

**KONKURENCYJNOŚĆ W HANDLU
MIĘDZYNARODOWYM
– czynniki i uwarunkowania**

Recenzent
Prof. dr hab. Stanisław Miklaszewski

„Wydanie publikacji dofinansowane przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa
Wzwyższego z dotacji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie na
badania statutowe, w ramach Działalności Wspomagającej Badania”

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ISBN: 978-83-927790-1-8

Wydawnictwo:
Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
Ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

KONKURENCYJNOŚĆ W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM – czynniki i uwarunkowania

Pod redakcją naukową
Krzysztofa Kaszuby
Marka Maciejewskiego
Stanisława Wydymusa



UNIwersytet
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



FUNDACJA
UNIwersytetu EKONOMICZNEGO
w Krakowie

Spis treści

<i>Wstęp</i>	7
Elżbieta Bombińska <i>Liberalizacja zasad obrotu dewizowego w Polsce w okresie poakcesyjnym</i>	9
Tomasz Bodzicki <i>Empirical estimation of trade gravity model for Poland</i>	23
Małgorzata Czermińska <i>Swoboda przepływu towarów i usług w Unii Europejskiej – wybrane zagadnienia</i>	41
Henryk Czubek <i>Sytuacja Małych i Średnich Przedsiębiorstw na rynku ubezpieczeń kredytów eksportowych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej</i> ...	63
Bogusława Drelich-Skulska <i>Przesłanki kreowania pozycji konkurencyjnej Polski na rynku rosyjskim po akcesji do Unii Europejskiej</i>	77
Jerzy Dudziński <i>Cena i wolumen jako czynniki eksportu regionów i krajów (w warunkach współczesnego handlu międzynarodowego)</i>	103
Paweł Frączek <i>Uwarunkowania rozwoju handlu emisjami w Polsce</i>	119
Łukasz Furman <i>Podatkowe uwarunkowania wymiany międzynarodowej</i>	131
Roman Gurbiel <i>Rola międzynarodowych transakcji offsetowych jako źródła transferu technologii</i>	141
Agnieszka Hajdukiewicz <i>Przebieg i główne kwestie sporne wielostronnych negocjacji handlowych w obszarze rolnictwa na forum Rundy Doha WTO</i>	151
Bohdan Jeliński <i>Konkurencyjność Skandynawii w procesie globalizacji</i>	167
Waldemar Kalita <i>Przemiany w handlu zagranicznym między Polską a Ukrainą</i>	185

Krzysztof Kaszuba <i>Inwestycje zagraniczne na Podkarpaciu po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej</i>	199
Dominik Konieczny <i>Charakterystyka Państwowych Funduszy Inwestycyjnych ze szczególnym uwzględnieniem Chińskiej Korporacji Inwestycyjnej</i>	211
Marek Maciejewski <i>Konkurencyjność polskiego eksportu na rynku państw Unii Europejskiej</i>	227
Monika Małyszko <i>Korporacje transnarodowe na arenie międzynarodowej</i>	245
Edward Molendowski <i>Zmiany zagranicznych powiązań handlowych krajów CEFTA i BAFTA w pierwszych latach członkostwa w UE</i>	259
Halina Nakonieczna-Kisiel, Joanna Staškiewicz <i>Tendencje w światowym handlu wyrobami wysoko zaawansowanymi technicznie</i>	275
Renata Orłowska <i>Wpływ emigracji polskich zasobów pracy na wzrost gospodarczy w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej</i>	289
Iwona Pawlas <i>Dynamika i kierunki rozwoju handlu zagranicznego Ukrainy na początku XXI wieku</i>	301
Bożena Pera <i>Kierunki pobudzania wzrostu innowacyjności gospodarki polskiej</i>	315
Eugeniusz M. Pluciński <i>Konkurencyjność polskiej gospodarki na rynku krajów Grupy Wyszehradzkiej przed i po akcesji do UE</i>	329
Magdalena Rosińska <i>Globalna sieć biznesowa jako typ struktury organizacyjnej sprzyjający stałej poprawie konkurencyjności przedsiębiorstw międzynarodowych</i>	345
Rafał Śliwiński <i>Rynek – kluczowy wybór przedsiębiorstwa</i>	361
Wojciech Zysk <i>Ocena działalności eksportowej podmiotów z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004-2007</i>	368

Wstęp

Przedstawiamy i rekomendujemy Czytelnikom kolejną publikację Katedry Handlu Zagranicznego UEK, prezentującą referaty naukowe zgłoszone i zakwalifikowane na XIV ogólnopolską konferencję „Konkurencyjność w handlu międzynarodowym”, która odbyła się w październiku 2008 roku w Krakowie. W prezentowanej książce przedstawione są wyniki badań pracowników naukowych z wielu ośrodków akademickich, którzy zajmują się szeroko rozumianą problematyką międzynarodowej wymiany handlowej i współpracy gospodarczej krajów. Zdecydowana większość przedstawionych prac dotyczy bezpośrednio lub pośrednio różnych czynników i uwarunkowań zagadnienia konkurencyjności jako podstawowego elementu kreacji strumieni handlu międzynarodowego. Zawarte w publikacji analizy i wnioski są szczególnie ważne w warunkach kryzysu światowego systemu finansowego i jego negatywnych następstw także dla polskiej gospodarki. Nie ulega wątpliwości, że o utrzymaniu przez Polskę pożądanego poziomu w zakresie konkurencyjności na rynku międzynarodowym będą jeszcze bardziej decydować warunki do inwestowania i rozwoju nie tylko polskich ale i także zagranicznych przedsiębiorstw. Prezentując książkę należy podkreślić, iż zróżnicowanie merytoryczne zawartych w niej opracowań jest bardzo duże, co mimo wrażenia pewnego chaosu, winno spotkać się z uznaniem szerokiego grona osób zainteresowanych tematyką międzynarodową. Mamy nadzieję, że wśród nich będą pracownicy naukowcy a także praktycy ze sfery gospodarczej oraz studenci kierunku „Stosunki międzynarodowe” i „Międzynarodowe stosunki gospodarcze”. W książce znaleźć bowiem można rozważania na temat konkurencyjności polskiego eksportu, ubezpieczenia kredytów eksportowych czy też tendencji w światowym handlu wyrobami wysoko zaawansowanymi technicznie. Zainteresowany Czytelnik będzie miał możliwość zapoznania się z rozważaniami na temat kreowania pozycji konkurencyjnej Polski na rynku rosyjskim, roli korporacji transnarodowych w wymianie handlowej czy też pobudzania wzrostu innowacyjności naszej gospodarki. W pracy znalazły się także wyniki analiz dotyczących zastosowania modeli grawitacyjnych polskiego handlu zagranicznego, transakcji offsetowych oraz globalnej sieci biznesowej jako czynnika konkurencyjności przedsiębiorstw międzynarodowych. Różnorodność prezentowanej w książce problematyki podkreślają rozważania na temat konkurencyjności Skandynawii, oceny kierunków rozwoju handlu zagranicznego Ukrainy

a także rozwiązywania kwestii spornych w wielostronnych negocjacjach handlowych. Istotne znaczenie mają także opracowania poświęcone roli bezpośrednich inwestycji zagranicznych w podnoszeniu konkurencyjności naszej gospodarki a zwłaszcza konkurencyjności eksportu. Sądzymy, że to zróżnicowanie problematyki merytorycznej zwiększy atrakcyjność rekomendowanej książki a autorom poszczególnych opracowań da szansę weryfikacji wyników ich badań poprzez opinię najważniejszych recenzentów jakimi są Czytelnicy.

Krzysztof Kaszuba

Marek Maciejewski

Stanisław Wydymus

Liberalizacja zasad obrotu dewizowego w Polsce w okresie poakcesyjnym

1. Wprowadzenie

W chwili akcesji do Unii Europejskiej, zasady dokonywania obrotu dewizowego w Polsce określała ustawa Prawo dewizowe¹ z dnia 27 lipca 2002 r. oraz wydane na jej podstawie przepisy wykonawcze, w tym w szczególności rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 3 września 2002 r. w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych². Ustawa ta stanowiła kolejny krok w procesie liberalizacji regulacji dewizowych w Polsce, zapoczątkowanym w 1989 r. i znajdującym swój wyraz w kolejnych ustawach prawa dewizowego z 1994 r., a następnie z 1998 r. Obok przesłanek o charakterze systemowym, związanych z dążeniem Polski do poszerzania wymienialności złotego, liberalizacja przepisów dewizowych stanowiła bezpośrednią konsekwencję międzynarodowych zobowiązań Polski w zakresie przepływów kapitału i płatności, przyjętych wobec MFW, OECD oraz Wspólnot Europejskich.

Regulacje Prawa dewizowego z 2002 r. uznać można za przełomowe³ z uwagi na zakres utrzymanych ograniczeń dewizowych, obowiązujących w zasadzie wyłącznie w obrocie dewizowym z krajami trzecimi, czyli nie należącymi do UE, OECD i EOG. Proces liberalizacji polskiego prawa dewizowego nie został jednak zakończony w roku 2002, a przejawem jego kontynuacji była ustawa z dnia 26 stycznia 2007 r. o zmianie ustawy Prawo dewizowe oraz innych ustaw⁴, a także udzielone na jej podstawie ogólne zezwolenia dewizowe⁵. W niniejszym artykule podjęto próbę prezentacji najważniejszych zmian, dotyczących zasad dokonywania obrotu dewizowego, wprowadzonych przez te regulacje.

¹ Dz.U. Nr 141, poz. 1178

² Dz.U. Nr 154, poz. 1273

³ E. Fojcik-Mastalska, *Prawo dewizowe*, Oficyna Wydawnicza „UNIMEX”, Wrocław 2004, s. 9

⁴ Dz.U. Nr 61, poz. 410

⁵ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 4 września w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych (Dz.U. Nr 168, poz.1178)

2. Pojęcie obrotu dewizowego

Zgodnie z art.2 (ust.1 pkt 16) ustawy Prawo dewizowe, na obrót dewizowy składa się obrót dewizowy z zagranicą oraz obrót wartościami dewizowymi w kraju. Obrotem dewizowym z zagranicą jest (ust.1 pkt 17):

- a) zawarcie umowy lub dokonanie innej czynności prawnej, powodującej lub mogącej powodować dokonywanie między rezydentem i nierezydentem⁶ rozliczeń pieniężnych lub przeniesienie między stronami własności wartości dewizowych (zagranicznych środków płatniczych oraz złota dewizowego i platyny dewizowej) lub krajowych środków płatniczych, a także wykonywanie takich umów lub czynności,
- b) zawarcie umowy lub dokonanie innej czynności prawnej, powodującej przeniesienie między rezydentami rzeczy lub prawa, których nabycie nastąpiło w obrocie dewizowym z zagranicą, a także wykonywanie takich umów,

⁶ Status dewizowo prawny rezydenta mają (art.2 ust. 1 pkt 1) osoby fizyczne mające miejsce zamieszkania w kraju oraz osoba prawna mająca siedzibę w kraju, a także inne podmioty mające siedzibę w kraju, posiadające zdolność zaciągania zobowiązań i nabywania praw we własnym imieniu. Rezydentami są również znajdujące się w kraju oddziały, przedstawicielstwa i przedsiębiorstwa utworzone przez nierezydentów. Status rezydenta mają również polskie przedstawicielstwa dyplomatyczne, urzędy konsularne i inne polskie przedstawicielstwa oraz misje specjalne, korzystające z immunitetów i przywilejów dyplomatycznych lub konsularnych.

Nierezydentami natomiast są (art.2 ust. 1 pkt 2) : osoby fizyczne mające miejsce zamieszkania za granicą oraz osoby prawne mające siedzibę za granicą, a także inne podmioty mające siedzibę za granicą, posiadające zdolność zaciągania zobowiązań i nabywania praw we własnym imieniu; Status nierezydenta ustawa przyznaje również znajdującym się za granicą oddziałom, przedstawicielstwom i przedsiębiorstwom utworzonym przez rezydentów, a także obcym przedstawicielstwom dyplomatycznym, urzędom konsularnym i innym obcym przedstawicielstwom oraz misjom specjalnym i organizacjom międzynarodowym, korzystającym z immunitetów i przywilejów dyplomatycznych lub konsularnych. Przytoczone powyżej pojęcia rezydenta i nierezydenta, wprowadzone ustawą z 2002 r., zostały w wyniku nowelizacji z 2007 r. poszerzone. Zgodnie z art. 2 ust 1a, rezydenta będącego osobą fizyczną, wykonującego za granicą działalność gospodarczą, traktuje się w zakresie czynności związanych z tą działalnością jak nierezydenta. Jednocześnie nierezydent będący osobą fizyczną, wykonujący w kraju działalność gospodarczą, jest traktowany w zakresie czynności związanych z tą działalnością jak nierezydent.

