), *Patterns of Business Internationalisation in Visegrad Countries – In Search for Regional Specifics*. 127-159. Cartagena: Universidad Politécnica de Cartagena.
- Bočková, N. (2013). Visegrad Four countries: evaluation in R&D sectors of performance, *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, LXI, 4, 873-880.
- Buckley, P.J., Hashai, N. (2014). The role of technological catch up and domestic market growth in the genesis of emerging country based multinationals, *Research Policy*, 43, 423-437.
- Daszkiewicz, N., Olczyk, M. (2014). *Competitiveness of the Visegrad Countries – Paths for Competitiveness Growth*. W: D. Kiendl-Wendner, K. Wach, (eds), *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives*. 33-52. Graz: Fachhochschule Joanneum.
- European Commission (2010). *Europe 2020 – A European Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth*, COM(2010) 546, Brussels: European Commission.
- European Commission (2011). *Science, Technology and Innovation in Europe*, Luxembourg: European Union.
- European Commission (2012). *The 2012 EU Survey on R&D Investment Business Trends*, Luxembourg: European Communities.
- European Commission (2013a). *Innovation Union Scoreboard 2013*, Brussels: European Union.
- European Commission (2013b). *EU R&D Scoreboard. The 2013 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, Luxembourg: European Union.
- European Commission (2015). *Innovation Union Scoreboard 2015*, Brussels: European Union.
- European Commission (2017). *Ranking World top 2500 companies*, <<http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard14.html>> (10.07.2017).
- European Union (2017), *IUS database*, <<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/innovation-scoreboard>> (10.07.2017).
- Eurostat (2012). Europe 2020 Strategy – towards a smarter, greener and more inclusive EU economy?, *Statistics in Focus*, 39.

- Eurostat (2013). Science, technology and innovation in Europe. 2013 edition, Luxembourg: European Union.
- Gardocka-Jałowicz, A. (2012). Nakłady na działalność badawczo-rozwojową a innowacyjność polskiej gospodarki, *Ekonomista*, 1, 79-99.
- Gokhberg, L. (2012). The Transformation of R&D in the Post-Socialist Countries: Patterns and Trends. W: D.A. Dyker, S. Radošević, *Innovation and Structural Change In Post-Socialist Countries: A Quantitative Approach*. 153-172. London: Springer, Volume 20.
- Golejewska, A. (2013). Competitiveness, Innovation and Regional Development. The Case of the Visegrad Group Countries. *Gospodarka Narodowa*, 7-8 (263-264), 87-112.
- Golejewska, A. (2014). Innowacyjność Input-Output regionów grupy wyszehradzkiej, *Oeconomia Copernicana*, 1, 61-78.
- Hölzl, W., Janger, J. (2014). Distance to the frontier and the perception innovation barriers across European countries. *Research Policy*, 43, 707-725.
- Hudec, O., Prochádzková, M. (2015). Visegrad Countries and Regions: Innovation Performance and Efficiency. *Quality Innovation Prosperity*, 19/2, 55-72.
- Huňady, J., Orviská, M., Šarkanová, B. (2014). Determinants of European Firm's Innovation and the Role of Public Financial Support. *European Financial and Accounting Journal*, 9, 1, 62-84.
- Káposzta, J, Nagy, H. (2015). Status Report about The Progress of The Visegrad Countries in Relation To Europe 2020 Targets. *European Spatial Research Policy*, 1, 22, 81-99.
- Kilar, W. (2014). Differentiation of Visegrad Group International Corporations in Comparison to World's Largest Corporations. W: D. Kiendl-Wendner, K. Wach (eds), *International Competitiveness in Visegrad Countries: Macro and Micro Perspectives*. 171-186. Graz: Fachhochschule Joanneum.
- Krajewski, S. (2014). Innovation Levels in The Economies of Central and Eastern Europe, *Comparative Economic Research*, 17, 3, 101-122.
- Meske, W. (ed.) (2004). *From System Transformation to European Integration. Science and Technology in Central and Eastern Europe at the Beginning of the 21th Century*. Munster: Lit Verlag.
- MSZ RP (2017). Grupa Wyszehradzka, <http://www.msz.gov.pl/pl/polityka_zagraniczna/europa/grupa_wyszehradzka/> (09.07.2017).
- OECD (2008). *The internationalization of business R&D. Evidence, impacts and implications*. Paris: OECD.
- OECD (2012). *OECD Science, Technology and Industry Outlook*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2014). *OECD Science, Technology and Industry Outlook*, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2017a). *Science, Technology and R&D Statistics*, database, <http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/data/oecd-science-technology-and-r-d-statistics_strd-data-en> (10.07.2017).
- OECD (2017b). *Statistics on Measuring Globalisation*, database, <http://han.uek.krakow.pl/han/oecd/www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/data/oecd-statistics-on-measuring-globalisation_global-data-en> (10.07.2017).
- Owczarczuk, M. (2013). Government Incentives and FDI into R&D. The Case of Visegrad Countries. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 1(2), 73-86.

- Piekut, M. (2013). Innowacyjność krajów Unii Europejskiej. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 3, 73-80.
- Piekut, M. Pacian, J. (2013). Przestrzenne zróżnicowanie nakładów na działalność badawczo-rozwojową na przełomie wieków. *Economics and Management*, 4, 205-224.
- Podwysocka, A. (2015). Nakłady na działalność badawczo-rozwojową w Polsce w latach 2000-2012 na tle wybranych krajów Unii Europejskiej. *Acta Universitatis Nicolai Copernici, Zarządzanie XIII – 1*, 11-20.
- Sierotowicz, T. (2015). Patent activity as an effect of the research and development of the business enterprise sectors in the countries of the European Union. *Journal of International Studies*, 8, 2, 101-113.
- Tomaszewski, M. (2014). Outsourcing and Innovative Activity of the Companies From the Visegrád Group. *Chinese Business Review*, 13, 6, 399-409.
- UNCTAD (2011). *Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology, and sustainable development*, UNCTAD, Geneva.
- Visegrad Group (2017). < <http://www.visegradgroup.eu/> > (09.06.2017).
- Visegrad.info (2010). *Visegrad countries on road towards knowledge society*, <<http://www.visegrad.info/innovation-and-research/factsheet/visegrad-countries-on-road-towards-knowledge-society.html>> (10.06.2017).

Barriers to research and development in the countries of the Visegrad Group

Abstract: Countries of the Visegrad Group, which are characterized by similar geographic, political and economic conditions, aspire to build knowledge-based economies and speed up technological progress. In this context, the intensification of R&D is a key challenge for these countries. This study focuses on identifying problem areas in R&D of Poland, the Czech Republic, Slovakia and Hungary at macroeconomic level. It seems that not only the R&D deficit is a barrier to effective R&D investment, but problems such as the financing structure, R&D structure, or problems with business involvement in R&D are still key barriers to modernizing economies and catching up with developed countries.

Keywords: R&D structure; R&D financing; Poland; the Czech Republic; Slovakia; Hungary; expenditure on R&D; R&D foreign affiliates; business R&D deficit

JEL codes: F23, M21, O30

Sugerowane cytowanie:

Michalik, A. (2017). Statystyka a wnioskowanie logiczne w pracy naukowej: kilka uwag na temat najczęstszych błędów i pułapek w procesie badawczym. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 481-492.

Statystyka a wnioskowanie logiczne w pracy naukowej: kilka uwag na temat najczęstszych błędów i pułapek w procesie badawczym*

Adam Michalik

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: michalia@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Liczne badania w dziedzinie handlu międzynarodowego bazują na danych statystycznych pozyskiwanych z instytucji krajowych i międzynarodowych. Analiza tych danych wskazuje na bardzo dużą rozbieżność pomiędzy nimi, która może prowadzić w efekcie badacza danego zjawiska do całkowicie fałszywych wniosków. Podobny efekt może przynieść zgodna z poprawnością obliczeniową ale błędna pod względem logicznym interpretacja wyników prowadzonych badań. Niniejszy artykuł podkreśla znaczenie wiarygodności i rzetelności analiz ekonomicznych prowadzonych w oparciu o dane statystyczne, a także identyfikuje w tej sferze wybrane błędy i pułapki z jakimi może zetknąć się badacz zjawiska.

Słowa kluczowe: badania naukowe, statystyka, metodyka badań

Klasyfikacja JEL: C82, F14

* Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

„Są trzy rodzaje kłamstw: kłamstwa, bezczelne kłamstwa i statystyka” – ten cytat przypisywany Markowi Twainowi wydaje się dezawuować znaczenie tej nauki oraz danych statystycznych w wyjaśnianiu praw otaczającego nas świata. Tak naprawdę wskazuje on jednak tylko na pułapkę wynikającą z automatycznego przypisywania danym statystycznym mocy prawdy objawionej i bezkrytycznego spojrzenia prezentowanego w wielu analizach i pracach o charakterze naukowym czy publicystycznym. W niniejszym artykule zostaną przedstawione wybrane błędy i pułapki, związane z niewłaściwym wykorzystaniem danych statystycznych, z jakimi spotykamy się zarówno w pracy naukowej, publikacjach różnych autorów,

a także pracach dyplomowych studentów. Celem artykułu, co należy podkreślić jednak z całą mocą, nie jest przekreślanie sensu badań statystycznych, lecz zwrócenie uwagi na dość istotną rangę problemu wiarygodności wyników i wniosków obciążonych poważnymi wadami popełnionymi na etapie metodyki pracy badawczej, choć często będącymi poza kontrolą badacza.

2. DANE, INFORMACJA A WIEDZA

Jak słusznie podkreśla B. Nadolna (2009, s.135) celem nauki jest gromadzenie wiedzy w celu zrozumienia świata. Tymczasem zasadniczym problemem w badaniach naukowych może być opisanie za pomocą liczb i faktów otaczającej nas rzeczywistości w taki sposób, aby proces badawczy prowadził do powiększania zasobu wiedzy na jej temat. W świecie fizyki czy chemii możemy posłużyć się niejednokrotnie eksperymentem przeprowadzonym w warunkach laboratoryjnych, przez nas odpowiednio przygotowanych, od początku do końca eksperymentu śledząc całość procesu. Tymczasem badacz zjawisk ekonomicznych (w ujęciu makro), w tym handlu międzynarodowego w procesie analizy przepływów towarów, usług czy kapitału jest zmuszony do korzystania ze źródeł wtórnych zawierających potrzebne dane makroekonomiczne. Wobec powyższego deterministycznego znaczenia nabiera problem dostępności, kompletności oraz przede wszystkim wiarygodności danych, w oparciu o które przeprowadzany jest proces badawczy.

B. Sundgren (Stefanowicz, 2013, s. 17) określa dane jako „wycinek rzeczywistości przystosowany do reprezentowania innego wycinka rzeczywistości”. Ujęcie to zwraca uwagę na funkcję danych jako swoistą podstawę wnioskowania statystycznego na temat rzeczywistości.

Drugim czynnikiem niezbędnym w procesie gromadzenia wiedzy jest informacja. Może ona wynikać bezpośrednio z danych, bądź stanowić ich uzupełnienie, poprzez umiejscowienie danych w szerszym kontekście. Jak zauważa B. Stefanowicz (2013, s.8) w najogólniejszym ujęciu informację określa się jako „odbicie (odwzorowanie) różnorodności cechującej otaczającą rzeczywistość (obiekt, zdarzenie, proces, zjawisko)”. Natomiast zdaniem E. Niedzielskiej (1988, s. 20), informacja „jest specyficznym dobrem niematerialnym, które w miarę postępu gospodarczego oraz rozwoju środków i form komunikowania się społecznego nabiera coraz większego znaczenia, przeobrażając oblicze wielu tradycyjnie zorganizowanych gospodarek świata”. Ten pogląd znajduje w pełni uzasadnienie w dobie cyfrowego świata XXI wieku, kiedy informacja (bądź dezinformacja) stała się orężem w walce politycznej i ekonomicznej nieraz o większej skuteczności niż działania o charakterze militarnym. Wraz z rozwojem świata Internetu zwiększył się nie tylko dostęp do informacji, ale także wzrosła możliwość popularyzacji informacji fałszywych, czy to poprzez świadome działania manipulacyjne, czy też w wyniku rozprzestrzeniania się błędnych przekazów dzięki nieświadomym „posłańcom”, którzy nie poddali kolportowanej treści procedurze weryfikacji.

Rozpatrując problem wiarygodności i prawdziwości przekazu informacyjnego, należy pamiętać, iż jedną z właściwości informacji jest poddanie jej procesowi przetworzenia, odbywającemu się na trzech poziomach (Stefanowicz, 2013, s.55):

- na poziomie danych wchodzących w skład odebranego komunikatu. Zjawisko jest to typowe dla osób przywiązujących wagę do wybranych danych statystycznych i faktów bez podjęcia próby ich usytuowania w określonym kontekście,
- na poziomie wzajemnego połączenia danych – a więc na poziomie sformułowanego całościowo komunikatu. Zestawienie przekazywanych treści może prowadzić do poddania odbiorcy procesowi zamierzonej manipulacji, bądź w sposób niezamierzony wywołać u odbiorcy błędną interpretację,
- na poziomie poszerzonego spojrzenia na odebraną informację jako elementu większego zasobu opisującego rozpatrywany wycinek rzeczywistości. Mnogość informacji i komunikatów składających się na dany zasób informacyjny może utrudniać prowadzony wywód o charakterze analitycznym.

Wspomniane właściwości powinny prowadzić badacza do kilku istotnych wniosków o charakterze ogólnym:

1. Konieczna w procesie badań jest weryfikacja posiadanych danych oraz wszelkich informacji istotnych przy powstawaniu wyводу naukowego;
2. Niezbędne w procesie badawczym staje się poszukiwanie potwierdzenia zgromadzonych danych i informacji z innych źródeł, co prowadzi do konieczności pozyskiwania informacji z pozorów nadmiarowych, które należy traktować jako kontrolne;
3. Badacza naukowego powinna cechować dociekliwość, a także zdolność krytycznego spojrzenia wobec dostępnych zasobów informacyjnych, tak aby umiał ocenić wiarygodność danych wykorzystywanych w procesie badawczym;
4. Wobec nieuniknionych ograniczeń w procesie poznawczym prezentowane na jego podstawie tezy powinny charakteryzować się pewną „ostrożnością wnioskowania”.

Jak zauważa J. Brdulak (2005, s.15) to właśnie zdolność interpretacji i prawidłowego przetworzenia informacji na podstawie procesu wnioskowania prowadzi do powstania wiedzy. Chociaż, jak zaznacza T. Kaczmarek, „w znaczeniu ogólnym wiedzę stanowi zbiór informacji, jakie człowiek przyswaja sobie poprzez narządy zmysłów” (...), to „wiedza jest tym, co przekształca informację w nową informację lub w nową wiedzę, czy nowe preferencje, a preferencje są tym, co wskazuje jakiej wiedzy należy użyć”. (2010, s.14-23). Nieco szerzej natomiast pojęcie wiedzy ujmuje A. Zaliwski (2000, s.23) wskazując jej funkcjonalny charakter i stwierdzając, iż “wiedza wykracza poza informacje, gdyż implikuje zdolność do rozwiązywania problemów, do inteligentnego zachowania się i działania. (...) Tak pojmowaną wiedzę utożsamia się ze zbiorem reguł (bazą wiedzy), podczas gdy informacje utożsamia się z bazą faktów”.

Ponieważ niniejszy artykuł został przygotowany na Konferencję Handlu Międzynarodowego, będącą jednocześnie ukoronowaniem Jubileuszu Pracy Prof. Stanisława Wydymusa, którego dorobek naukowy związany jest głównie z procesem

analiz i wnioskowania statystycznego, dalsza jego część skupi się na problematyce wykorzystania danych statystycznych w pracy badawczej, oraz wskazaniu trudności oraz błędów niejednokrotnie ten proces badawczy determinujących.

Analizując obszary pracy badawczej prowadzonej w oparciu o dane statystyczne, można wyróżnić zasadniczo dwie główne płaszczyzny, w ramach których podjęty wywód naukowy może prowadzić do błędnych wniosków:

- Zewnętrzną – będącą poza kontrolą i wpływem badacza, związaną z ułomnością danych statystycznych publikowanych przez instytucje zewnętrzne;
- Wewnętrzną – związaną z błędnie przyjętą przez badacza metodyką działań, bądź błędnym wnioskowaniem w oparciu o poprawnie dobraną metodykę.

3. WNISKOWANIE A RZETELNOŚĆ DANYCH

W literaturze przedmiotu można znaleźć sformułowanie, iż wnioskowanie statystyczne należy do wnioskowań uprawdopodobniających albo subiektywnie niepewnych (Daszkowski, 2014; Stanosz, 1988; Ziemiński, 1993) Tymczasem należy uświadomić sobie istnienie jednego dość istotnego z punktu widzenia badań naukowych problemu. Otóż dane statystyczne prezentowane przez poszczególne uprawnione do tego instytucje bardzo często odbiegają od rzeczywistości. I ta różnica może być na tyle znacząca, że w efekcie użyteczność powstałych na tej podstawie wniosków będzie znikoma. Bardzo celnie problem ten określa E. Mączyńska (2013, s.44), pisząc o swoistym „teatrze liczb, gdzie dane i statystyki liczbowe tworzą kurtynę, która odcina nas od rzeczywistości”.

Powodów tego zjawiska można upatrywać w różnorodnych przyczynach, począwszy chociażby od niedokładnych metodologii badań instytucji gromadzących dane (np. pomijających zdarzenia o mniejszych wielkościach, które choć indywidualnie nie mają wpływu na prezentowane dane, to jednak po zsumowaniu wszystkich takich przypadków może się okazać, iż ich pominięcie było z perspektywy prezentacji dokładnego obrazu rzeczywistości błędem), przez mnogość informacji podlegających raportowaniu (co niejednokrotnie utrudnia ich precyzyjną prezentację), kończąc na błędzie ludzkim.

Z perspektywy analiz ekonomicznych niewątpliwie najistotniejszym problemem jest narastający dynamizm procesów zachodzących w gospodarce światowej oraz wszechobecny wpływ internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw. W efekcie statystyka międzynarodowa nie jest w stanie zidentyfikować precyzyjnie efektów dynamicznych działań podejmowanych na różnych kontynentach, w postaci np. przepływów kapitałowych pomiędzy poszczególnymi podmiotami. W ciągu danego dnia mnogość zawieranych przez największe firmy i korporacje międzynarodowe transakcji, często o przeciwnych kierunkach przepływów finansowych powoduje, iż w raportach statystycznych znajdziemy jedynie pewną przybliżoną wartość końcową tych działań, natomiast nie będziemy w stanie odtworzyć ich charakteru. Dla ilustracji tego problemu warto posłużyć się przykładem amerykańskiej firmy X, posiadającej szereg powiązanych ze sobą kapitałowo podmiotów w różnych częściach

świata, w tym także w Polsce. Otóż firma ta wśród szeregu swoich transakcji postanowiła dokapitalizować własną inwestycję w Rosji, jednak czyniąc to za pośrednictwem spółki córki zlokalizowanej w Polsce. W najprostszym przypadku działanie takie może spowodować zmianę odnotowanej przez Narodowy Bank Polski (NBP) wartości inwestycji amerykańskich w Polsce (w wyniku transferu kapitału z firmy amerykańskiej do polskiej spółki) oraz wzrost wartości polskich inwestycji w Rosji (transfer tej samej wielkości kapitału do spółki zlokalizowanej w Rosji). Na podstawie tych danych badacz analizujący przykładowo atrakcyjność inwestycyjną Polski w oczach firm amerykańskich może wysnuć błędny wniosek o wzroście napływu inwestycji amerykańskich do naszego kraju.