- c) dokonywanie wywozu, przekazywanie oraz wysyłanie za granicę wartości dewizowych lub krajowych środków płatniczych, a także dokonywanie ich przywozu, przekazywanie oraz nadsyłanie z zagranicy do kraju,

Obrót wartościami dewizowymi w kraju natomiast stanowi zawarcie umowy lub dokonanie innej czynności prawnej powodującej lub mogącej powodować dokonywanie w kraju między rezydentami lub między nierezydentami rozliczeń w walutach obcych albo przeniesienie w kraju między rezydentami lub między nierezydentami własności wartości dewizowych, a także wykonywanie takich umów lub czynności (art.2 ust.1 pkt 18). Jest to więc swego rodzaju obrót dewizowy wewnętrzny, odbywający się w kraju i nie powodujący przepływu wartości dewizowych między krajem a zagranicą.

W konstrukcji złożonego, zbiorczego pojęcia obrotu dewizowego stosowane są więc trzy kryteria, pozwalające na kwalifikację danej czynności jako czynności obrotu dewizowego: kryterium terytorialne (zagranica a kraj), kryterium podmiotowe (rezydenci a nierezydenci) oraz kryterium przedmiotowe (wartości dewizowe a krajowe środki płatnicze).

3. Ograniczenia obrotu dewizowego w świetle regulacji ustawowych z 2002 r.

Zgodnie z ustawą Prawo dewizowe (art. 3) dokonywanie obrotu dewizowego jest dozwolone. Zasada swobody (wolności) dewizowej podlega jednak ograniczeniom. Zostały one enumeratywnie wymienione w art. 9 ustawy, a ponadto jej art. 10 przewiduje możliwość wprowadzenia dodatkowych, szczególnych ograniczeń obrotu dewizowego.

Odstępowanie od ograniczeń przewidzianych art. 9. ustawy jest możliwe, ale pod warunkiem uzyskania ogólnego, albo indywidualnego zezwolenia dewizowego. Pierwszy typ zezwolenia jest udzielany w drodze rozporządzenia ministra właściwego do spraw finansów publicznych i dotyczy może wszystkich lub rodzajowo określonej kategorii osób oraz wszystkich lub rodzajowo określonych czynności. Indywidualne zezwolenia dewizowe natomiast są wymagane na odstąpienie od ograniczenia lub obowiązku, w zakresie których nie udzielone zostało ogólne zezwolenie dewizowe (albo udzielono takiego zezwolenia, ale na innych warunkach niż te, na których ma nastąpić odstąpienie). Sprawy związane z udzielaniem indywidualnych zezwoleń dewizowych są rozstrzygane w drodze decyzji administracyjnej przez Prezesa NBP lub upoważnionych przez niego dyrektorów departamentów Centrali NBP oraz dyrektorów oddziałów NBP.

Jak już wcześniej wspomniano, ustawa przewiduje możliwość wprowadzenia dodatkowych ograniczeń dewizowych (poza ograniczeniami określonymi w art. 9). Te szczególne ograniczenia dewizowe mogą być wprowadzone przez Radę Ministrów, w drodze rozporządzenia, jeśli będą one niezbędne w celu:

- 1/ wykonania decyzji organów organizacji międzynarodowych, których członkiem jest Rzeczpospolita Polska,
- 2/ zapewnienia porządku publicznego lub bezpieczeństwa publicznego,
- 3/ zapewnienia równowagi bilansu płatniczego, w razie jego ogólnej nierównowagi lub nagłego załamania albo powstałego w tym zakresie załamania,
- 4/ zapewnienia stabilności waluty polskiej, w razie nagłych wahań jej kursu albo powstałego w tym zakresie zagrożenia.

W dwóch ostatnich przypadkach (mających charakter przesłanek ekonomicznych), Rada Ministrów może wprowadzić szczególne ograniczenia dewizowe po zasięgnięciu opinii Rady Polityki Pieniężnej, a czas ich obowiązywania nie może być dłuższy niż 6 miesięcy.

4. Zakres ograniczeń obrotu dewizowego w nowelizacji Prawa dewizowego z 2007 r.

Prawo dewizowe z 2002 r. (art. 9) wymieniało katalog piętnastu czynności obrotu dewizowego podlegających ograniczeniom. Zwraca przy tym uwagę fakt, iż zdecydowana część tych ograniczeń dotyczyła obrotu dewizowego dokonywanego na terenie krajów trzecich lub przez nierezydentów z tych krajów na terenie Polski (pkt 4-14 artykułu), podczas gdy jedynie cztery ograniczenia (wymienione w pkt 1-3 oraz 15 omawianego artykułu) miały charakter ogólny⁷. Nowelizacja prawa dewizowego z 2007 r. znacząco – bo do siedmiu – zredukowała liczbę ograniczeń dewizowych, a część ograniczeń nadal obowiązujących została zmodyfikowana. W rezultacie wprowadzonych zmian, obecnie **zezwoleń dewizowe go nie wymaga już:**

⁷ Kraje trzecie to – zgodnie z ustawą Prawo dewizowe – państwa, które nie są krajami członkowskimi Unii Europejskiej, a także ich terytoria zależne, autonomiczne i stowarzyszone oraz terytoria zależne, autonomiczne i stowarzyszone państw członkowskich UE (art. 2 ust.1 lit 5). Jednocześnie kraje trzecie, które należą do Europejskiego Obszaru Gospodarczego lub Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, są traktowane na równi z państwami członkowskimi UE.

- ustalanie oraz przyjmowanie przez rezydentów należności od nierezydentów w innych walutach niż waluty wymienialne lub waluta polska,
- wywóz oraz wysyłanie za granicę złota dewizowego lub platyny dewizowej (wymagane jest jedynie dokonanie zgłoszenia wywozu na granicy),
- wywóz oraz wysyłanie za granicę krajowych lub zagranicznych środków płatniczych o wartości przekraczającej łącznie równowartość 10 000 euro (podobnie jak w przypadku złota i platyny dewizowej, wywóz ten musi być jedynie zgłoszony na granicy),
- nabywanie w kraju przez nierezydentów z krajów trzecich, zarówno bezpośrednio, jak i za pośrednictwem innych podmiotów, papierów wartościowych, jednostek uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania oraz wierzytelności i innych praw, których wykonywanie wiąże się z dokonywaniem rozliczeń pieniężnych,
- nabywanie przez rezydentów, zarówno bezpośrednio, jak i za pośrednictwem innych podmiotów nieruchomości położonych w krajach trzecich oraz praw na takich nieruchomościach; zezwolenie dewizowe jest potrzebne jedynie na nabycie nieruchomości na potrzeby podjęcia lub rozszerzenia w kraju trzecim działalności gospodarczej,
- zaciąganie przez rezydentów od nierezydentów z krajów trzecich kredytów lub pożyczek o terminie spłaty ponad połowy kwoty kredytu lub kwoty pożyczki przed upływem roku od dnia zawarcia umowy oraz udzielanie przez rezydentów nierezydentom z krajów trzecich takich kredytów lub pożyczek,
- udzielanie oraz ustanawianie przez rezydentów zabezpieczeń, w szczególności osobistych lub rzeczowych, na rzecz nierezydentów z krajów trzecich, w zakresie wierzytelności przysługujących im od innych nierezydentów,
- dokonywanie przez rezydentów na rzecz nierezydentów z krajów trzecich darowizn, mających za przedmiot wartości dewizowe lub krajowe środki płatnicze,
- przejmowanie przez rezydentów od nierezydentów z krajów trzecich ich długów wobec nierezydentów, a także przystępowanie przez rezydentów do takich długów.

W wyniku nowelizacji Prawa dewizowego w 2007 r. ograniczeniom dewizowym podlega obecnie:

- 1/ wywóz, wysyłanie oraz przekazywanie przez rezydentów do krajów trzecich krajowych lub zagranicznych środków płatniczych, z przeznaczeniem na podjęcie lub rozszerzenie w tych krajach działalności gospodarczej, w tym na nabycie nieruchomości na potrzeby tej działalności. Ograniczenie to nie obejmuje jednak przekazywania do krajów trzecich krajowych lub zagranicznych środków płatniczych na pokrycie kosztów działalności polegającej na bezpośrednim świadczeniu usług w wykonaniu zawartej umowy lub promocji i reklamie działalności gospodarczej prowadzonej przez rezydenta w kraju,
- 2/ zbywanie w kraju przez nierezydentów z krajów trzecich, a także przez organizacje międzynarodowe, do których nie należy Rzeczpospolita Polska, zarówno bezpośrednio, jak i za pośrednictwem innych podmiotów:
 - a/ papierów wartościowych dłużnych o terminie wykupu krótszym niż rok, z wyjątkiem nabytych w kraju,
 - b/ wierzytelności i innych praw, których wykonywanie następuje poprzez dokonywanie rozliczeń pieniężnych, z wyjątkiem nabytych w kraju lub powstałych w obrocie z rezydentami w zakresie niewymagającym zezwolenia dewizowego,
- 3/ nabywanie przez rezydentów, zarówno bezpośrednio, jak i za pośrednictwem innych podmiotów:
 - a/ udziałów i akcji w spółkach mających siedzibę w krajach trzecich, a także obejmowanie udziałów i akcji w takich spółkach,
 - b/ jednostek uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania mających siedzibę w krajach trzecich,
 - c/ papierów wartościowych dłużnych wyemitowanych bądź wystawionych przez nierezydentów z krajów trzecich,
 - d/ wartości dewizowych zbywanych przez nierezydentów z krajów trzecich, w zamian za inne wartości dewizowe lub krajowe środki płatnicze,
 - e/ wierzytelności i innych praw, których wykonywanie następuje poprzez dokonywanie rozliczeń pieniężnych, zbywanych przez nierezydentów z krajów trzecich,
- 4/ zbywanie przez rezydentów, zarówno bezpośrednio, jak i za pośrednictwem innych podmiotów, w krajach trzecich:
 - a) papierów wartościowych dłużnych o terminie wykupu krótszym niż rok, z wyjątkiem nabytych w tych krajach na podstawie zezwolenia dewizowego,

-
- b) wierzytelności i innych praw, których wykonywanie następuje poprzez dokonywanie rozliczeń pieniężnych, z wyjątkiem nabytych w tych krajach na podstawie zezwolenia dewizowego lub powstałych w obrocie z nierezydentami z krajów trzecich w zakresie niewymagającym zezwolenia dewizowego,
 - 5/ otwieranie przez rezydentów, zarówno bezpośrednio, jak i za pośrednictwem innych podmiotów, rachunków w bankach i oddziałach banków, mających siedzibę w krajach trzecich. Z ograniczenia tego wyłączone jest jednak otwieranie rachunków w czasie pobytu w krajach trzecich, a także w związku z działalnością polegającą na bezpośrednim świadczeniu usług w wykonaniu zawartej umowy lub promocji i reklamie działalności gospodarczej prowadzonej przez rezydenta w kraju, z zastrzeżeniem nieutrzymywania takich rachunków dłużej niż 2 miesiące od zakończenia pobytu lub działalności,
 - 6/ dokonywanie przez rezydentów i nierezydentów z krajów trzecich rozliczeń pieniężnych w wykonaniu czynności określonych powyżej, z wyłączeniem czynności, których dokonywanie nie wymaga zezwolenia dewizowego,
 - 7/ zawieranie umów oraz dokonywanie innych czynności prawnych, powodujących lub mogących powodować dokonywanie w kraju rozliczeń w walutach obcych, a także dokonywanie w kraju takich rozliczeń, z wyjątkiem przypadków, w których czynności te są dokonywane w dozwolonym, na podstawie ustawy lub zezwolenia dewizowego, obrocie dewizowym:
 - a) z zagranicą,
 - b) między nierezydentami,
 - c) między rezydentami będącymi osobami fizycznymi, w zakresie niezwiązanym z działalnością gospodarczą.