Lecz należy pamiętać, że zaprezentowany przykład charakteryzuje się uproszczeniem w stosunku do obserwowanej rzeczywistości gospodarczej. Bardzo często ten napływ kapitału do Polski może być realizowany przez amerykański koncern z wykorzystaniem innych podmiotów zlokalizowanych w różnych krajach. Także dalszy transfer kapitału „na trasie Polska – Rosja” może odbywać się (i zwykle odbywa się) z wykorzystaniem podmiotów zlokalizowanych w krajach o liberalnej jurysdykcji podatkowej (np. w Luksemburgu, bądź na Cyprze). W efekcie badacz wykorzystujący w swojej analizie dane Narodowego Banku Polski nie będzie w stanie wychwycić wzrostu zaangażowania kapitałowego polskiej spółki w Rosji, tylko odnotuje przykładowo wzrost polskich inwestycji w Luksemburgu. Wobec powyższego, gdyby bezrefleksyjnie przyjąć jako podstawę analizy dane dotyczące polskich inwestycji zagranicznych prezentowane przez Narodowy Bank Polski, można by postawić fałszywą z gruntu naukowego tezę, iż głównymi krajami napływu polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w XXI wieku były Cypr i Luksemburg (NBP, 2017). Problem przydatności danych prezentowanych przez NBP do analizy naukowej pogłębia fakt, iż w przypadku kilku państw wartości polskiego zaangażowania inwestycyjnego są ujemne, co wynika m.in. z faktu zobowiązań polskich firm względem swoich zagranicznych spółek „córek”, za pośrednictwem których pozyskują kapitał z emisji obligacji na rynku europejskim, przewyższających kwotę zainwestowanego w te podmioty kapitału.

Kolejnym problemem dla badacza jest aktualizacja danych prezentowanych przez poszczególne instytucje wraz z kolejnymi corocznymi zestawieniami. Porównajmy w tym celu dwa raporty NBP o polskich inwestycjach zagranicznych z 2015 i 2016 roku. Tabela 1. prezentuje „Transakcje z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich...” według danych zawartych w raporcie NBP z 2015 roku, natomiast Tabela 2. według raportu NBP z roku kolejnego.

Jak widać z przytoczonego zestawienia danych publikowanych przez NBP dla tego samego okresu, ale w dwóch kolejnych latach, różnice w prezentowanych danych są w niektórych przypadkach olbrzymie. Przykładowo suma transakcji z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich w 2012 roku w raporcie z 2015 roku była ujemna, co miałyby świadczyć o wycofaniu kapitału do Polski na kwotę ponad 8,6 mld zł, natomiast według aktualizacji rok później wartość tej pozycji była dodatnia i to na kwotę ponad 9,4 mld zł!. W efekcie w zależności od tego, z którego raportu

zostaną pozyskane dane do analizy naukowej, prezentowane liczby mogą diametralnie się różnić doprowadzając do falsyfikacji wniosków.

Tabela 1. Dane dotyczące wielkości transakcji z tytułu polskich BIZ w raporcie NBP z 2015 roku (w mln PLN)

Rok	Akcje i inne formy udziałów kapitałowych	Reinwestycje zysków	Instrumenty dłużne	Ogółem
2011	9 776	636	465	10 877
2012	12 523	4 215	-342	-8 650
2013	1 202	-672	-4 784	-4 255
2014	12 938	1 536	-9 441	5 033

Źródło: dane NBP, www.nbp.pl (dostęp: 14.09.2017 r.).

Tabela 2. Dane dotyczące wielkości transakcji z tytułu polskich BIZ w raporcie NBP z 2016 roku (w mln PLN)

Rok	Akcje i inne formy udziałów kapitałowych	Reinwestycje zysków	Instrumenty dłużne	Ogółem
2011	1 940	636	465	3 041
2012	5 574	4 215	-342	9 447
2013	4 030	-672	-4 784	-1 426
2014	17 481	1 610	-9 948	9 142

Źródło: dane NBP, www.nbp.pl (dostęp: 14.09.2017 r.).

Powyższe przykłady, wskazujące na ograniczoną użyteczność danych prezentowanych przez Narodowy Bank Polski w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zostały przytoczone jedynie jako przykładowa ilustracja omawianego problemu, gdyż także pozostałe źródła danych nie są wolne od istotnych wad utrudniających proces analizy naukowej. Dane o inwestycjach zagranicznych prezentowane przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu bazują na deklaracjach firm i uwzględniają np. tylko inwestycje o wartości przekraczającej 1 mln USD, co powoduje, iż część przepływów kapitałowych nie jest uwzględniona w raportach tej instytucji. Podobne ograniczenia charakteryzuje metodyka badań GUS.

Wspomniana powyżej znacząca odmienność danych prezentowanych przez poszczególne instytucje prowadzi w konsekwencji także do braku możliwości przeprowadzenia rzetelnych analiz na poziomie zarówno globalnym, krajowym jak i lokalnym. Przykładowo analizując znaczenie Rosji jako kraju lokalizacji polskich inwestycji bezpośrednich badacz jest zmuszony odwołać się do danych polskich, prezentujących strukturę geograficzną polskich Zagranicznych Inwestycji Bezpośrednich (ZIB) i miejsce Rosji w tej strukturze, jak i rosyjskich, prezentujących miejsce Polski jako inwestora w Rosji na tle innych krajów, czy też zróżnicowanie regionalne polskich inwestycji w Rosji. Tymczasem według danych Narodowego Banku Polski wartość netto polskich ZIB w Rosji wyniosła w 2015 roku 54,8 mln USD (NBP, 2017), a według danych Centralnego Banku Rosji 20 mln USD (CBR, 2017).

Przykład ten pokazuje, iż taka pogłębiona analiza na podstawie tych danych jest znacząco utrudniona, o ile pod kątem statystycznym w ogóle możliwa¹.

Podobne, choć nieco mniejsze trudności badacz może napotkać analizując sytuację w polskim eksporcie. Tabela 3. przedstawia widoczne różnice w prezentowanej wartości polskiego eksportu w latach 2013 - 2014 według wybranych czterech źródeł danych.

Tabela 3. Dane o wartości eksportu Polski w latach 2013-2014 wg baz danych wybranych instytucji (w mld USD)

Eksport Polski	Narodowy Bank Polski	Główny Urząd Statystyczny	Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju	Bank Światowy
2013 r.	198,1	206,1	204,9	205,6
2014 r.	210,6	222,3	220,2	214,5
% zmiana 2014/2013	6,3	7,8	7,4	4,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie (NBP, 2017), (MR, 2017), (UNCTAD, 2017) oraz (Bank Światowy, 2017).

Według przytoczonych danych badacz przeprowadzający analizę rozwoju polskiego eksportu, w przypadku skorzystania z bazy danych Banku Światowego, napisze w swojej publikacji, że wartość polskiego eksportu w 2014 roku wzrosła w stosunku do roku poprzedniego o 4,3%, a w przypadku wykorzystania danych GUS, zamieści informację, że wzrost ten odnotowano na poziomie 7,8%.

Powyższe przykłady dowodzą skali problemu doboru i oceny wiarygodności danych w procesie badań naukowych. Udostępniana na stronach internetowych poszczególnych instytucji metodyka badań nie stanowi precyzyjnego wytłumaczenia różnic w prezentowanych danych, a co istotniejsze nie przesądza o stopniu ich użyteczności w procesie badawczym.

4. BŁĘDY WNISKOWANIA POPEŁNIANE PRZEZ BADACZA

We wcześniejszym punkcie wskazano przykłady utrudnień i pułapek, jakie niesie dla badacza zmierzenie się ze zróżnicowaną na poziomie różnych krajów i często niewyjaśnioną przez poszczególne instytucje metodyką zbierania i opracowania danych, a także jak czynnik zewnętrzny, jakim jest postępująca dynamika przepływów towarowo – kapitałowych w dzisiejszym zglobalizowanym świecie, utrudnia obserwację i analizę tych procesów.

Niestety w pracach o charakterze naukowym, czy publicystycznym można także spotkać błędy wynikające z winy autora, który *stricte* statystyczną analizę danych przedłożył nad proces o charakterze myślowo-logicznym. Przyczyn tego zjawia-

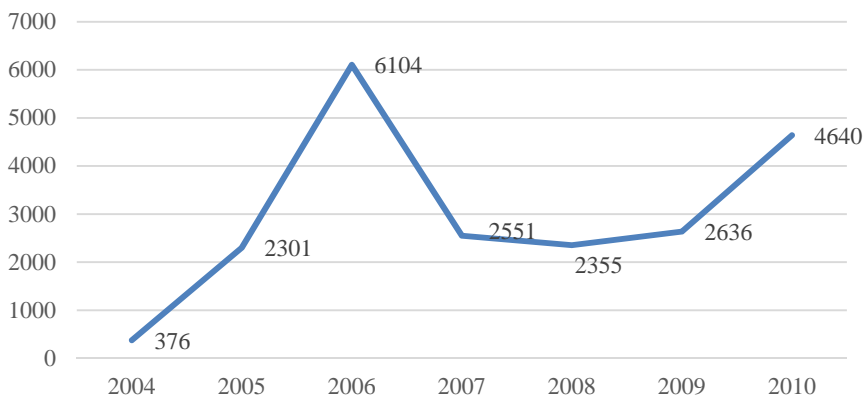
¹ Na koniec tego wątku należy dodać, iż odrębnym problemem pozostaje rozstrzygnięcie, czy w obliczu sytuacji, kiedy amerykańska firma transferuje kapitał do Rosji z wykorzystaniem własnej spółki córki zlokalizowanej w Polsce, powinno się w analizie dotyczącej aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych takie transakcje uwzględniać.

ska naukowcy upatrują w słabościach ludzkiego umysłu, podatnego na różnego rodzaju uproszczenia i złudzenia. F. Bacon w tzw. teorii idoli przypisał umysłowi ludzkiemu cztery formy złudzeń, jakiemu on podlega (Kaczmarek, 2010, s.18-19):

- złudzenia plemienne (*idola tribus*) – wynikające z natury ludzkiej, takie jak antropomorfizm i doszukiwanie się celowości w świecie,
- złudzenia jaskini (*idola specus*) – przesady jednostek, spowodowane wpływem wychowania i otoczenia,
- złudzenia rynku (*idola fori*) – powodowane przez niedoskonałość języka, niedokładność, nieadekwatność i wieloznaczność pojęć,
- złudzenia teatru (*idola theatri*) – powodowane przez błędne spekulacje filozoficzne, których wyniki są przez odbiorców przekazu automatycznie przyjmowane na mocy autorytetu.

Przykład 1. Analiza trendu a kupno rafinerii

Jednym z częstych błędów wnioskowania jest oparcie wywodu myślowego na wybranych danych cząstkowych, bez uwzględnienia innych czynników, takich przykładowo jak czasowe zaburzenia trendu, wysoka dynamika zmian zjawiska, czy też niewielka jego skala, czyniąca daną zmienną podatną na silne fluktuacje. Jako przykład posłuży analiza wspomnianych wcześniej polskich inwestycji zagranicznych w latach 2004 – 2010 według danych Narodowego Banku Polski (Rysunek 1).



Rysunek 1. Wartość polskich inwestycji zagranicznych w latach 2004-2010 w mln EUR wg danych NBP

Źródło: dane NBP, www.nbp.pl (dostęp: 20.09.2017).

Zadaniem naukowca w procesie badawczym jest pełnienie roli bezstronnego obserwatora, który przy wykorzystaniu warsztatu badawczego przetwarza zgromadzone dane oraz informacje w zasób wiedzy. Naukowiec nie powinien ulegać pokusie dopasowywania wybranych danych do z góry przyjętych tez i teorii. Jak zauważa jednak T. Kaczmarek (2010, s. 14) w praktyce zgromadzone informacje podlegają subiektywnej obróbce, a uczeni okazują nieraz stronną lojalność wobec swoich teorii.

Przykładowo, kiedy opublikowano w 2008 roku dane za rok wcześniejszy, w kilku poczytnych tytułach prasowych w dziale analiz ekonomicznych wyciągnięto wnioski o poważnym zahamowaniu tempa aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, o czym miał świadczyć znaczący spadek wielkości zaangażowanego kapitału z ponad 6 mld euro do niewiele ponad 2,5 mld. Analiza tych danych nie uwzględniła jednakże jednego istotnego faktu (abstrahując od innych wątpliwości metodologicznych zawartych przez mnie wcześniej), całkowicie przekreślając swoją rzetelność. Mianowicie skala polskiego zaangażowania inwestycyjnego na rynkach zagranicznych w XXI wieku jest relatywnie niewielka i jej wartość może być nieraz zdeterminowana pojedynczymi większymi projektami inwestycyjnymi polskich firm. Tymczasem w 2006 roku doszło do największej w tamtym okresie inwestycji w Europie Środkowo-Wschodniej, mianowicie przejęcia przez PKN Orlen litewskiej rafinerii w Możejkach. Była to wówczas największa polska inwestycja zagraniczna w historii a wartość tej transakcji znacząco w tamtym czasie wpłynęła na sumaryczne zestawienie polskich BIZ w 2006 roku, wobec czego nie można było oczekiwać choćby zbliżonego wyniku w kolejnym roku.

Przykład 2. Magia liczb - Łatwiej z wielokrotnie eksport do Australii niż do Niemiec

Zdarza się, iż obliczane na podstawie danych statystycznych wskaźniki przesłaniają badaczowi podstawowe prawa logiczne. Prezentowane przez Ministerstwo Rozwoju dane dotyczące polskiego eksportu wykazują niezbitnie, iż największą dynamikę w 2016 roku w porównaniu do roku wcześniejszego wykazywał polski eksport na kontynent Australii i Oceanii (145%) (MR, 2017). Czy jednak na tej podstawie można zbudować następującą konstrukcję logiczną: „*W 2016 roku najlepiej rozwijał się polski eksport na kontynent Australii i Oceanii*”? Otóż absolutnie nie, gdyż pojęcie najwyższej dynamiki nie może być traktowane tożsamo z pojęciem największego rozwoju. Należy zwrócić tu uwagę, iż wartość omawianego zjawiska wyniosła wówczas zaledwie 0,9 mld euro, wobec blisko 163 mld w przypadku polskiego eksportu do Europy. Zatem czy mniejsza dynamika eksportu do Europy, lecz w wartościach bezwzględnych przynosząca znacznie większe dochody, oznacza, iż rozwój ten jest słabszy niż dla kontynentu australijskiego?

Przykład 3. Iluzja korelacji – współzależność czy współwystępowanie?

Bardzo istotnym problemem dla badacza zjawisk zachodzących w świecie gospodarczym jest trafna identyfikacja występujących zależności pomiędzy szeregiem zmiennych. Jeżeli rząd danego państwa obniży gruntownie wysokość cła importowego na sprowadzane samochody, to zapewne ich cena na tamtejszym rynku w kolejnych miesiącach ulegnie obniżeniu. Na tej podstawie można wykazać korelację pomiędzy wysokością ceł importowych a ceną importowanego towaru.

Jednak Huff zauważył, iż zarobki prezbiteriańskich pastorów w stanie Massachusetts rosną z roku na rok wprost proporcjonalnie do cen rumu w Hawanie (Francuz, Mackiewicz, 2005, s. 472). Czy na tej podstawie można stwierdzić, iż istnieje korelacja pomiędzy tymi zjawiskami, spowodowana faktem, iż wzrost zarobków

pastorów powoduje wzrost popytu na rum w Hawanie? Dlatego tak istotne dla właściwej analizy procesów zachodzących w świecie gospodarczym jest odróżnienie sytuacji współzależności pomiędzy dwoma zmiennymi od ich przypadkowego współwystępowania. Co prawda przytoczony przykład charakteryzuje dość wysoki poziom abstrakcji, jednak fakt ulegania złudzeniu korelacji pomiędzy dwoma zjawiskami ekonomicznymi jest dość często obserwowany w pracach naukowych.

Przykład 4. Opóźnienia reakcji w zależnościach przyczynowo – skutkowych

Badacze zjawisk ekonomicznych prawidłowo identyfikując związki pomiędzy zachodzącymi procesami i występującymi zmiennymi, mogą także popełnić błąd wynikający z automatycznego przypisania „natychmiastowej mocy sprawczej” pomiędzy przyczyną a konsekwencją danego zjawiska. Załóżmy, iż rząd danego kraju ogłosi w styczniu wprowadzenie od marca br. znacznych ułatwień administracyjnych dla potencjalnych inwestorów zagranicznych. Opublikowane dane statystyczne za marzec tego roku pokażą istotny wzrost napływu kapitału w formie ZIB do tego kraju. Oczywiście udowodniono, iż ułatwienia dla inwestycji mogą stanowić determinantę ich rozwoju, ale czy tak mogło być i w tym przypadku? Aby odpowiedzieć na to pytanie, należałoby uwzględnić długość procesu inwestycyjnego, związanego z uruchomieniem nowej inwestycji, czyli inaczej rzecz ujmując odpowiedzieć sobie na pytanie, ile czasu minie, od momentu podjęcia przez przedsiębiorstwo decyzji o podjęciu inwestycji do czasu rzeczywistego przepływu kapitału. We wspomnianym przykładzie jest niemożliwe, aby napływ kapitału był spowodowany zapowiedziami rządu. Badacz danego zjawiska gdyby wysnuł prosty wniosek o zależności między działaniami rządu a decyzjami inwestorów popełniłby błąd, m.in. wynikający z nieuwzględnienia efektu opóźnienia reakcji. Natomiast niezależnie od tego problemu, rzetelna analiza badanych zależności powinna zostać pogłębiona o badania mikroekonomiczne, wyjaśniające rzeczywiste determinanty decyzji inwestorskich poszczególnych podmiotów gospodarczych.

5. PODSUMOWANIE

W klasycznej tzw. korespondencyjnej koncepcji prawdy podkreśleniu ulega zgodność osądu, zdania, myśli lub przekonania z rzeczywistością. W świecie nauki często można jednak zetknąć się z tzw. socjologiczną koncepcją prawdy, według której prawdą nie jest to, co wiernie oddaje analizowaną rzeczywistość, lecz to co uznaje większość. (Kaczmarek, 2010, s.25-26). Niestety to dość znaczące oddalenie pomiędzy tym „co wiemy”, a tym „jak jest naprawdę” występuje również w pracach o charakterze naukowym, eksperckim, czy publicystycznym. Jak zauważa P. Romer (2015, s. 141-150) bardzo często w tym naukowym procesie powstawania owej socjologicznej koncepcji prawdy pomaga zjawisko tzw. *mathiness*, określone przez autora jako błędnie pojęte i niewłaściwie lub fragmentarycznie realizowane wykorzystanie matematyki w ekonomii, prowadzące do „pseudomatematyzacji” teorii ekonomicznych. Wykorzystanie różnego rodzaju

wzorów i modeli matematycznych opartych na wątpliwych metodologicznie założeniach ma ową „prawdę” ubrać w szaty nauki. Dane statystyczne stanowią pierwotne elementy „wejściowe” w procesie analiz naukowych o charakterze statystycznym. W przypadku, kiedy charakteryzują się one znacznym błędem ich dokładności bądź przekaz z nich płynący ulega deformacji spowodowanej błędnym procesem wnioskowania o charakterze logicznym, wnioski, modele i powstałe na tej bazie koncepcje automatycznie będą posiadać znikomą użyteczność i nie będą powiększały zasobu wiedzy na temat otaczającego nas świata.

Reasumując należy podkreślić, że celem artykułu nie było podważanie celowości prowadzenia badań statystycznych, lecz właśnie z uwagi na duży szacunek wobec tej dyscypliny nauki, zwrócenie uwagi na problem, z jakim badacze stykają się codziennie w pracy naukowej. Należy zaznaczyć, że autor niniejszego artykułu nie jest statystykiem, zatem w swoim wywodzie celowo pomija błędy wnioskowania statystycznego powstałe w wyniku niewłaściwego zastosowania wzorów oraz reguł i praw statystyki, skupiając się na pułapkach ulokowanych w pozostałych obszarach analizy naukowej.

Dlatego tak istotne dla procesów badawczych w świecie ekonomii, w tym handlu międzynarodowego, powinno być podejmowanie działań w zakresie poprawy jakości danych oraz ujednoczenie standardów ich gromadzenia i przetwarzania. Problem integracji badań statystycznych w ramach systemu informacyjnego statystyki publicznej oraz jakości produkowanych danych i wiarygodności instytucji statystycznych był także przedmiotem obrad 60. Światowego Kongresu Statystyki w Rio de Janeiro w 2015 roku (Bielak i inni, 2016). Nakreślone trudności natury statystycznej nie powinny jednak zwalniać badacza od rzetelnej analizy danych na poziomie wyvodu o charakterze logicznym, co pozwala w wielu przypadkach uniknąć falsyfikacji powstałych w procesie badawczym wniosków.