5. Ograniczenia obrotu dewizowego z zagranicą w świetle ogólnych zezwoleń dewizowych

4 września 2007 r. Minister Finansów wydał nowe rozporządzenie w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych, które weszło w życie 3 października 2007 r. Konieczność wprowadzenia zmian w obowiązujących ogólnych zezwoleniach dewizowych stanowiła bezpośrednią konsekwencję nowelizacji ustawy Prawo dewizowe.

Nowe rozporządzenie w znacznym stopniu łagodzi zakres reglamentacji dewizowej przewidzianej wspomnianą nowelizacją. W szczególności, w obrocie dewizowym z zagranicą przewiduje ono szereg odstępstw od ustawowych ograniczeń w przypadku obrotu dewizowego dokonywanego z krajami BIT. Kraje BIT to kraje trzecie, z którymi Rzeczpospolitą Polską wiążą umowy o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji. **Nierezydentami z krajów BIT** są zaś osoby fizyczne, osoby prawne oraz inne podmioty, posiadające zdolność zaciągania zobowiązań i nabywania praw we własnym imieniu, mające miejsce zamieszkania lub siedzibę w krajach BIT; przez nierezydentów z krajów BIT należy także rozumieć znajdujące się w tych krajach oddziały, przedstawicielstwa i przedsiębiorstwa utworzone przez rezydentów lub nierezydentów z innych krajów. Na równi z krajami BIT traktuje się przy tym te kraje trzecie, z którymi Wspólnota Europejskie i ich Państwa Członkowskie zawarły wiążące Rzeczpospolitą Polską umowy o partnerstwie i współpracy, umowy o stowarzyszeniu lub inne podobne umowy, zawierające postanowienia zobowiązujące do zapewnienia swobody przepływu kapitału w zakresie związanym z dokonywaniem inwestycji bezpośrednich, likwidacją tych inwestycji oraz transferem uzyskanych z nich przychodów. Na równi z nierezydentami z krajów BIT traktuje się też nierezydentów z krajów, o których mowa wyżej.

W zakresie obrotu dewizowego z zagranicą rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych przewiduje, iż ograniczeniom dewizowym nie podlega:

1. przekazywanie przez rezydentów do krajów BIT, za pośrednictwem uprawnionych banków, krajowych lub zagranicznych środków płatniczych, z przeznaczeniem na podjęcie lub rozszerzenie w tych krajach działalności gospodarczej, w tym na nabycie nieruchomości na potrzeby tej działalności;
2. nabywanie przez rezydentów w krajach BIT:
 - udziałów i akcji w spółkach mających siedzibę w krajach BIT, a także obejmowanie udziałów i akcji w takich spółkach,
 - jednostek uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania, mających siedzibę w krajach BIT,
 - dłużnych papierów wartościowych o rocznym lub dłuższym terminie wykupu, wyemitowanych bądź wystawionych przez nierezydentów z krajów BIT;
3. nabywanie przez rezydentów w kraju:

- udziałów i akcji w spółkach mających siedzibę w krajach trzecich, a także ich obejmowanie w kraju,
 - jednostek uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania mających siedzibę w krajach trzecich,
 - dłużnych papierów wartościowych o rocznym lub dłuższym terminie wykupu wyemitowanych bądź wystawionych przez nierezydentów z krajów trzecich;
4. nabywanie przez rezydentów w kraju dłużnych papierów wartościowych o terminie wykupu krótszym niż rok oraz wierzytelności i innych praw, których wykonywanie następuje poprzez dokonywanie rozliczeń pieniężnych, zbywanych w kraju przez nierezydentów z krajów trzecich, w zakresie w jakim jest dozwolone zbywanie ich w kraju przez tych nierezydentów na podstawie ustawy lub zezwolenia dewizowego;
 5. nabywanie przez rezydentów w czasie pobytu w krajach trzecich walut obcych, będących prawnym środkiem płatniczym w tych krajach, zbywanych przez nierezydentów z krajów trzecich w zamian za inne wartości dewizowe lub krajowe środki płatnicze, w celu ich wydatkowania w tych krajach na pokrycie zobowiązań powstałych zgodnie z ustawą lub zezwoleniem dewizowym;
 6. zbywanie przez rezydentów w krajach trzecich wierzytelności i innych praw, których wykonywanie następuje poprzez dokonywanie rozliczeń pieniężnych, powstałych w obrocie z nierezydentami z tych krajów na podstawie zezwolenia dewizowego;
 7. zbywanie w kraju przez nierezydentów z krajów trzecich wierzytelności i innych praw, których wykonywanie następuje poprzez dokonywanie rozliczeń pieniężnych, powstałych w obrocie z rezydentami na podstawie zezwolenia dewizowego;
 8. zbywanie w kraju przez nierezydentów z krajów trzecich, w ramach likwidacji mienia dokonywanej w związku ze zmianą statusu dewizowego, papierów wartościowych dłużnych o terminie wykupu krótszym niż rok oraz wierzytelności i innych praw, których wykonywanie następuje poprzez dokonywanie rozliczeń pieniężnych, nabytych przez nich przed uzyskaniem statusu nierezydenta z kraju trzeciego;
 9. otwieranie przez rezydentów rachunków w bankach i oddziałach banków mających siedzibę w krajach trzecich, w celu gromadzenia na tych rachunkach krajowych lub zagranicznych środków płatni-

czych uzyskanych w tych krajach zgodnie z ustawą lub zezwoleniem dewizowym lub przekazanych z kraju na cele zgodne z ustawą lub zezwoleniem dewizowym, pod warunkiem, że rachunki te będą wykorzystywane wyłącznie do dokonywania rozliczeń z nierezydentami z tytułów zgodnych z ustawą lub zezwoleniem dewizowym;

10. otwieranie przez polskie przedstawicielstwa dyplomatyczne, urzędy konsularne i inne polskie przedstawicielstwa oraz misje specjalne, korzystające z immunitetów i przywilejów dyplomatycznych lub konsularnych, znajdujące się w krajach trzecich, rachunków w bankach i oddziałach banków mających siedzibę w tych krajach;
11. dokonywanie przez rezydentów i nierezydentów z krajów trzecich rozliczeń pieniężnych w wykonaniu czynności określonych w pkt 2-10.

6. Odstępstwa od zasady walutowości w ogólnych zezwoleniach dewizowych

Zgodnie z postanowieniami Kodeksu cywilnego⁸, wszystkie zobowiązania pieniężne na obszarze Polski – z zastrzeżeniem wyjątków przewidzianych w ustawie – mogą być wyrażone tylko w walucie polskiej. Regulacja ta jest powszechnie znana jako zasada walutowości, a w ścisłym związku pozostaje z nią wspomniany wcześniej przepis art. 9 pkt 15 ustawy – Prawo dewizowe, który stanowi, iż zawieranie umów oraz dokonywanie innych czynności prawnych, powodujących lub mogących powodować dokonywanie w kraju rozliczeń w walutach obcych, a także dokonywanie w kraju takich rozliczeń, podlega ograniczeniom. Ograniczenia te, o czym była już wcześniej mowa, nie mają jednak zastosowania do przypadków, w których czynności te są dokonywane w obrocie dewizowym z zagranicą, a także między nierezydentami oraz między rezydentami będącymi osobami fizycznymi nieprowadzącymi działalności gospodarczej.

Rozporządzenie w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych z 2007 r. przewiduje szereg odstępstw od zasady walutowości. Wedle nowych regulacji zezwala się na dokonywanie w kraju, między rezydentami, rozliczeń w walutach obcych:

⁸ Art. 358 § 1 z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93, z późn. zm.).

- a/ otrzymanych przez rezydenta od nierezydenta, w celu pokrywania w jego imieniu lub na jego rachunek zobowiązań wobec rezydentów;
- b/ uzyskanych przez rezydenta na rachunek drugiego rezydenta w obrocie dewizowym z zagranicą.

Omawiane rozporządzenie zezwala też na dokonywanie w kraju, między rezydentami, rozliczeń w walutach obcych, związanych ze zleceniem przez rezydenta drugiemu rezydentowi nabycia w jego imieniu lub na jego rachunek rzeczy lub praw w obrocie z zagranicą. Można też dokonywać w kraju, między rezydentami, rozliczeń w walutach obcych, związanych z realizacją przekazów pieniężnych z zagranicy oraz przyjmowaniem do realizacji przekazów pieniężnych za granicę przez rezydentów wykonujących działalność gospodarczą w zakresie świadczenia usług związanych z przekazywaniem środków pieniężnych.

Zgodnie z nowym rozporządzeniem, zezwala się na dokonywanie w kraju rozliczeń w walutach obcych między rezydentami i Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A., o ile rozliczenia takie następują w związku z zawartymi na podstawie ustawy z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych⁹ umowami ubezpieczenia eksportowego lub udzielonymi na podstawie tej ustawy gwarancjami ubezpieczeniowymi.

Rozporządzenie to zezwala także na dokonywanie w kraju, między rezydentami, rozliczeń w euro, w zakresie:

- 1.) środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej oraz niepodlegających zwrotowi środków z pomocy udzielonej przez państwa członkowskie Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA), o których mowa w art. 5 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych,
- 2.) innych środków przeznaczanych na współfinansowanie projektów realizowanych przy udziale środków określonych w pkt 1

- o ile dokonywanie takich rozliczeń jest zgodne z procedurami, o których mowa w art. 208 ust. 1 ustawy o finansach publicznych¹⁰, oraz umowami międzynarodowymi, odrębnymi przepisami lub deklaracją dawcy, o których mowa w art. 202 ust. 1 tej ustawy i innymi jej przepisami.

Zezwala się rezydentom, będącym pracodawcami w rozumieniu art. 3 Kodeksu pracy, na:

⁹ Dz. U. Nr 86, Poz. 398

¹⁰ Dz. U. Nr 249, Poz. 2104

1. dokonywanie w kraju wpłat w walutach obcych na rachunki bankowe pracowników będących rezydentami, z tytułu wynagrodzenia za pracę oraz innych należnych świadczeń związanych z wykonywaniem pracy za granicą;
2. dokonywanie na rzecz pracowników, będących rezydentami, płatności w walutach obcych, z tytułu podróży służbowej odbywanej poza granicami kraju w sprawach tych pracodawców.

7. Podsumowanie

Okres pełnego członkostwa w strukturach Wspólnot Europejskich przyniósł kontynuację procesu liberalizacji przepisów polskiego prawa dewizowego, zapoczątkowanego w 1989 r. W świetle obecnie obowiązujących uregulowań – samej ustawy Prawo dewizowe oraz wydanych na jej podstawie ogólnych zezwoleń dewizowych – reglamentacji nie podlega już w zasadzie obrót dewizowy dokonywany z krajami: należącymi do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, OECD, krajami BIT oraz państwami, z którymi Wspólnoty Europejskie i ich Państwa Członkowskie zawarły wiążące Rzeczpospolitą Polską umowy zawierające postanowienia zobowiązujące do zapewnienia swobody przepływu kapitału w zakresie związanym z dokonywaniem inwestycji bezpośrednich, likwidacją tych inwestycji oraz transferem uzyskanych z nich przychodów.

W ślad za procesem liberalizacji zasad dokonywania obrotu dewizowego z zagranicą, nie nadały jednak, jak się wydaje, uregulowania dotyczące obrotu wartościami dewizowymi w kraju. Znalazło to swój wyraz w niezmiennie obowiązującej zasadzie walutowości. Wprawdzie ustawa Prawo dewizowe, jak i rozporządzenie w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych przewidują szereg wyjątków w stosowaniu tej zasady, jednakże dopuszczalne w tych aktach prawnych odstępstwa nie obejmują wszystkich transakcji dokonywanych w kraju między rezydentami, w wyniku których rozliczenie może następować w walutach obcych. W szczególności zaś nie obejmują transakcji zawieranych przez rezydentów w zakresie prowadzonej przez nich działalności gospodarczej.

Aktualnie obowiązujące regulacje w tej dziedzinie stały się przedmiotem poważnej krytyki, w której eksponowane są szczególnie dwa argumenty. Po pierwsze, obecny stan prawny wprowadza różnicowanie praw rezydentów w zakresie wyłączeń w stosowaniu zasady walutowości. Polega to na oddzieleniu rezydentów, którzy są osobami fizycznymi nieprowadzącymi działalności gospodarczej oraz tych samych rezydentów, którzy w ramach

prowadzonej działalności gospodarczej dokonują rozliczeń w walutach obcych. Po drugie zaś, dla wielu przedsiębiorców dokonujących na terenie kraju rozliczeń związanych z transakcjami handlu zagranicznego w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, rozliczanie w walutach obcych jest znacznie korzystniejsze niż rozliczanie w złotych, ponieważ pomaga w ograniczeniu ryzyka kursowego występującego w eksporcie.