LITERATURA

- Bielak, R. Cierpiat-Wolan, M. Okrasa, W. Witkowski, J. (2016). Statystyka dla lepszego Świata” — oczekiwania i trendy. 60. Światowy Kongres Statystyki, Rio de Janeiro 2015. *Wiadomości Statystyczne*, 3, 1-24.
- Brdulak, J. (2005). *Zarządzanie wiedzą a proces innowacji produktu*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Daszkowski, J. (2014). O retoryczności i nielogiczności statystyki stosowanej. *Wiadomości Statystyczne*, 2, 17-35.
- Francuz, P. Mackiewicz, R. (2015). *Liczy nie wiedzą skąd pochodzą. Przewodnik po metodologii i statystyce nie tylko dla psychologów*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Kaczmarek, T. (2010). Metodologia badań naukowych. O wiedzy i prawdzie w naukach ekonomicznych. *Mysł Ekonomiczna i Polityczna*, 2, 13-27.
- Mączyńska, E. (2013). Błędy pomiaru w gospodarce. W: Owsiak, S. Pollok, A. (red.), *W poszukiwaniu nowego ładu gospodarczego*, 41-52, Warszawa: Wydawnictwo PTE.
- Nadolna, B. (2009). Metodologiczne aspekty prac naukowych. *Folia Pomer. Univ. Technol. Stetin, Oeconomica*, 56, 145 -158.

- Niedzielska, E. (1998). *Informatyka ekonomiczna*. Wrocław: Wydawnictwo AE.
- Romer, P. (2015). Niewłaściwe wykorzystanie matematyki w teorii wzrostu gospodarczego. *Gospodarka Narodowa*, 6, 141-150.
- Stanosz, B. (1998). *Wprowadzenie do logiki formalnej. Podręcznik dla humanistów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stefanowicz, B. (2013). *Informacja, wiedza, mądrość*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Zaliwski, A. (2000). *Korporacyjne bazy wiedzy*. Warszawa: Wydawnictwo PWE.
- Ziemiński, Z. (1993). *Logika praktyczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Źródła internetowe:

- Bank Światowy (2017). Portal Banku Światowego, <http://wits.worldbank.org> (dostęp: 23.09.2017)
- CBR (2017). Portal Centralnego Banku Rosji, www.cbr.ru (dostęp: 23.09.2017)
- MR (2017). Portal Ministerstwa Rozwoju, www.mr.gov.pl (dostęp: 23.09.2017)
- NBP (2017). Portal Narodowego Banku Polskiego, www.nbp.pl (dostęp: 23.09.2017)
- UNCTAD (2017). Portal Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju, <http://unctadstat.unctad.org> (dostęp: 23.09.2017)

Statistics and the logical inference in the scientific research: a few remarks about the most frequent mistakes and traps in the research process

Abstract: The scientific research in the area of international trade are based on statistical data obtained from national and international institutions. The present article is emphasizing meaning of the credibility and diligences of conducted economic analyses based on statistical data, and is also identifying mistakes in this sphere chosen and traps on the researcher's way.

Keywords: scientific researches; statistics; methodology of researches

JEL codes: C82, F14

Sugerowane cytowanie:

Zysk, W. (2017). O nauczaniu sprzedaży: dylematy kształcenia studentów. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 493-504.

O nauczaniu sprzedaży: dylematy kształcenia studentów

Wojciech Zysk

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: zyskw@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Celem artykułu było zaprezentowanie wyników badań ankietowych przeprowadzonych wśród studentów kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze. Ankietowani byli pytani o zagadnienia związane z problematyką handlu zagranicznego, ze szczególnym naciskiem na obszar sprzedaży oraz oczekiwania dydaktyczne związane z przekazywaniem wiedzy w przedmiotowym zakresie. Przyjętą metodą badawczą była autorska, krótka ankieta. Autor artykułu szczegółowo omawia uzyskane odpowiedzi i dzieli się przemyśleniami związanymi ze związkami między ideą tradycyjnego uniwersytetu a wymaganiami studentów, które płyną z rynku pracy. Zdefiniowano następującą hipotezę badawczą: w programach nauczania młodzieży akademickiej na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie należy uwzględnić więcej aspektów praktyki gospodarczej, w tym nauczania realizowania sprzedaży jako specjalistycznej wiedzy. Rozważania autora bazują na wynikach 127 ankiet, które były przeprowadzone w trakcie zajęć dydaktycznych o tematyce sprzedaży zagranicznej. Podkreślać jednak należy, iż pomimo zidentyfikowania oczekiwań studentów dotyczących większego nacisku prowadzących zajęcia dydaktyczne na praktyczne aspekty wybranych procesów handlu zagranicznego uniwersytet nie powinien przekształcić się w podmiot z elementami kultury korporacyjnej, ukierunkowany na stricte zawodowe kształcenie absolwentów.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny; nauczanie sprzedaży; rynek pracy; oczekiwania studentów

Klasyfikacja JEL: F10, A23

* Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

Określenie roli współczesnego uniwersytetu ekonomicznego nie jest łatwym zadaniem. W literaturze przedmiotu można odnaleźć głosy akcentujące konieczność wsłuchiwania się w potrzeby dynamicznie zmieniającego się rynku pracy, wręcz nawet świadczenia usług przygotowywania kadry dla biznesu (Shavit i Muller,

2000, s. 29-50; Hillmert i Jacob, 2003, s. 319-334; Sułkowski, 2013, s. 23-31; Gwarek, Samitowska i Smogula, 2014, s. 127-142; Sztompka, 2014, s. 7-18; Zysk, 2016, s. 335-344), z drugiej jednak strony podkreśla się stanowisko trwania przy tradycyjnym modelu uniwersyteckim opartym na koncepcji Humboldta (Nybom, 2003, s. 141-159; Cwynar, 2005, s. 46-59; Zakowicz, 2012, s. 62-74; Marody, 2014, s. 27-32; Sztompka, 2016, s. 54-58).

Celem artykułu jest zaprezentowanie wyników badań ankietowych (127 ankieta) przeprowadzonych wśród studentów kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze oraz próba podzielenia się przemyśleniami dotyczącymi tematyki prowadzenia zajęć dydaktycznych z szeroko pojętej problematyki handlu międzynarodowego – ze szczególnym naciskiem na zagadnienia sprzedaży zagranicznej. W programach ekonomicznego kształcenia uniwersyteckiego możemy odnaleźć wiele obszarów czysto teoretycznych, co na kierunku MSG oznacza zapoznawanie studentów z teoriami handlu zagranicznego, modelami wymiany międzynarodowej, teorią integracji gospodarczej czy międzynarodowych stosunków gospodarczych. Z doświadczeń autora artykułu wynika jednak, iż studenci (zwłaszcza studiów zaocznych, ale też coraz częściej dziennych) – w mniej lub bardziej zawołowany sposób – domagają się, aby tematyka zajęć w bardziej zdecydowany sposób nawiązywała do tzw. praktyki gospodarczej. Interesują ich praktyczne aspekty działalności biznesowej w skali międzynarodowej, które spotykają w swojej pracy zawodowej – gdyż często mimo stosunkowo młodego wieku już pracują, są na stażu lub mają kontakt z osobami, które są aktywne zawodowo.

W artykule zdefiniowana została następująca hipoteza badawcza: w programach nauczania młodzieży akademickiej na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie należy uwzględniać więcej aspektów praktyki gospodarczej, w tym nauczania realizowania sprzedaży jako specjalistycznej wiedzy. Na potrzeby weryfikacji tej hipotezy badawczej została przeprowadzona wspomniana ankieta na próbie liczącej 127 studentów. Poniżej zostaną przedstawione wyniki badań ankietowych (każdego z 10 pytań) oraz próba ich interpretacji.

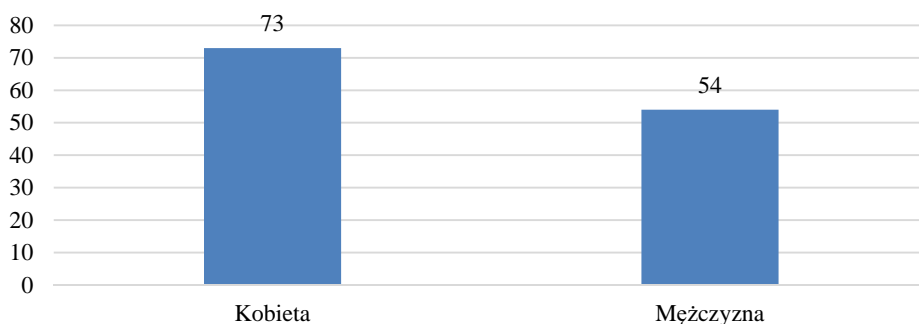
2. WYNIKI BADAŃ ANKIETOWYCH I ICH INTERPRETACJA

Ankieta zawierała 10 autorskich pytań, niektóre z nich były jednokrotnego wyboru (pytania 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10), a niektóre wielokrotnego wyboru (pytania 4, 5). Studenci byli ankietowani po ostatnich zajęciach dydaktycznych, część z nich to obcokrajowcy (Ukraina, Rosja, Białoruś, Mongolia, Kazachstan).

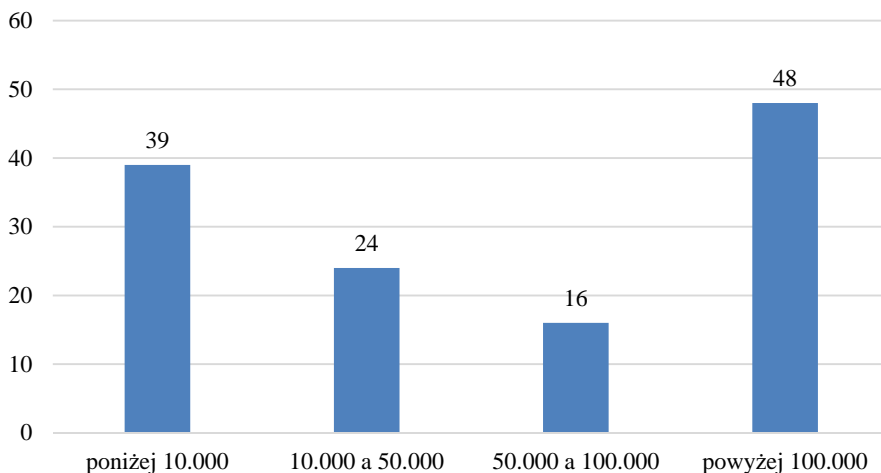
Pierwsze pytanie ankiety dotyczyło płci studentów, którzy wybrali studia na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze. Na Wykresie 1 widzimy, iż spośród 127 badanych osób 73 to kobiety (ok. 58%), a 54 – mężczyźni (ok. 42%).

Obserwujemy zatem nieznaczną większość kobiet. Co ciekawe – według danych Głównego Urzędu Statystycznego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (stan na 30.11.2016 r.) studiuje 19.671 osób, z czego 12.743 to kobiety – czyli ok. 65% (GUS, 2017). W badanej grupie 127 osób na kierunku MSG kobiet było procentowo mniej niż ogólnie na naszej Alma Mater.

Drugie pytanie badania dotyczyło wielkości miejscowości pochodzenia ankietowanych osób. Na Wykresie 2 zaprezentowano odpowiedzi studentów.



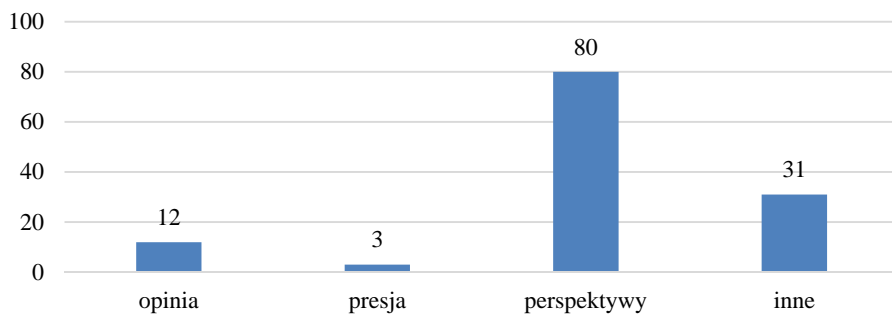
Rysunek 1. Płeć badanych studentów, próba 127 osób
Źródło: ankietowe badania własne.



Rysunek 2. Miejsowość pochodzenia – liczba mieszkańców
Źródło: ankietowe badania własne.

38% badanych pochodziło z miast powyżej 100.000 mieszkańców, 31% z miejscowości poniżej 10.000, 19% z miast liczących pomiędzy 10.000 a 50.000, a najmniej osób – bo 13% z ośrodków pomiędzy 50.000 a 100.000 mieszkańców. Można zatem zaryzykować twierdzenie, iż badani studenci pochodzili w większości albo z dużych miast bądź z małych miejscowości.

Trzecie pytanie brzmiało: „Co zdecydowało o wyborze studiów ekonomicznych?”. Oprócz trzech proponowanych odpowiedzi (opinia znajomych, presja rodziców, perspektywy zawodowe) można było wybrać opcję „inne powody; jakie?” i opisać inne motywy podjęcia studiów na UEK. Na Wykresie 3 widzimy, że aż 80 osób za 127 badanych wskazało perspektywy zawodowe jako motyw wyboru naszej uczelni.



Rysunek 3. Co zdecydowało o wyborze studiów ekonomicznych?

Źródło: opracowanie własne.

32 osoby wybrały opcję „inne powody” i były to najczęściej zainteresowania problematyką ekonomiczną – 17 wskazań, dalej chęć poznania zjawisk ekonomicznych, plany rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej w skali międzynarodowej, chęć zarabiania dużych pieniędzy, prestiż uczelni, chęć poznawania innych krajów czy uniwersalność kierunku¹. Jedna ankietowana osoba napisała „ciekawi wykładowcy i WISE”. 12 ankietowanych osób wskazało, iż o wyborze studiów ekonomicznych zdecydowała opinia znajomych, a tylko 3 osoby uległy presji rodziców – co można skomentować, że jest to stosunkowo niski odsetek studentów niesamodzielnie decydujących o własnej przyszłości.

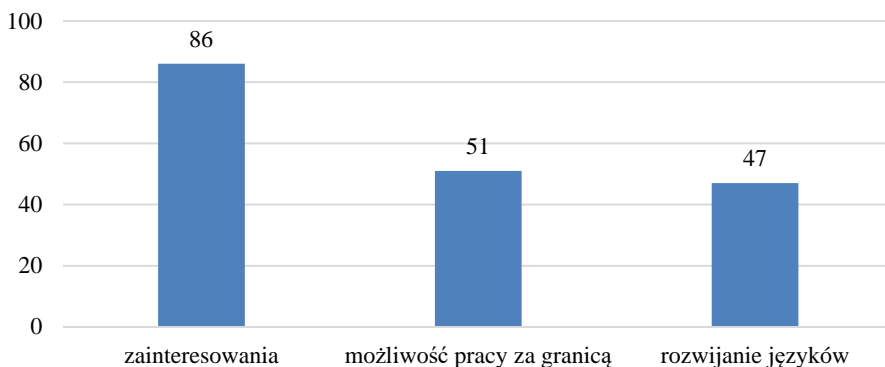
Kolejne pytanie – czwarte – było wielokrotnego wyboru, czyli można było wybrać więcej niż jedną odpowiedź (dlatego ilość odpowiedzi jest większa niż 127). Studenci odpowiadali na ważne z punktu widzenia Katedry Handlu Zagranicznego pytanie „Co zdecydowało o wyborze kierunku studiów związanych z handlem międzynarodowym?”. Na Wykresie 4 zaprezentowano odpowiedzi ankietowanych osób.

Zdecydowana większość badanych studentów (86 głosów) wskazała na zainteresowania powiązane z tematyką handlu międzynarodowego jako główny czynnik decydujący o profilu podjętego kształcenia uniwersyteckiego. 51 osób wskazało na możliwość pracy za granicą, a 47 zauważa, iż na kierunku MSG można rozwinąć znajomość języków obcych. Dodatkowo jedna osoba dopisała ręcznie obok pytania nr 4 ankiety, iż „uczelnia wybrała za mnie”, co oznacza zapewne wpisanie jej przez władze UEK na listę studentów opisywanego kierunku.

Po wstępnych pytaniach pozwalających na zapoznanie się z ogólnymi cechami charakteryzującymi badaną próbę w części piątej – bardzo ważnej z punktu widzenia niniejszego opracowania – sformułowano zapytanie następującej treści: „Jak kojarzy się tobie sprzedaż eksportowa?”. Intencją pytającego

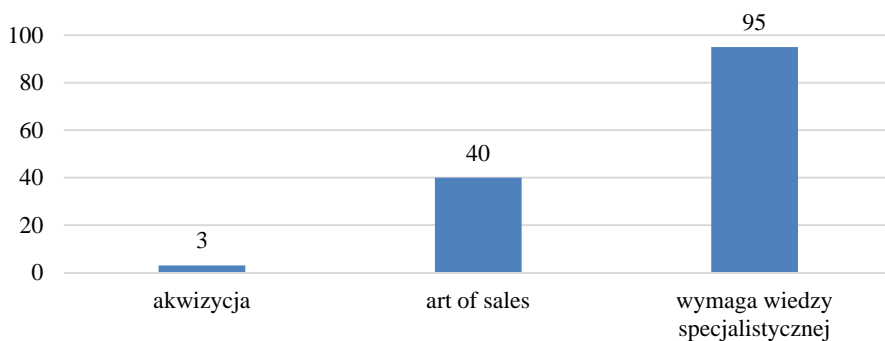
¹ Jedna ankietowana osoba nie udzieliła żadnej odpowiedzi, a jedna napisała, iż zdecydowała „rozmowa z dr. Wojciechem Zyskiem na Dniach Otwartych UEK”. Można to żartobliwie skomentować, iż autor artykułu musi opracować jeszcze nad skutecznością rozmów rekrutacyjnych.

było uzyskanie odpowiedzi, czy tematyka sprzedaży (jednego z kierunków handlu zagranicznego) w opinii studentów nasuwa skojarzenia związane z akwizycją (rozumianą bardzo często w powszechnym odbiorze społecznym w sposób pejoratywny), czy raczej ma związek z tzw. sztuką sprzedaży nazywaną w biznesie „*art of sales*” (Broughton, 2013; Hopkins, Jamison, 2017) oraz wymaga specjalistycznego przygotowania i wiedzy. Na Wykresie 5 zaprezentowano rezultat badania, można było udzielić więcej niż jednej odpowiedzi.



Rysunek 4. Co zdecydowało o wyborze kierunku związanego z handlem międzynarodowym?
Źródło: ankietowe badania własne.

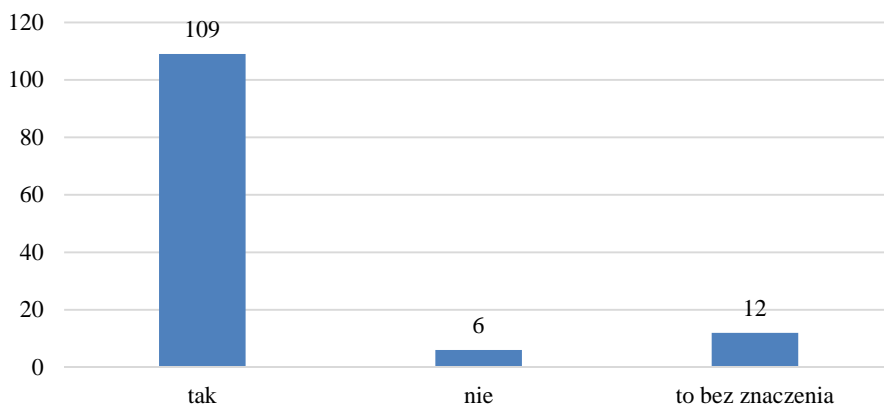
Zdecydowana większość pytaných (aż 95 głosów) zaznaczyła, iż sprzedaż eksportowa wymaga specjalistycznej wiedzy, co można skomentować jest jednoznaczny wyznacznik oczekiwań studentów. 40 studentów wskazało, iż działania eksportowe nasuwają skojarzenia z trudną i wymagającą „*art of sales*”, co – zdaniem autora artykułu – może prowadzić do postawienia ważnego pytania, czy rzeczywiście w czasie realizowania procesów dydaktycznych zajmujemy się problematyką identyfikowania, oceniania i rozwijania umiejętności sprzedażowych. Tylko trzem osobom eksport skojarzył się z akwizycją.