Słuszność powyższej argumentacji została, jak się wydaje, przyjęta. Ministerstwo Sprawiedliwości opracowało bowiem projekt ustawy o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz ustawy – Prawo dewizowe. Proponuje się w nim, zamiast zasady walutowości, zamieszczenie normy o możliwości spełnienia świadczenia w Polsce w walucie obcej. Celem wprowadzenia ustawy jest zapewnienie swobody w zakresie zaciągania oraz wykonywania zobowiązań w walutach obcych w stosunkach między krajowymi podmiotami, w miejsce obecnych przepisów, z których z jednej strony wynika zasada walutowości, z drugiej zaś, liczne wyjątki od tej zasady określone w prawie dewizowym.

Bibliografia

- Fojcik-Mastalska E., *Prawo dewizowe*, Oficyna Wydawnicza „UNIMEX”, Wrocław 2004
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 3 września 2002 r. w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych (Dz.U. Nr 154, poz. 1273)
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 4 września 2007 r. w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych (Dz.U. Nr 168, poz. 1178)
- Ustawa z dnia 26 stycznia 2007 r. o zmianie ustawy Prawo dewizowe oraz innych ustaw (Dz.U. Nr 61, poz. 410)
- Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe (Dz.U. Nr 141, poz. 1178)
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, (Dz.U. Nr 16, poz. 93, ze zm.)
- Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych (Dz.U. Nr 249, poz. 2104, ze zm.)
- Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych (Dz.U. 2001 r., Nr 59, poz. 609, ze zm.)

Empirical estimation of trade gravity model for Poland

1 Introduction

The trade gravity framework is for sure one of the most successful models in empirical economics so-far (Frankel, Rose 2002). In the basic form of the gravity equation, trade between a pair of countries is modeled as an increasing function of their sizes and a decreasing function of the distance between the two countries. This simple framework explains most of variation in observed volumes of trade flows. For these reason the gravity model has become one of the standard empirical tools for analyzing trade patterns. The gravity model has been also utilized both as a tool for ex-post assessment of trade liberalization within regional trade agreements as well as for ex-ante forecasting potential trade-effects of regional trade agreements¹. It was also utilized extensively in a vibrant and still ongoing debate on the so-called Rose-effect – potential trade effects associated with formation of a currency union².

Traditionally the gravity equation was estimated in cross-sectional manner using the OLS method. The conventional cross-section approach without the inclusion of country specific effects was however misspecified and led to an important bias in the results(Matyas 1997). Egger and Pfaffermayr (2003) recommended the use of a three-way model with effects for importer, exporter and time or explicit introduction of country pair effects (to account for country-pair heterogeneity). Apart from the specification of the model also more sophisticated estimation techniques have been utilized (LSDV, fixed and random effects models, Hausman-Taylor).

The trade gravity approach has been also utilized to analyze the trade pattern of Poland. For instance, in a recent study Cieřlik (2007) utilized the gravity approach to identify the trade-effects of free trade agreements within

¹ For instance Aitken (1973) for the EEC, Papozoglou et al. (2006) for accession of CEEs into EU.

² Please refer for instance to Rose (2000, 2001), Glick, Rose (2002), Frankel, Rose (2002).

the period 1992-2004³. The estimated model apart from standard variables contained factor such as geographical proximity, language, common history and FTA dummies. Cieřlik found the impact of bilateral and regional trade agreements to be positive and statistically significant. The analysis was performed on a pooled panel of data with time effects and estimated with heteroscedasticity-adjusted OLS method. The impact of various agreements on trade differed. Cieřlik found the regional agreements to be more trade-creating than bilateral agreements. At the same time the trade effects associated with EU and EFTA were found to be far greater than the effect of CEFTA. Furthermore, the positive impact on trade seems to appear only several years after establishment of liberalized trade arrangement.

Identifying the determinants of trade pattern of Poland it is worth to comment on the dynamics of Polish trade in recent years. In the analyzed time-period 1999-2005 the volume of Polish trade increased significantly from 75.7 to 202.9 billion USD (in constant 2000 USD). The volume of Polish imports more than doubled while Polish exports more than tripled (please refer to Figure 1).

In 2006 Germany was the single largest trade partner of Poland accounting for 28,2 per cent of total trade (27,3 per cent in exports, 29,0 per cent in imports). It was followed by Russia (7,2 per cent), Italy (6,4 per cent), France (5,8 per cent) and the Netherlands (4,9 per cent).

Polish trade is heavily concentrated. In 2006 five biggest trade partners accounted for 52,4 per cent of total trade volume and ten biggest for 69,8 per cent of total trade volume. At the same time imports are more concentrated than exports though the difference isn't significant. It is worth to note, that the concentration ratios both for exports and imports have fallen since 1999.

Most of the trade is conducted with partners from the European Union. Intra-EU trade accounted for 74,5 per cent of Polish trade in 2006 with the shares in exports and imports at the level of 77,3 and 72,0 per cent respectively (please refer to Figure 2). The share of intra-EU trade increased by approx. 9,1 per cent as a result of the Eastern enlargement of the EU on 1 May 2004.

Among the biggest trade partners (total trade with Poland in 1999 exceeding 100 million USD) the highest relative expansion in total trade volume in the analyzed period occurred in the case of Turkey (as proxied by ration

³ Taking into account the time-period of the analysis some of the effects could be associated with the process of gradual transformation towards market-economy. Cieřlik does not control for that.

of total trade in 2006 to total trade in 1999, 770), Romania (542), Estonia (509), Bulgaria (458), Hungary (439), Belarus (427), Ukraine (421), Russia (419) and Slovak Republic (410).

In absolute terms the increase in total trade volume was the highest in the case of Germany (+ 34,8 billion USD), Russia (+11,0 billion USD), France (+7,2 billion USD), Czech Republic (+6,7 billion USD), Italy (6,6 billion USD), the Netherlands (6,5 billion USD), UK (+5,3 billion USD), Hungary (+4,1 billion USD) and Belgium (4,0 billion USD).

The rest of the paper is organized as follows. Section 2 briefly introduces theoretical background of the trade gravity approach. Section 3 presents empirical methodology and data. Section 4 presents and discusses results of estimation of the empirical model. Section 5 concludes.

2 Theoretical background

The gravity equation as a tool of explaining bilateral trade patterns was originally proposed by Tinbergen back in 1962 (Tinbergen 1962). Despite of it unquestionable success in empirical studies, they were often criticized for insufficient theoretical foundations. This drawback has been more than eliminated in the last 20 years with the rise of new trade theory with its rich microfoundations⁴. It is worth to stress, as Carrere (2005) points out, that the gravity equation can be formally derived within a imperfectly competitive set up with increasing returns to scale and firm-level product differentiation as well as within a perfect competition set-up with product differentiation at the national level.

The gravity equation in the simplest form postulates that bilateral trade between two countries is directly proportional to economic size of the trading partners and inversely proportional to the distance between them (D) thus resembling the famous Newton's gravity law. The economic size of the partners is usually given by real income (Y).

In mathematical notation the simple gravity equation has the following structure:

$$[1] \quad T T_{ij} = A \frac{Y_i^{\hat{\alpha}} Y_j^{\hat{\alpha}}}{D_{ij}^{\hat{\delta}}},$$

⁴ The early theoretical foundations within the imperfect competition framework were provided among others by Helpman (1987) or Bergstrand (1989). Please refer to Feenstra (2004).

where, TT_{ij} - total trade flows between country i and country j , Y_i, Y_j - market size of countries i and j , for instance given by their real income, D_{ij} - distance between countries i and j , A - some constant gravity parameter.

Log-linearising yields the following equation:

$$[2] \ln TT_{ij} = \ln A + \hat{a} \ln Y_i + \hat{a} \ln Y_j - \hat{\delta} \ln D_{ij}$$

The basic gravity equation is frequently extended to incorporate other factors affecting (stimulating or hindering) bilateral trade flows. These could include for instance incomes per capita of trade partners. The gravity model implies that the larger, the more prosperous and the closer to each other are two countries, the more they are likely to trade.

The model could be further augmented to incorporate cultural and linguistic proximity, historical links and various barriers to trade. In the popular set-up two different components of barriers to trade are often included which have a spatial and non-spatial dimension. Apart from the impact of distance, the spatial exogenous barriers severely affecting transport cost are for instance given by common border (adjacency) or landlockedness. The removal of non-spatial barriers (trade liberalization) is commonly proxied by dummies for regional or bilateral trade agreements. It is also common to include institutional quality controls as the quality of institution can directly and indirectly affect trade relations. For instance de Groot et al. (2004) using the gravity approach studied the impact of quality of institutions on bilateral trade flows. They found that having a similar institutional framework promotes bilateral trade on average by 13 per cent while an increase in overall institutional quality of one standard deviation from the mean leads to an estimated increase of 30 – 44 per cent in bilateral trade.

3 Methodology and data

We estimate a gravity model to identify the potential factors having an important impact on the trade pattern of Poland with its trade partners.

The analysis is carried out at the aggregated level – we do not differentiate between exports and imports. The dependent variable is the total trade (TT) between Poland and trade partner i at time t .

The model is estimated with data covering 181 trade partners of Poland over the period 1999–2005 with yearly observations (giving a potential total

of 1267 observations)⁵. The countries included in the sample had a share of 99.6 per cent in the total trade volume of Poland in 2005, 99.5 and 99.8 per cent of Polish imports and exports respectively.

Appendix A provides a full list of trade partners included in the sample. Due to missing data the panel is unbalanced with the total number of observations in the range from 976-1220 depending on specification. Trade data are from EUROSTAT's COMEXT (Eurostat 2007) containing information on total bilateral trade in current euros between Poland and 206 trade partners (countries and territories). The data on gross domestic product, GDP per capita and population size are from the World Development Indicators 2007 CD-ROM (World Bank 2007). All the nominal data have been properly adjusted and are given in constant 2000 USD. Bilateral distances were compiled using the Google Earth software.

The estimated trade gravity equation has the following log-linear form:

$$[3] \quad \ln TT_{it} = \alpha_0 + \hat{a}_1 \ln Y_{PL,t} + \hat{a}_2 \ln Y_{it} + \hat{a}_3 \ln D_{PL,i} + \hat{a}_4 X_{it} + \hat{a}_5 FTAD_{it} + \beta_6 cp_i + \beta_7 yr_t + e_{it}, \text{ where}$$

α_0 – constant term – common to all years and pairs of countries

$Y_{PL,t}, Y_{it}$ – real GDP of Poland and of a trading partner i

$D_{PL,i}$ – geographical distance between trade partners

X_{it} – matrix of additional explanatory variables

$FTAD_{it}$ – matrix of time-variant dummy variables for regional and bilateral trade liberalization agreements between Poland and its trade partners

cp_i – country-pair dummy

yr_t – time-specific dummy

e_{it} – error term assumed to be log-normally distributed

The choice of the proper estimation technique among the available spectrum is of prime importance (Carrere 2005). We utilize the Prais-Winsten regression with Panel Corrected Standard Errors (PCSE) as suggested and

⁵ Due to missing on real GDP data we had to exclude 25 trade partners from the analysis. The sample on trade has a total of 1442 observations (7 observation for 206 partners). Zero trade flows have been excluded for simplicity.

utilized in a similar study by Papazoglou (2006) and Marques (2008). The Prais-Winsten regression with Panel Corrected Standard Errors (PCSE), which assumes that the disturbances are heteroskedastic (each country has its own variance) and contemporaneously correlated across countries (each pair of countries has their own covariance)⁶.

The dependant variable in the model is a volume of bilateral trade between Poland and its trade partner i in the year t (tt).⁷ The fundamental explanatory variables of the standard gravity equation include the variables giving the size of the market of trade partners as proxied by real GDP (**plngdp** for Poland and **lngdp** for partner country) and geographical distance. Distance is measured as a great circle distances in kilometers between Warsaw and capitals of individual trade partners. We take into account the relative prosperity of trade partners by introducing logs of real GDP per capita for Poland and the trading partner (**lngdppc** and **pllngdppc**). Market size can also be represented by log of population of two trade partners (**lnpop** and **pllnpop** respectively). All these variables enter the regression in natural logarithms. In accordance with the theory we expect distance to have statistically significant and negative impact on total trade while real GDPs, total population as well as higher per capita incomes to have a positive effect.