Rysunek 5. Co zdecydowało o wyborze kierunku związanego z handlem międzynarodowym?
Źródło: ankietowe badania własne.

Kluczowe pytanie z punktu widzenia celu artykułu sformułowano w kolejnej części ankiety i brzmiało ono tak: „Czy w trakcie studiów chciałabyś/chciałbyś mieć więcej przedmiotów związanych z praktyczną wiedzą sprzedażową?”. Można było udzielić tylko jednej, konkretnej odpowiedzi: tak, nie lub to bez znaczenia. Na Wykresie 6 zamieszczono wyniki badań.

Zdecydowana większość ankietyowanych osób, bo aż 109 głosów (czyli 86% studentów) zaznaczyło pozytywną odpowiedź, 12 osób (ok. 9%) uznało, że to „bez znaczenia”, a tylko 6 osób (ok. 5%) udzieliło odpowiedzi „nie”. Można zatem wnioskować, iż wśród braci studenckiej istnieje silne oczekiwanie związane z potrzebą edukowania się w zakresie praktycznych umiejętności sprzedażowych. Należy wziąć pod uwagę tego rodzaju głosy i sygnały płynące od studentów przy przyszłym projektowaniu planu studiów dla kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i opracować kilka przedmiotów powiązanych z realiami biznesowymi i gospodarczymi (np. „Organizacja i zarządzanie sprzedażą eksportową” czy „Art of export sales”). W dokumencie Ministerstwa Rozwoju RP „Plan na rzecz odpowiedzialnego rozwoju” powszechnie nazywanym „Planem Morawieckiego” wskazano, iż ekspansja zagraniczna polskich przedsiębiorstw, w tym rozwój eksportu ma być jednym z pięciu podstawowych filarów rozwoju naszej gospodarki, a jego promocja będzie priorytetem polskiego rządu². Co więcej, prezes Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Marek Czerski zaznaczył, że „dynamicznie rozwijająca się nasza gospodarka przechodzi transformację z gospodarki zorientowanej na import w kierunku gospodarki zorientowanej na eksport”³. Tym bardziej – zdaniem autora artykułu – należy rozważyć wariant przyszłej modyfikacji modułów kształcenia na kierunku MSG Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.



Rysunek 6. Czy w trakcie studiów chciałabyś/chciałbyś mieć więcej przedmiotów związanych z praktyczną wiedzą sprzedażową?

Źródło: ankietowe badania własne.

² https://www.mr.gov.pl/media/14840/Plan_na_rzecz_Odpowiedzialnego_Rozwoju_prezentacja.pdf, data dostępu 26.06.2017.

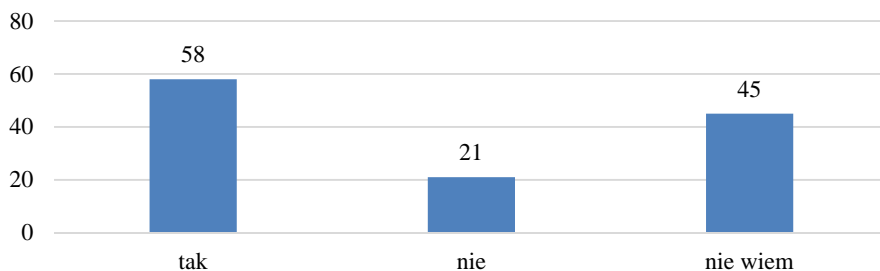
³ <http://www.kuke.com.pl/aktualnosci/kuke-strategicznym-elementem-planu-morawieckiego,9.html>, data dostępu 26.06.2017.

Kolejne cztery pytania ankiety dotyczyły planów zawodowych studentów, kwestii oczekiwanego rodzaju wynagrodzenia za realizowanie sprzedaży eksportowej i na koniec pytanie o najtrudniejszy – zdaniem ankietowanych – etap transakcji eksportowej. Na Wykresie 7 zaprezentowano odpowiedzi na pytanie „Czy zamierzasz w trakcie studiów podjąć staż w firmie handlowej?”.

58 osób wybrało odpowiedź pozytywną (ok. 47%), co można interpretować w taki sposób, iż prawie połowa badanych zamierza mieć związek z handlem, w tym zapewne część z wymianą międzynarodową. 45 ankietowanych (ok. 36%) zaznaczyło „nie wiem”, a tylko 21 badanych nie zamierza iść na staż do firmy handlowej. 3 osoby dopisały ręcznie informację, że „już pracują” w firmie handlowej (dlatego dane liczbowe na wykresie nie sumują się do 127). Analizując powyższe odpowiedzi można założyć, że zdobycie w czasie studiów praktycznej wiedzy dotyczącej procesów sprzedażowych mogłoby przydać się już w trakcie odbywania staży przez studentów.

Ósme pytanie dotyczyło planów zawodowych po ukończeniu studiów. Ankietowani mogli wybrać jedną odpowiedź. Wyniki badania zamieszczono na Wykresie 8.

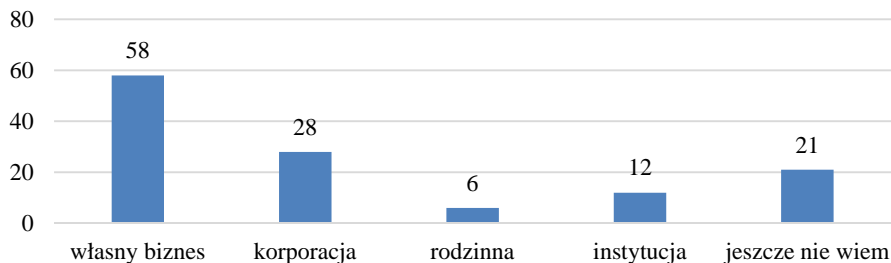
Zdecydowana większość badanych, bo 58 osób (co oznacza ok. 46%) po ukończeniu uniwersyteckiej edukacji zamierza prowadzić własny biznes. 28 osób (ok. 22%) myśli o pracy w korporacji, 21 ankietowanych (ok. 17%) jeszcze zastanawia się, 12 osób (ok. 10%) planuje podjęcie pracy zawodowej w instytucji publicznej, a 6 osób (ok. 5%) będzie kontynuowało rodzinne tradycje biznesowe. 2 osoby dopisały ręcznie, że pracują już w małych firmach handlowych i chcą tam nadal pracować. Odnosząc się do powyższych wyników warto nadmienić, iż bez praktycznej wiedzy czy to z obszarów zarządzania, czy organizacji działalności gospodarczej (w tym sprzedaży) osobom planującym założenie i prowadzenie własnej działalności gospodarczej może być niezwykle ciężko utrzymać się na wymagającym i wysoce konkurencyjnym rynku.



Rysunek 7. Czy zamierzasz w trakcie studiów podjąć staż w firmie handlowej?

Źródło: ankietowe badania własne.

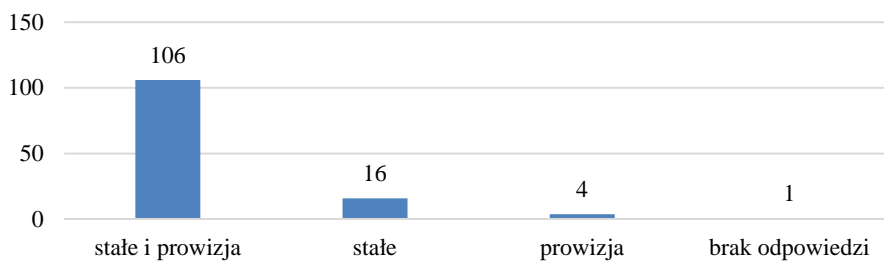
Kolejne, przedostatnie już pytanie dotyczyło modelu wynagradzania osoby zajmującej się sprzedażą eksportową. Można było wybrać jeden z trzech wariantów: wynagrodzenie stałe plus prowizji, tylko wynagrodzenie stałe lub tylko prowizja. Na Wykresie 9 zamieszczono rezultaty badania.



Rysunek 8. Gdzie zamierzasz pracować po studiach?

Źródło: ankietowe badania własne.

Aż 83% ankietowanych studentów (106 głosów) wskazało, że najkorzystniejszym modelem wynagradzania byłoby połączenie elementu stałego oraz prowizji, czyli uzależnienie części wynagrodzenia od osiągniętych rezultatów⁴. 16 osób (ok. 13%) zaznaczyło tylko wynagrodzenie stałe, 4 osoby (niecałe 3%) chciałyby otrzymywać tylko prowizję (można domyślać się, że wysoką), a w 1 przypadku nie wybrano żadnej odpowiedzi. Można wnioskować, że skoro łącznie ok. 96% ankietowanych wskazało prowizję od sprzedaży jako istotny bądź jedyny element wynagrodzenia – to liczą na osiąganie celów sprzedażowych. Zdaniem autora ankiety bez praktycznego nauczania procesów sprzedażowych niezwykle trudno będzie studentom, którzy po zakończeniu edukacji zajmą się biznesem działać efektywnie na nasyconym przecież i konkurencyjnym rynku towarów i usług.



Rysunek 9. Jaki model wynagrodzania za sprzedaż eksportową?

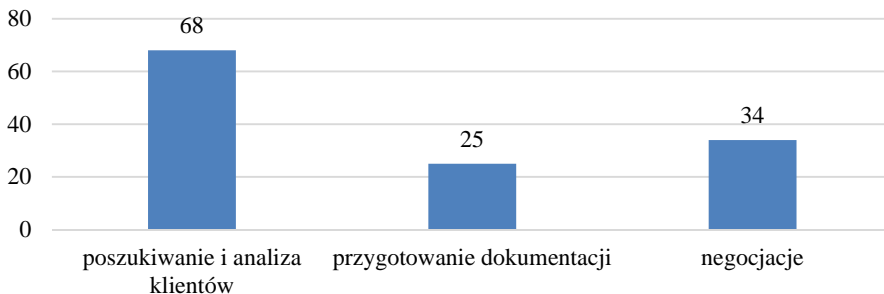
Źródło: ankietowe badania własne.