We take into account adjacency of a trade partner with Poland by introducing a dummy variable **border**. We expect it to have a positive impact on bilateral trade flows.

To take into account the potential impact of the quality of institutions we adopt two proxies – aggregate indices of institutional development from the well-known study of Kaufmann, Kraays and Mastruzzi (Kaufmann et al. 2005). These are: rule of law (**roflaw**) and political stability (**polstab**). They are expected to have a positive impact on the volume of bilateral trade flows.

Foreign exchange rate volatility (**exvol**) is defined as standard deviation of average monthly exchange rate from the mean in year t . Due to a large number of missing observations on average monthly exchange rates of Polish against foreign currencies in the NBP data set we made the following assumption – for European countries we assumed volatility of PLN-EUR

⁶ All equations were estimated using the statistics package, STATA Version 8. We utilize `xtpcse` command with panels-specific AR(1) and panel-level heteroskedastic errors. In the estimation we include all available nonmissing pairs.

⁷ Definitions, sources and basic statistics of variables utilized in the empirical model are provided in Appendix B.

exchange rate and for non-European countries we adopted the volatility of PLN against US dollar. This of course could bias the obtained results.

The size of Polish migrant community in trade partner countries could affect bilateral trade in several ways for instance by generating demand for home-made goods or by lowering total transaction costs. In order to check its potential impact on bilateral trade we construct a variable **diasp** which is the log of total migrant Polish community in a trade partner's market. Due to data limitations we assume it to be time-invariant.

Finally we include the potential impact of regional and bilateral trade liberalization agreements mentioned above. In order to do that we construct a set of dummy variables for liberalization of trade within the Central European Free Trade Agreement (**cefta**), with the MS of the European Union under provisions of the European Agreement from 1991 followed by the full accession in 2004 (**eu**), with members of the European Free Trade Area (**efta**) as well as bilateral free trade agreements with Croatia (entered into force in 2002), Estonia (1999), Israel (1998), Lithuania (1997), Latvia (1999) and Turkey (2000) – variable **fta** for bilateral agreements. In addition we construct a dummy for trade partners of Poland affected by common commercial policy of the EU (CET vis-à-vis third states) – variable **ccp**⁸. The model is supplemented with time effects dummy (**yr**) to capture common shocks and country pair dummy (**cp**) to capture country pair specific effects depending on specification.

4 Estimation results

Table 1 at the back of the paper presents the results of estimation. As has been already said above year-controls are included in all specifications of the model while country-pair effects are included depending on the specification⁹. Their coefficients are however not reported in the table. The exclusion of country pair dummies has a significant impact on the obtained results – especially when we control for additional factors apart the standard determinants.

The general fit of the model is high – explaining from 97 to 99 percent of the variation in the data depending on the specification. In most of the cases the coefficients for the traditional gravity determinants such as real GDP per capita of trade partners and distance are economically sensible and their im-

⁸ In line with the suggestion of Cieřlik (2007).

⁹ All specifications with „b” have no county pair effects.

impact on the dependant variable is statistically significant. Some of the results are however surprising¹⁰.

Market size of the trade partner has a robustly positive impact on the volume of trade and the larger countries tend to trade more with Poland. The effect is however not robust to inclusion of rule of law as a proxy for quality of institutions when country pair effects are present (please refer to specification 4 and 13). In most specifications the size of the Polish economy has a significant and statistically significant impact on bilateral trade flows. The impact of the size of Polish economy is generally speaking much weaker than the impact of the market size of the trade partner. The positive impact of a common border (adjacency) seems to depend on the inclusion of country pair dummy. All in all it is rather weak.

The size of Polish migrant community as proxied by **diasp** has a positive and significant impact on bilateral trade flows in line with out expectations. It is also robust to extensions of the specification with other controls. Increase in the size of Polish diaspora (population-wise) of 1 per cent increases bilateral trade by approx. 0.2 per cent.

Quality of institutions of the trade partner as proxied by rule of law or political stability has a positive and statistically significant impact on bilateral trade.

Foreign exchange rate volatility as proxied by **exvol** has an adversely negative impact on the trade flows. The result is robust to inclusion of further control variables. Depending on a specification the estimated coefficient on the variable varies from -1.3 to -5.3, indicating that trade between Poland and its trade partner falls by more than 1 percent for every 1 percent increase in the foreign exchange volatility (it is thus more than proportional). Taking into account that nearly 55 per cent of Polish foreign trade flows in 2006 took part with eurozone countries as well as the gradual expansion of the eurozone the costs of staying outside of the union (with the accession **exvol** for those countries it would drop to zero) in terms of the unutilized trade potential are high¹¹. The result is a surprise as Frankel and Rose (2002) point out most studies on the effect of exchange rate volatility on trade find small or negligible effects. This could be however a result of using time-series approach. Membership in the currency union (eurozone) may promote trade

¹⁰ Due to problems in the estimation we had to drop the specifications extended by log of GDP per capita as well as log of total populations.

¹¹ According to officials of the Polish central bank, Poland is likely to adopt euro in 2012 at the earliest.

by reducing the costs of international transactions and thus could induce beneficial income effects (currency-union induced trade effect).

The results concerning the impact of regional and bilateral trade agreements need a longer comment. Firstly, in specifications 7 to 11b we extend the base specification with dummy variables for trade agreements described in the previous section. They enter the model separately. The impact of all variables of interest to us is statistically significant at least at 5 per cent level. The impact is positive for EU and EFTA – with a coefficient on EFTA exceeding 1. It is however negative for CEFTA, bilateral arrangements and a proxy for common commercial policy (the impact of common external tariff). Secondly, all trade related dummies enter the regression at the same time. The obtained results are sensitive to inclusion of both country-pair effects as well as the extension of the conditioning set of variables (13 and 13b). The impact of common external policy is negative and statistically significant all across. The impact of bilateral trade arrangements as proxied by **fta** is not statistically significant if we take into account the whole range of relations. The impact of EFTA is positive but not statistically significant in all specifications. The negative impact of CEFTA holds in all specification apart from one. Last but not least the impact of trade liberalization with EU has a negative impact if we control for other trade arrangements and include country pair effects. The result is not robust and could be caused by the inclusion of the proxy for common commercial policy.

5 Conclusions

The goal of this article was to investigate the determinants of the pattern of aggregated bilateral trade flows of Poland with its major trade partners with the use of trade gravity model in a panel data framework. In order to obtain unbiased results we utilized the Prais-Winsten regression with Panel Corrected Standard Errors (PCSE).

In most of the cases the coefficients for the traditional gravity determinants are economically sensible and their impact on the dependant variable is statistically significant. The impact of market size, distance or quality of institutions are in line with our expectations. The role of migrants as proxied by the size of Polish diaspora is rather large. Increase in the size of Polish diaspora of 1 per cent increases bilateral trade by approx. 0.2 per cent. Foreign exchange rate volatility has an adversely negative impact on the trade flows. The unrealized potential of a membership in the eurozone could be judged relatively high.

Some of the results are however surprising. This applies particularly to the impact of trade arrangements. The results are rather different from the obtained before for instance by Cieřlik (2007). This could be related to the choice of the estimation technique as well as the span of data in temporal dimension. Furthermore, the border effect for Poland is found to be rather weak.

For future research several important problems should be taken into account. First of all elimination of zero trade observations could have led to sample selection bias in the estimations. Secondly, the time series dimension of the sample is relatively short. It should be elongated.

Apart from taking care of the above problems, we envisage several direction for further research in the area. First of all, the analysis should discriminate between exports and imports. Furthermore, it could be performed on disaggregated sectoral level data which would allow us to control for sector-specific features. One should also check the robustness of the obtained results to the choice of method of estimation for instance with the use of the Hausman-Taylor estimator as recommended by Egger (2005) or the Hausman-Taylor estimator with AR1 (Egger 2002).

Table 1 Gravity Model Results

	(1)	(1b)	(2)	(2b)	(3)	(3b)	(4)	(4b)	(5)	(6)	(6b)	(7)	(7b)
lngdp	0.869 (0.364)**	1.005 (0.029)***	0.869 (0.364)**	1.006 (0.031)***	0.869 (0.464)**	0.822 (0.038)***	0.302 (0.391)	0.954 (0.036)***	0.947 (0.052)***	0.846 (0.370)**	1.012 (0.031)***	0.873 (0.362)**	1.008 (0.037)**
plngdp	0.639 (0.246)***	0.167 (0.040)***	0.639 (0.256)***	0.135 (0.043)***	0.350 (0.136)**	0.230 (0.046)**	1.047 (0.468)**	0.167 (0.037)***	0.186 (0.052)***	0.292 (0.381)	0.106 (0.045)***	0.347 (0.138)**	0.129 (0.042)***
distance	-2.525 (0.551)***	-1.371 (0.092)***	-2.525 (0.551)***	-1.282 (0.107)***	-1.710 (0.642)**	-1.152 (0.103)***	-2.250 (0.564)***	-1.216 (0.061)***	-1.245 (0.075)***	-1.156 (0.311)***	-1.196 (0.103)***	-1.407 (0.755)*	-1.268 (0.102)***
border			0.699 (1.830)	0.806 (0.431)*	-1.199 (1.105)	0.263 (0.341)	1.856 (1.997)	1.323 (0.214)***	0.880 (0.294)***	0.833 (0.828)	1.224 (0.367)***	-0.236 (1.375)	1.034 (0.386)***
diasp			0.223 (0.125)*	0.166 (0.021)***									
roflaw					0.378 (0.190)**	0.147 (0.075)**							
polstab							0.232 (0.094)**						
exvol										-5.034 (1.092)***	-3.633 (1.257)***		
cefta												-0.628 (0.053)***	-0.317 (0.088)***
eu													
efta													
fta													
ccp													
n	1220	1220	1220	1220	1220	1220	1043	1043	976	1178	1178	1220	1220
R ²	0.993	0.972	0.993	0.972	0.993	0.975	0.994	0.982	0.980	0.993	0.970	0.994	0.971
Chi ²	741773***	84502.7***	741773***	82000.4***	204859.8	150473***	557483***	167082***	116095***	203762***	80962***	677456***	84479***
Y ^{1*}	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
cp*	yes	no	yes	no	yes	no	yes	no	no	yes	no	yes	no

Note: All regressions carried out using Prais-Winsten Regression with Panel-specific AR(1) and Correlated Panels Corrected Standard Errors. Standard errors in parentheses. * significant at 10%, ** significant at 5%, *** significant at 1%. Estimated using STATA Version 8. Dependent variable - log of total trade between Poland and partner i (in constant USD from 2000). Total number of observations (n). t-Student statistics under coefficients.