Dziesiąte, ostatnie badanie dotyczyło próby uzyskania odpowiedzi na pytanie: „Który element procesu sprzedażowego za granicę uważasz za najtrudniejszy?”. Można było wybrać tylko jedną odpowiedź. Uzyskane wyniki zaprezentowano na Wykresie 10.

Jak widzimy powyżej 68 osób (ok. 54%) zaznaczyło „poszukiwanie i analiza klientów”, 34 osoby (ok. 27%) wybrało „negocjacje”, a najmniej, bo tylko 25 osób

⁴ Jest to system wynagrodzenia mieszanego, uznawany za najbardziej motywujący i sprawiedliwy, gdyż powiązany z nagradzaniem rzeczywistych wyników sprzedaży oraz dodatkowo zapewniający stały, bezpieczny dochód.

(ok. 20%) za najtrudniejsze uznało „przygotowanie dokumentacji”. Można zastanowić się czy w trakcie przebiegu studiów na kierunku MSG poświęcamy jako nauczyciele akademicy wystarczającą ilość godzin dydaktycznych na tematykę związaną z tzw. *prospectingiem*, czyli skutecznym poszukiwaniem nowych klientów na rynkach zagranicznych, a następnie analizą możliwości zakupowych (choćby przygotowanie *up-sellingu*, *cross-sellingu* czy budowanie optymalnego docelowego portfela klientów). Z drugiej strony łącznie prawie połowa badanych wskazała negocjacje i przygotowanie dokumentacji, a takie zagadnienia są wykładane na zajęciach.



Rysunek 10. Który element procesu sprzedażowego za granicę uważasz za najtrudniejszy?
Źródło: ankietowe badania własne.

3. PODSUMOWANIE

W dokumencie Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego z 30 września 2015 roku pod tytułem „Program rozwoju szkolnictwa wyższego i nauki na lata 2015-2030” możemy przeczytać, iż: „Kluczowe znaczenie będzie miało rozwinięcie studiów o profilu praktycznym, szeroko dostępnych, wyspecjalizowanych i mocno osadzonych w realiach rynku pracy. W związku z tym potrzebna jest inwestycja w kadry o innym profilu: biegłe w technologii i w obszarach objętych kształceniem, ekspertów i innowatorów, liderów potrafiących zarazić pasją i solidnych „rzemieślników” w zakresie wymagającym specjalistycznej wiedzy i umiejętności”⁵. Taki zapis oznaczać może dążenia władz ministerialnych oraz uczelnianych do rozwoju umiejętności zawodowych studentów, dopasowanie celów i jakości kształcenia do potrzeb rozwijającej się i internacjonalizującej się w coraz większym stopniu polskiej gospodarki, czyli bezpośrednio do rynku pracy.

Zaprezentowane w artykule wyniki przeprowadzonych badań ankietowych pozwalają stwierdzić, iż zidentyfikowano jednoznaczne oczekiwania studentów kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze odnośnie większej ilości zajęć dydaktycznych powiązanych z praktycznymi elementami w zakresie sprzedaży za-

⁵ <http://www.nauka.gov.pl/aktualnosci-ministerstwo/program-rozwoju-szkolnictwa-wyzszego-i-nauki-na-lata-2015-2030.html>, data dostępu 26.06.2017.

granicznej. Zatem hipoteza badawcza, iż w programach nauczania młodzieży akademickiej na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie należy uwzględniać więcej aspektów praktyki gospodarczej, w tym nauczania realizowania sprzedaży jako specjalistycznej wiedzy została potwierdzona w zebranych materiale ankietowym.

Realizacja studenckich oczekiwań może oznaczać przenikanie się założeń uniwersyteckiego kształcenia ogólnego opartego na umiejętności krytycznego myślenia, poszukiwaniu prawdy o świecie, gwarancji wolności myślenia i przygotowywaniu absolwentów mających służyć społeczeństwu oraz elementów tzw. „kultury korporacyjnej” bazującej na przygotowywaniu fachowców (choćby w zakresie sprzedaży). Podkreślać jednak należy, iż pomimo tak jasno określonych oczekiwań studentów nasza Alma Mater nie powinna przekształcić się w podmiot ukierunkowany na *stricte* zawodowe kształcenie absolwentów i nie będzie postępowała erozja tradycyjnie rozumianej idei uniwersytetu, przeciwnie – zachowa on swoją tożsamość i misję.

Według autora badań można zaryzykować twierdzenie, iż liczyć się jednak należy z innego rodzaju zagrożeniem dla kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze. Otóż jeżeli powstanie na UEK kierunek bardziej akcentujący przydatność przekazywanej wiedzy w praktycznych realiach handlowych (np. „biznes międzynarodowy w praktyce” lub podobne) – może to skutkować wpływem przynajmniej części studentów na inne, konkurencyjne specjalności. Rozważyć zatem należy warianty przyszłej modyfikacji modułów kształcenia na kierunku MSG Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Przeprowadzona ankieta dotyczyła tylko jednego kierunku handlu: sprzedaży eksportowej. Autor celowo wybrał do ankietowania to właśnie zagadnienie, gdyż w raporcie „Rynek pracy specjalistów w 2016 roku” znanego portalu pracuj.pl zamieszczono wyniki badań dotyczące ilości ogłoszeń dla różnego rodzaju fachowców⁶. Najwięcej ofert pracy – 93.420 dotyczyło branży „handel i sprzedaż” i było to aż 20% wszystkich ogłoszeń o pracę w Polsce w roku 2016 (486.146). Oczywiście nie wszystkie były związane z poszukiwaniem kandydatów do pracy w sprzedaży zagranicznej, niemniej to interesujący rynkowy trend.

Kolejne badania można poświęcić drugiemu kierunkowi handlu, czyli zagadnieniom importowym. W pierwszej kolejności zbadano sprzedaż, gdyż (oprócz informacji o dużej liczbie ogłoszeń pracodawców) w opinii autora artykułu – doświadczonego menedżera sprzedaży powiązanego od lat z praktyką gospodarczą – jest to trudniejszy obszar procesów handlowych niż dokonywanie zakupu (importu z zagranicy⁷).

⁶ <http://www.pracuj-dla-mediow.pl/pr/342023/rynek-pracy-specjalistow-w-2016-r-raport-pracuj-pl>, data dostępu 26.06.2017.

⁷ Mówi się w świecie biznesu, że „łatwiej kupić, niż sprzedać”. W realiach samego handlu zagranicznego nie zawsze jest to tak klarowne, gdyż w wielu przypadkach przygotowanie, zawarcie, realizacja i rozliczenie (i kontrola) transakcji importowej jest procesem trudnym, obciążonym szeregiem ryzyk i wymagającym wiedzy specjalistycznej.

LITERATURA

- Broughton, P.D. (2013). *The Art of the Sale: Learning from the Masters about the Business of Life*. Penguin.
- Cwynar, K.M. (2005). Idea uniwersytetu w kulturze europejskiej. *Polityka i Społeczeństwo*, 2, 46-59.
- Gwarek, A., Samitowska, W., & Smogółka, M. (2014). Zderzenie pokoleń a rynek pracy. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług, rola kapitału ludzkiego w rozwoju społeczno-gospodarczym regionu*, 114, 127-142.
- Hillmert, S., & Jacob, M. (2003). Social inequality in higher education. Is vocational training a pathway leading to or away from university? *European Sociological Review*, 19(3), 319-334.
- Hopkins, T., & Jamison, W. (2017). *How to master the art of selling*. Made for Success.
- Marody, M. (2014). O społecznym zakorzenieniu kultury uniwersytetu. *Nauka*, 2, 27-32.
- Nybohm, T. (2003). The Humboldt Legacy: Reflections on the Past, Present, and Future of the European University. *Higher Education Policy*, 16(2), 141-159.
- Shavit, Y., & Muller, W. (2000). Vocational secondary education. *European Societies*, 2(1), 29-50.
- Sułkowski, Ł. (2013). Transformacje kulturowe współczesnych uczelni wyższych. *Zarządzanie w XXI wieku. Menedżer innowacyjnej organizacji*, Część I, 23-31.
- Sztompka, P. (2014). Uniwersytet współczesny; zderzenie dwóch kultur. *Nauka*, 1, 7-18.
- Sztompka, P. (2016). Uniwersytet w przestrzeni społecznej. *Zarządzanie Publiczne*, 2, 54-58.
- www.kuke.com.pl
- www.mr.gov.pl
- www.nauka.gov.pl
- www.pracuj-dla-mediow.pl
- Zakowicz, I. (2012). Idea uniwersytetu Wilhelma von Humboldta – kontynuacja czy zmierzch? *Ogrody Nauk i Sztuk*, 2, 62-74.
- Zysk, W. (2016). Uniwersytet czy uczelnia zawodowa? Uwagi o nauczaniu sprzedaży. *Horizonty Wychowania*, 15 (35), 335-344.

Teaching sales: dilemmas of student education

Abstract: The aim of the article was to present the results of a survey conducted among students in the field of International Economic Relations. Respondents were asked about issues related to foreign trade, with particular emphasis on the sales area and didactic expectations related to the transfer of knowledge. The research method was the author's short survey. The author discusses in detail the answers he has received and shares his thoughts on the relationship between the idea of a traditional university and the demands of the students which come from the labor market. The following research hypothesis has been defined: in academic programs for young people studying in the field of International Economic Relations at Cracow University of Economics, more aspects of economic practice should be taken into account, including the teaching of sales as specialized knowledge. The author's reflections are based on the results of 127 surveys that were conducted during didactic workshops on foreign sales. However, it should be emphasized, that despite the identification of students' expectations for more attention on teaching activities on the practical aspects of selected foreign trade processes, the university should not be transformed into an entity with elements of „corporate culture” aimed at the strict vocational training of graduates.

Keywords: foreign trade; sales teaching; labor market; student expectations

JEL codes: F10, A23

Wydawca:

Katedra Handlu Zagranicznego
Centrum Przedsiębiorczości Strategicznej i Międzynarodowej
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
tel. 12 293 5381, 12 293 5376, faks 12 293 5037
e-mail: centre@uek.krakow.pl



**KATEDRA
HANDLU
ZAGRANICZNEGO
UEK**

ISBN 978-83-65262-15-8