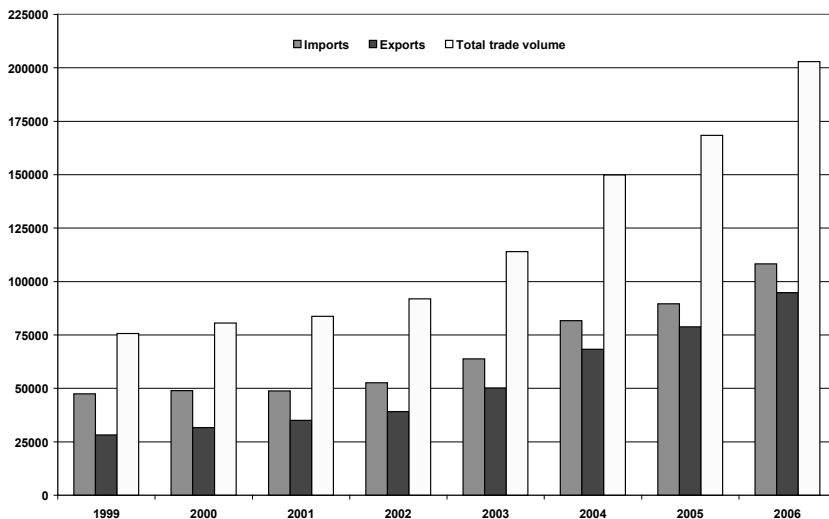
Table 1 continued

	(8)	(8b)	(9)	(9b)	(10)	(10b)	(11)	(11b)	(12)	(12b)	(13)	(13b)
lngdp	0.914 (0.361)**	0.999 (0.029)**	0.869 (0.364)**	1.005 (0.030)**	0.863 (0.362)**	1.007 (0.031)**	0.991 (0.355)**	1.010 (0.026)**	0.978 (0.359)**	1.004 (0.028)**	0.344 (0.0407)	0.832 (0.037)**
pllngdp	0.263 (0.232)	0.124 (0.041)**	0.639 (0.246)**	0.129 (0.043)**	0.351 (0.137)**	0.133 (0.043)**	0.441 (0.316)	0.154 (0.037)**	0.484 (0.346)	0.121 (0.037)**	0.647 (0.173)**	0.188 (0.045)**
distance	-1.287 (0.476)	-1.233 (0.099)**	-2.525 (0.551)**	-1.261 (0.106)**	-1.387 (0.751)*	-1.278 (0.105)**	-2.216 (0.356)**	-1.287 (0.067)**	-2.306 (0.511)**	-1.194 (0.085)**	-1.219 (0.383)**	-0.976 (0.097)**
border	0.564 (1.013)	1.279 (0.287)**	0.699 (1.829)	0.872 (0.427)**	0.024 (1.373)	1.258 (0.336)**	-0.213 (0.421)	1.263 (0.169)**	-0.315 (1.260)	1.521 (0.179)**	1.859 (0.551)**	0.869 (0.196)**
diasp											0.333 (0.295)	0.142 (0.022)**
roflaw											0.368 (0.202)*	0.0224 (0.077)
exvol											-1.295 (1.073)	-3.099 (1.231)**
cefta									-0.444 (0.089)**	-0.003 (0.122)	-0.217 (0.081)**	0.279 (0.076)*
eu	0.536 (0.077)**	0.416 (0.137)**							-0.309 (0.103)**	0.273 (0.171)	-0.027 (0.088)	0.456 (0.180)**
efta			1.416 (0.672)**	1.311 (0.426)**					1.723 (0.786)**	1.436 (0.371)**	0.335 (0.903)	0.810 (0.363)**
fta					-0.314 (0.088)**	-0.213 (0.100)**			-0.151 (0.103)	-0.014 (0.121)	-0.0064 (0.113)	0.001 (0.118)
ccp							-0.582 (0.062)**	-0.526 (0.094)**	-0.596 (0.063)**	-0.396 (0.091)**	-0.311 (-0.071)**	-0.256 (-0.082)**
n	1220	1220	1220	1220	1220	1220	1220	1220	1220	1220	1001	1002
R²	0.994	0.973	0.993	0.972	0.993	0.971	0.995	0.971	0.995	180	0.994	0.983
Chi²	260515***	125176***	741773***	85734***	102395***	94583***	876370	94583***	1.41e+06***	373799***	1.24e+06***	497073***
yr*	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
cp*	yes	no	yes	no	yes	no	yes	no	yes	no	yes	no

Note: All regressions carried out using Prais-Winsten Regression with Panel-specific AR(1) and Correlated Panels Corrected Standard Errors. Standard errors in parentheses. * significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%. Estimated using STATA Version 8. Dependent variable - log of total trade between Poland and partner i (in constant USD from 2000). Total number of observations (n). t-Student statistics under coefficients.

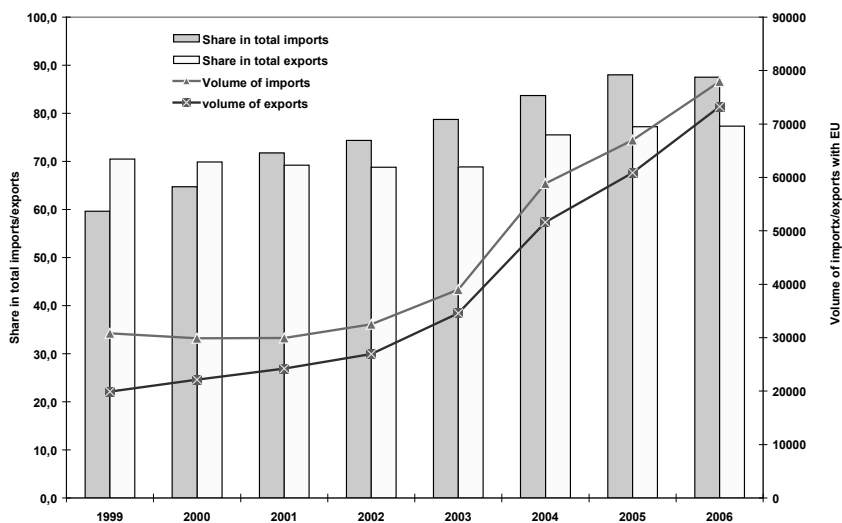
Figures

Figure 1 Dynamics of exports, imports and total trade volume of Poland 1999-2006 (million USD, constant 2000 prices)



Source: Own calculations based on COMEXT data base.

Figure 2 The volume of trade with EU (million USD, constant 2000 prices) and share of the EU in total Polish trade volume



Source: Own calculations based on COMEXT data base.

Appendix A. The list of trade partners of Poland included in the econometric estimation of the trade gravity model

ALBANIA	CENTRAL AFRICAN	GERMANY
ALGERIA	REP.	GHANA
ANGOLA	CHAD	GREECE
ANTIGUA	CHILE	GRENADA
ARGENTINA	CHINA	GUATEMALA
ARMENIA	COLOMBIA	GUINEA
ARUBA	COMOROS	GUINEA-BISSAU
AUSTRALIA	CONGO	GUYANA
AUSTRIA	Congo, DEM REP of	HAITI
AZERBAIJAN	COSTA RICA	HONDURAS
BAHAMAS	CROATIA	HONG KONG
BAHRAIN	CYPRUS	HUNGARY
BANGLADESH	CZECH	ICELAND
BELARUS	DENMARK	INDIA
BELGIUM	DJIBOUTI	INDONESIA
BELIZE	DOMINICA	IRAN
BENIN	DOMINICAN	IRAQ
BHUTAN	ECUADOR	IRELAND
BOLIVIA	EGYPT	ISRAEL
BOSNIA-HERZEGOVINA	EL SALVADOR	ITALY
BOTSWANA	EQUATORIAL GUINEA	IVORY COAST
BRAZIL	ERITREA	JAMAICA
BRUNEI	ESTONIA	JAPAN
BULGARIA	ETHIOPIA	JORDAN
BURKINA FASO	FIJI	KAZAKHSTAN
BURUNDI	FINLAND	KENYA
CAMBODIA	FRANCE	KIRIBATI
CAMEROON	GABON	KOREA, SOUTH
CANADA	GAMBIA	KUWAIT
CAPE VERDE	GEORGIA	KYRGYZ REPUBLIC

LAOS	NIGERIA	SUDAN
LATVIA	NORWAY	SURINAME
LEBANON	OMAN	SWAZILAND
LESOTHO	PAKISTAN	SWEDEN
LIBERIA	PANAMA	SWITZERLAND
LIBYA	PAPUA NW GUINEA	SYRIA
LITHUANIA	PARAGUAY	TAJKISTAN
LUXEMBOURG	PERU	TANZANIA
MACAO	PHILIPPINES	THAILAND
MACEDONIA	PORTUGAL	TIMOR, EAST
MADAGASCAR	PUERTO RICO	TOGO
MALAWI	ROMANIA	TONGA
MALAYSIA	RUSSIA	TRINIDAD AND TO- BAGO
MALDIVES	RWANDA	TUNISIA
MALI	SAN MARINO	TURKEY
MALTA	SAO TOME	TURKMENISTAN
MARSHALL IS- LANDS	SAUDI ARABIA	UGANDA
MAURITANIA	SENEGAL	UKRAINE
MAURITIUS	SERBIA AND MON- TENEGRO	UNITED ARAB EMI- RATES
MEXICO	SEYCHELLES	UNITED KINGDOM
MICRONESIA	SIERRA LEONE	UNITED STATES
MOLDOVA	SINGAPORE	URUGUAY
MONGOLIA	SLOVAK REPUBLIC	UZBEKISTAN
MOROCCO	SLOVENIA	VANUATU
MOZAMBIQUE	SOLOMON ISLANDS	VENEZUELA
NAMIBIA	SOUTH AFRICA	VIETNAM
NEPAL	SPAIN	WEST BANK
NETHERLANDS	SRI LANKA	YEMEN
NEW ZEALAND	ST, KITTS	ZAMBIA
NICARAGUA	ST, LUCIA	ZIMBABWE
NIGER	ST, VINCENT	

Appendix B. Definitions and basic statistics of variables utilized in the empirical model

Variable	Definition, characteristics and source	Obs.	Mean	Std. Dev.	Min	Max
border	Common border with Poland, dummy variable	1442	0,034	0,181	0,000	1,000
ccp	Common Commercial Policy, Partner Country under CCP after 2004 accession of Poland to the EU, dummy variable	1442	0,252	0,435	0,000	1,000
cefta	Membership in CEFTA, dummy variable	1442	0,022	0,147	0,000	1,000
diasp	Log of the size of Polish migrant community	1442	4,265	4,315	0,000	16,176
distance	Log of distance between Warsaw and foreign capital city, Google Earth	1442	8,432	0,910	5,969	9,781
efta	FTA area with EFTA (EEA), dummy variable	1442	0,015	0,120	0,000	1,000
eu	FTA with/within EU, dummy variable	1442	0,085	0,279	0,000	1,000
exvol	Exchange rate volatility, standard deviation of average monthly exchange rate from the mean in year t, own calculations based on NBP data	1400	0,039	0,017	0,014	0,111
fta	Bilateral FTA with Poland, dummy variable	1442	0,018	0,133	0,000	1,000
lngdgp	Log of real GDP, constant 2000 USD, WDI2007	1240	23,162	2,382	17,621	30,033
lngdppc	Log of real GDP per capita, constant 2000 USD, WDI2007	1227	7,573	1,592	4,409	10,863
lnpop	log of population, WDI2007	1337	15,415	2,084	10,240	20,989
plngdgp	Poland, log of real GDP, constant 2000 USD, WDI2007	1442	25,913	0,062	25,826	26,014
plngdppc	Poland, log of real GDP per capita, constant 2000 USD, WDI2007	1442	8,451	0,065	8,355	8,557
plnpop	Poland, log of total population, WDI2007	1442	17,461	0,004	17,457	17,470
polstab	Political stability, Kaufmann D. et al. (2007)	1071	-0,016	0,990	-2,870	1,770
roflaw	Rule of law, Kaufmann D. et al. (2007)	1153	-0,015	0,995	-2,310	2,280
tt	Log of total trade with partner i, in constant 2000 USD, adjusted COMEXT	1382	16,161	3,471	2,857	24,610

Source: Own calculations in STATA 8.0.

References

- Aitken, N. (1973) The effect of the EEC and EFTA on European trade: A temporal cross-section analysis, *American Economic Review*, Vol. 63, pp. 881–892.
- Bergstrand, J. (1989), The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory of International Trade, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 23, pp. 143-153.
- Carrere C. (2006), Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model, *European Economic Review*, Vol. 50, pp. 223–247.
- Cieřlik A. (2007), The Impact of Free Trade Agreements on Poland's Foreign Trade in 1992-2004, *Bank i Kredyt*, Vol. 6/2007.
- Egger P. (2002), An Econometric View on the Estimation of Gravity Models and the Calculation of Trade Potentials, *World Economy*, Vol. 25(2), pp. 297 – 312.
- Egger P., Pfaffermayr M. (2003), The proper panel econometric specification for the gravity equation: A three-way model with bilateral interaction effects, *Empirical Economics*, Vol. 28 (3), pp. 571–580.
- Egger P. (2005), Alternative Techniques for Estimation of Cross-Section Gravity Models, *Review of International Economics*, Vol. 13, pp. 881-891.
- EUROSTAT (2007), *Intra and Extra EU Trade Statistics*, COMEXT, Brussels.
- Feenstra Robert C. (2004), *Advanced International Trade*, Princeton University Press, Princeton, pp. 146 – 149.
- Frankel J. Rose A. K. (2002), An Estimate of the Effect of Common Currencies on Trade and Income, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117(2), pp. 437-466.
- Glick R., Rose, A.K. (2002), Does a currency union affect trade? The time-series evidence, *European Economic Review*, Vol. 46 (6), pp. 1125–1151.
- Groot de, H. et al. (2004), The Institutional Determinants of Bilateral Trade Patterns, *Kyklos*, Vol. 57 (1), pp. 103 – 123.
- Helpman E. (1987), Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries, *Journal of the Japanese and International Economies*, Vol. 1, pp. 62-81.
- Kaufmann D. et al. (2007), *Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004*, World Bank Paper WPS 3630.
- Matyas L. (1997), Proper econometric specification of the gravity model, *World Economy*, Vol. 20, pp. 363–368.
- Marques H. (2008), *Asymmetries in Heterogeneous Integrated Areas: Evidence from Intra-EU Sectoral Trade*, paper presented at 2008 EEFS conference in Prague.
- Papazoglou Ch. et al. (2006), A Gravity Model Forecast of the Potential Trade Effects of EU Enlargement: Lessons from 2004 and Path-dependency in Integration, *World Economy*, pp. 1077-1089.

- Rose, A.K. (2000), One money, one market: Estimating the effect of common currencies on trade, *Economic Policy*, Vol. 20, pp. 7–45.
- Rose, A.K. (2001), Currency unions and trade: The effect is large, *Economic Policy*, Vol. 33, pp. 449–461.
- Tinbergen J. (1962), *Shaping the world economy: suggestions for an international economic policy*, Twentieth Century Fund, New York.
- World Bank (2003), *World Development Indicators 2007*, World Bank, Washington DC.

Małgorzata Czermińska

Swoboda przepływu towarów i usług w Unii Europejskiej – wybrane zagadnienia

Wprowadzenie

Traktat Rzymski o utworzeniu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej z dn. 25 marca 1957 r. przewidywał m. in. utworzenie wspólnego rynku opartego na znoszeniu między państwami członkowskimi ceł i ograniczeń ilościowych w przywozie i wywozie towarów, jak również wszelkich innych środków wywierających podobny skutek, ustanowienie wspólnej taryfy celnej i wspólnej polityki handlowej wobec państw trzecich, usuwanie między państwami członkowskimi wszelkich przeszkód w swobodnym przepływie osób, usług i kapitału. Zgodnie z postanowieniami Artykułu 7 Traktatu wspólny rynek miał być tworzony stopniowo w trzech czteroletnich etapach podczas dwunastoletniego okresu przejściowego, czyli do końca 1969 r. Cel ten nie został całkowicie osiągnięty. Tylko w zakresie wolnego przepływu towarów udało się stworzyć możliwość wolnego handlu wewnątrz Wspólnoty. Większość ograniczeń ilościowych w handlu wzajemnym została zniesiona już w 1961 r. Proces znoszenia ceł w obrocie wewnętrznym został zakończony w lipcu 1968 r. 1 lipca 1968 r. ustalono również wspólną taryfę celną wobec krajów trzecich, a to oznaczało utworzenie unii celnej między krajami Wspólnoty. 1 stycznia 1970 r., a więc po zakończeniu dwunastoletniego okresu przejściowego, państwa członkowskie rozpoczęły realizację wspólnej polityki handlowej.

Postanowienia traktatu o EWG były niewystarczające do stworzenia realnie funkcjonującego wspólnego rynku. W tej sytuacji Komisja Europejska, z inicjatywy jej ówczesnego przewodniczącego Jacquesa Delorsa, przedstawiła w 1985 r. Białą Księgę zawierającą program utworzenia europejskiego rynku wewnętrznego. W dokumencie tym określono podstawowe bariery fizyczne, techniczne i fiskalne, utrudniające realizację swobody transferów i działania na wspólnym rynku oraz przedstawiono sposoby eliminacji tych barier. Przedstawiono propozycje ustanowienia wspólnego rynku dla sektora usług finansowych, bankowych, ubezpieczeniowych i transportowych, stworzenia warunków swobodnego przepływu kapitału we Wspólnocie, przyjęcia wspólnotowego systemu znaków towarowych oraz liberalizacji

przepisów dotyczących rynku zamówień publicznych. Przyjęcie programu przedstawionego w Białej Księdze zostało połączone ze zmianą traktatów założycielskich Wspólnot, co nastąpiło przez podpisanie 17 lutego 1986 r. w Luksemburgu Jednolitego Aktu Europejskiego. Wszedł on w życie 1 lipca 1987 r. W traktacie tym określono, że Wspólnota podejmie działania konieczne do utworzenia rynku wewnętrznego, do 31 grudnia 1992 r. Jednolity rynek wewnętrzny został zdefiniowany jako obszar bez granic wewnętrznych, na którym zostaje zapewniony swobodny przepływ towarów, osób, usług i kapitału. W odniesieniu do większości kwestii dotyczących rynku wewnętrznego wprowadzono zmianę procedury podejmowania decyzji. Zasadnicza większość decyzji podejmowanych przez Radę UE, dotyczących problematyki rynku wewnętrznego, zapada odtąd kwalifikowaną większością głosów, a nie jak wcześniej – jednomyślnie. Odstępstwa od tej zasady dotyczą przede wszystkim polityki podatkowej, przepływu osób oraz interesów i praw pracowników. Do stycznia 1993 roku Rada przyjęła ponad 90% zaplanowanych aktów prawnych, głównie dzięki nowej procedurze głosowania, przyjętej na mocy Jednolitego Aktu Europejskiego¹.

Kolejne traktaty (Maastricht, Amsterdamski) umacniały status jednolitego rynku europejskiego. W Artykule B Traktatu z Maastricht czytamy, że jednym z priorytetowych celów jest : „osiągnięcie trwałego zrównoważonego postępu gospodarczego, w szczególności poprzez stworzenie obszaru pozbawionego wewnętrznymi granicami, wzmocnienie spójności ekonomicznej i społecznej oraz ustanowienie unii gospodarczo-walutowej docelowo ze wspólną walutą². Wśród działań mających za zadanie doprowadzenie do realizacji wymienionych w traktacie celów znalazły się i takie, które związane były z realizacją założeń jednolitego rynku. Działania te koncentrowały się m. in. na dokonaniu odpowiednich usprawnień dotyczących wjazdu i przemieszczania się osób na jednolitym rynku, zapewnieniu niezakłóconej konkurencji. Kluczowe z punktu widzenia procesu tworzenia wspólnego rynku były postulaty dotyczące wzmocnienia spójności gospodarczej i społecznej oraz postanowienia odnoszące się do tworzenia unii gospodarczo-walutowej. Wyeliminowanie ryzyka kursowego, większa przejrzystość cen oraz brak kosztów związanych z wymianą walut to czynniki sprzyjające realizacji tego procesu.

W 1996 roku Komisja Europejska opracowała plan zrewidowania działań na rzecz rynku wewnętrznego, określanego jako Plan Działania na rzecz Jednolitego Rynku (Action Plan for the Single Market), przedstawiony

¹ D. Leonard, Przewodnik po Unii Europejskiej, Warszawa 2003, s.136.

² Tekst Traktatu [w:] A. Przyborowska-Klimeczak, E. Skrzydło-Tefelska, Dokumenty Wspólnot Europejskich, Lublin 1994, s. 319.

podczas obrad Rady Europejskiej w czerwcu 1997 r. w Amsterdamie. Plan działań oparty na raporcie Komisji Europejskiej ustanawiał cztery cele strategiczne, z których każdy miał jednakowe znaczenie. Były to: zwiększenie efektywności przepisów, zwalczanie głównych zniekształceń rynku (eliminacja barier podatkowych oraz zachowań utrudniających konkurencję i zniekształcających rynek), usunięcie sektorowych przeszkód utrudniających integrację rynkową, stworzenie Jednolitego Rynku, źródła korzyści dla wszystkich obywateli. Cele te miały być realizowane w latach 1997-1999.

W 1999 r. rozpoczął się kolejny etap wdrażania programu w ramach przyjętej na lata 2000 – 2004 Strategii na Rzecz Rynku Wewnętrznego (The Strategy for Europe's Internal Market)³. Ważną inicjatywą było także przyjęcie Planu Działania na Rzecz Usług Finansowych (Financial Services Action Plan) na lata 2000-2005, którego celem było przyspieszenie integracji sektora usług finansowych przez przyjęcie wspólnych rozwiązań dotyczących: funduszy emerytalnych, finansowych konglomeratów, prospektów emisyjnych firm.

Według tabeli wyników rynku wewnętrznego opracowanej przez Komisję Europejską (ogłoszonej 9 sierpnia 2008 r.) państwa członkowskie jeszcze nigdy nie radziły sobie tak dobrze z wprowadzaniem zasad rynku wewnętrznego do prawa krajowego. Średnio tylko 1,0% dyrektyw z dziedziny rynku wewnętrznego, dla których minął termin transpozycji, nie zostało wdrożonych do prawa krajowego, w porównaniu z 1,2% w grudniu 2007 r. Oznacza to, że już teraz deficyt wdrażania (tj. procent dyrektyw rynku wewnętrznego, które nie zostały terminowo transponowane do prawa krajowego państw członkowskich) odpowiada nowej wartości docelowej w wysokości 1%, uzgodnionej przez szefów państw i rządów, która miała zostać osiągnięta najpóźniej do 2009 r. Osiemnaście państw członkowskich osiągnęło nowy cel bądź jeszcze lepszy wynik, przy czym Bułgaria jest pierwszym państwem członkowskim, którego deficyt transpozycji wynosi 0%.⁴

Swoboda przepływu towarów na jednolitym rynku Unii Europejskiej – charakterystyka ogólna

Swoboda przepływu towarów jest jedną z fundamentalnych zasad rynku wewnętrznego i polega na nieskrępowanej wymianie towarowej między państwami członkowskimi. Zasada swobodnego przepływu towarów dotyczy produktów pochodzących z państw UE oraz takich, które zostały

³ The Strategy for Europe's Internal Market, Commission Communication COM / 624 / 1999.

⁴ Scoreboard 17, Internal Market , 09. 08. 2008.

wprowadzone w sposób legalny na obszar celny Wspólnoty. Wprowadzenie tej swobody było możliwe poprzez zniesienie barier, które utrudniały nieskrępowany przepływ towarów we Wspólnocie. Są to: bariery fizyczne, techniczne i fiskalne. Bariery fizyczne stanowiły: cła, ograniczenia ilościowe w handlu wzajemnym, kontrole graniczne oraz różnorodne dokumenty stosowane przy przekraczaniu towaru przez granice celne między krajami członkowskimi. Bariery fizyczne obejmują również wszelkie formalności związane z przekraczaniem granic państwowych, np. kontrole sanitarne, fitosanitarne, weterynaryjne, kontrole toksyczności odpadów i bezpieczeństwa przewożonych towarów. Służyły one, poza celami statystycznymi, również sprawdzeniu czy importowane towary spełniają krajowe wymogi dotyczące jakości produktów, zawartości szkodliwych substancji, bezpieczeństwa użytkowania towarów itp.

Bariery techniczne to zróżnicowane systemy narodowe (regulacje techniczne i normy) dotyczące wymogów jakości, bezpieczeństwa, składu, znakowania wyrobów, dopuszczania towarów do obrotu. Problemem dla funkcjonowania wspólnego rynku nie były narodowe regulacje, każdy kraj bowiem ma prawo je stosować, ale istotne różnice między przepisami w różnych krajach. Bariery techniczne występują wówczas, gdy producent z jednego kraju, aby sprzedać swój produkt, wyprodukowany zgodnie z krajowymi regulacjami, na terenie innego państwa członkowskiego, musi spełnić odmienne wymogi techniczne lub standardy obowiązujące w tym państwie. Bariery występują również wówczas, gdy produkt taki musi być przetestowany lub poddany certyfikacji przez władze z innego państwa członkowskiego. W skrajnych przypadkach odmienne standardy uniemożliwiały eksport pewnych towarów do kraju członkowskiego, w którym obowiązywały specyficzne lub zastrzone normy techniczne czy normy bezpieczeństwa, co zmuszało przedsiębiorstwa do wytwarzania produktów przystosowanych specjalnie do wymogów danego rynku. Eksporterzy musieli też liczyć się z wysokimi kosztami związanymi z przystosowaniem produktu do wymagań rynku importera, przeprowadzania tam testów i certyfikacji.

Bariery fiskalne w przepływie towarów są to wszelkie utrudnienia wynikające z różnic w systemach podatkowych państw Wspólnoty, w tym: wysokości stawek, sposobu pobierania podatków, zwłaszcza pośrednich tj. głównie podatku VAT i akcyzy⁵.

⁵ Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa, p. red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, IKiCHZ, Warszawa 2001, s. 122.

Eliminacja barier fizycznych w przepływie towarów

Usuwanie barier fizycznych w przepływie towarów wiązało się z utworzeniem unii celnej między państwami członkowskimi. Oznaczała ona zakaz stosowania ceł i wszelkich opłat o skutku podobnym jak cła między państwami członkowskimi oraz przyjęcie wspólnej taryfy celnej w handlu z krajami trzecimi. Wspólną zewnętrzną taryfę celną (*Common Customs Tariff*) ustanowiono po raz pierwszy na mocy rozporządzenia Rady Ministrów z 1 lipca 1968 r. Stawki celne ustalono wówczas na poziomie średniej arytmetycznej stawek celnych obowiązujących na czterech obszarach celnych EWG (Francja, RFN, Włochy, Beneluks). Zniesione zostały również wewnątrzpaństwowe cła na towary przemysłowe a od 1 stycznia 1970 r. cła na artykuły rolne.⁶ Według art. 30 TWE dopuszczalne są wyjątki od zakazu stosowania ograniczeń w handlu wzajemnym – ze względu na moralność publiczną, porządek publiczny, bezpieczeństwo publiczne, ochronę zdrowia i życia ludzi i zwierząt lub ochronę roślin, narodowych dóbr kultury o wartości artystycznej, historycznej lub archeologicznej bądź ochronę wartości przemysłowej i handlowej. Zakazy te lub ograniczenia nie mogą stanowić arbitralnej dyskryminacji ani ukrytych ograniczeń w handlu między państwami członkowskimi⁷. Każdorazowo zakaz taki podlega kontroli Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Od 1975 r. część dochodów z ceł jest przekazywana przez kraje członkowskie do budżetu wspólnotowego⁸.

Barriere fizyczne obejmowały także kontrole oraz zróżnicowane formalności obowiązujące na granicach poszczególnych krajów Wspólnoty. Transport towarowy – mimo istnienia unii celnej – ciągle podlegał uciążliwym i czasochłonnym kontrolom na granicach, dlatego w programie budowy jednolitego rynku europejskiego znalazł się zapis o konieczności uproszczenia ruchu transgranicznego. Pierwszym krokiem było wprowadzenie 1 stycznia 1988 r., w miejsce ok. siedemdziesięciu różnych narodowych formularzy celnych i transportowych, jednego dokumentu, tzw. Jednolitego Dokumentu

⁶ Wejście w życie Wspólnej Taryfy Celnej oznaczało, że polityka celna (zmiany stawek celnych, stosowanie taryfowych środków polityki handlowej) została wyjęta spod gestii krajów członkowskich i przekazana Radzie i Komisji Europejskiej. Administrowanie unią celną leży w kompetencjach Dyrekcji Generalnej ds. Podatków i Unii Celnej (TAXUD) Komisji Europejskiej.

⁷ A. Przyborowska-Klimczak, E. Skrzydło-Tefelska, Dokumenty Europejskie, tom IV, Lublin 2003, s. 109.

⁸ Od 2001 roku kraje członkowskie zobowiązane są do przekazywania 75% wpływów z ceł do budżetu Wspólnoty, 25% pozostaje w budżecie krajowym na pokrycie kosztów własnych związanych m. in. z funkcjonowaniem administracji celnej w kraju.

Administracyjnego SAD (*Single Administrative Document*). Do zalet tego rozwiązania należą: zniesienie barier językowych, przez zastosowanie techniki komputerowej i wprowadzenie systemu kodów. Na podstawie SAD towary mogły być odprawiane w imporcie i eksporcie i przewożone przez terytoria różnych krajów członkowskich, co pozwalało na zaoszczędzenie czasu i pieniędzy zarówno producentów jak i przewoźników.

Kolejnym etapem liberalizowania przepływu towarów było zniesienie 1 stycznia 1993 r. urzędów celnych i kontroli celnych na granicach wewnętrznych Wspólnoty. Jednocześnie wyeliminowano wszystkie dokumenty celne, w tym także i SAD, w obrocie wewnętrznym. Od 1 stycznia 1993 roku dokument ten jest stosowany wyłącznie w handlu z krajami trzecimi⁹. Porzucenie formalności celnych w obrocie wewnątrzspółnotowym od 1993 r. doprowadziło do wprowadzenia systemu INTRASTAT, który służy do zbierania informacji na temat wymiany dóbr między państwami członkowskimi, informacje te są przekazywane przez samych przedsiębiorców. Po 1992 r. zreorganizowano zasady kontroli weterynaryjnych i sanitarnych, przenosząc je z przejść granicznych do miejsca przeznaczenia lub pochodzenia dostawcy. Zlikwidowano narodowe kwoty w imporcie z krajów trzecich na rzecz kontyngentów dla całej Wspólnoty, co sprawiło, że niepotrzebne stało się sprawdzanie pochodzenia towarów w obrocie wewnętrznym. Zreformowano system ewidencjonowania handlu, zastępując dokumenty celne deklaracjami podatkowymi. W rezultacie możliwe stało się zniesienie odpraw granicznych (na wewnętrznych granicach), dzięki czemu wyeliminowano opóźnienia i postoje na granicach, a czas przewozu towarów w obrębie rynku wewnętrznego uległ znacznemu skróceniu¹⁰. Opracowano Wspólnotowy Kodeks celny, który zaczął obowiązywać od 1 stycznia 1994 r. Zebrano w nim rozproszone przepisy dotyczące systemu celnego, głównie odpraw na zewnętrznych granicach Wspólnoty, a także m. in. ustalania wartości celnej, pochodzenia towarów i preferencyjnego traktowania taryfowego.

Po 1993 r. skoordynowano ustawodawstwo dotyczące transportu. Formalnie wspólny rynek w zakresie transportu zaczął funkcjonować wraz z wprowadzeniem rynku wewnętrznego, czyli od 1 stycznia 1993 r., jednak w praktyce nie dotyczyło to wszystkich gałęzi transportu, w tym m. in. kabotażu, czyli przewozów wewnętrznych w jednym kraju wykonywanych przez przewoźnika zarejestrowanego w innym państwie członkowskim.

⁹ Od 1 stycznia 1993 roku handel między krajami członkowskimi nie jest rejestrowany przy przekraczaniu towaru przez granice, ze względu na ich wyeliminowanie. Informacje o obrotach handlowych w ramach UE pochodzą z deklaracji podatkowych przedsiębiorstw.

¹⁰ Integracja europejska, p. red. A. Marszałka, PWE, Warszawa 2004, s. 171.

Pełną swobodę świadczenia usług w transporcie lotniczym wprowadzono 1 kwietnia 1997 r., w transporcie kolejowym w zakresie przewozu towarów od 1 stycznia 2007 r.¹¹.

Eliminacja barier technicznych w przepływie towarów

Większość barier utrudniających swobodny przepływ towarów to tzw. bariery techniczne, które – jak wcześniej wspomniano – dotyczą wymogów związanych z produkcją i wprowadzaniem towarów do obrotu. Usuwanie barier technicznych dokonuje się za pomocą trzech metod: harmonizacji na szczeblu wspólnotowym według tzw. starego podejścia, harmonizacji na szczeblu wspólnotowym według tzw. nowego podejścia oraz wzajemnego uznawania przepisów krajowych. Na początku istnienia Wspólnot działała zasada współistnienia narodowych systemów w zakresie standardów produkcji i reguł kwalifikowania towaru do obrotu. Szczegółowe normy i przepisy techniczne tworzone przez narodowe instytucje normalizacyjne różniły się jednak często między poszczególnymi krajami członkowskimi, stąd ich wzajemne uznawanie było dość uciążliwe. Punktem zwrotnym było orzeczenie Trybunału Sprawiedliwości z 20. 02. 1979 r. w sprawie dotyczącej likieru Cassis de Dijon. Uznano wówczas, że produkt wytworzony i raz wprowadzony na rynek zgodnie z prawem jednego z krajów WE powinien być dopuszczony na rynek każdego innego kraju członkowskiego – zasada wzajemnego uznawania narodowych regulacji (*Mutual Recognition* – MR), oparta na zaufaniu między władzami poszczególnych państw UE. Stwierdzono mianowicie, że regulacje narodowe w innym kraju członkowskim winny być uznane za ekwiwalentne, a towar legalnie dostarczony i dopuszczony do obrotu na jednym rynku winien być dopuszczony do obrotu na innym rynku, chyba, że zostałby wykazany niższy poziom ochrony zdrowia, bezpieczeństwa czy ochrony środowiska. Uzupełnienie orzeczenia stanowi dyrektywa 83/189 w sprawie obligatoryjnej procedury notyfikowania w Komisji (i krajach członkowskich) informacji o normach i przepisach technicznych, przygotowanych na szczeblu narodowym. Kraje członkowskie są zobowiązane zatem do wcześniejszego dostarczania informacji na temat wprowadzanych regulacji technicznych i standardów. Państwa notyfikujące powinny wziąć pod uwagę ewentualne komentarze innych państw przed wejściem w życie nowej regulacji. Zasada wzajemnego uznawania wymaga zazwyczaj współpracy między odpowiednimi instytucjami testującymi i certyfikującymi państw członkowskich i zawarcia porozumienia pomiędzy

¹¹ Unia Europejska, Tom I, p. red. E. Kaweckiej – Wyrzykowskiej i E. Synowiec, IKCHZ, Warszawa 2004, s. 246.

izbami przemysłowymi i/lub organami certyfikującymi o wzajemnym uznawaniu sposobów testowania i wystawianych certyfikatów¹². Metoda wzajemnego uznawania przepisów narodowych reguluje 25% – 28% handlu wewnątrzwspólnotowego¹³

Zasada wzajemnego uznawania nie zawsze mogła mieć zastosowanie, dotyczy to zwłaszcza przypadków istnienia dużych rozbieżności w prawie narodowym. Doprowadziło to do obligatoryjnej harmonizacji technicznej na szczeblu wspólnotowym. Początkowo tworzono na szczeblu wspólnotowym szczegółowe wymagania dla określonych grup towarów: spożywczych, farmaceutycznych, kosmetycznych, tekstylnych, łącznie z metodami testowania wyrobów. Jest to tzw. stare podejście (*detailed harmonization, Old Approach – OA*). Jeśli uwzględnić fakt, że w 1985 r. liczbę norm szacowano na ponad 100 tys.¹⁴ można sobie wyobrazić jak skomplikowany i czasochłonny był proces ich ujednoczenia. Proces tak rozumianej harmonizacji był jeszcze wydłużany w czasie poprzez wymóg jednomyślności Rady, a ponadto dyrektywy stosunkowo szybko dezaktualizowały się z uwagi na dokonujący się postęp techniczny, nowe techniki produkcji i nowe produkty. Tą metodą udało się usunąć bariery techniczne w handlu produktami stanowiącymi nieco ponad 30% wartości handlu wewnętrznego. Po przyjęciu Białej Księgi metodę harmonizacji według starego podejścia zachowano dla wyrobów istotnych dla bezpieczeństwa ludzi, zwierząt i roślin.

Rezolucja Rady z 7 maja 1985 r. (85/C 156/01) wprowadziła nowe podejście do harmonizacji technicznej i normalizacji (*New Approach – NA*). Wydawane odtąd przepisy standaryzacyjne nie zawierają już szczegółowych wymagań technicznych, a tylko ogólne normy dotyczące ochrony zdrowia, środowiska. Szczegółowe rozwiązania zostają zawarte w normach i przepisach technicznych nie mających charakteru obligatoryjnego, są to tzw. zharmonizowane normy europejskie (EN). Są one opracowywane przez trzy instytucje: *Europejski Komitet Standaryzacji (CEN)* – normy ogólne, *Europejski Komitet Standaryzacji Elektrotechnicznej (CENELEC)* – normy elektrotechniczne oraz *Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych (ETSI)* – normy w sektorze telekomunikacji. Normy europejskie (CEN, CENELEC, ETSI) są zwykle ściśle powiązane z międzynarodową normaliza-

¹² J. Hagemeyer, J. Michałek, Normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym. Ich znaczenie w integracji Polski z Unią Europejską, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2007, s. 46.

¹³ Integracja europejska, p. red. A. Marszałka, op. cit., s. 173.

¹⁴ Economic Evaluation of the International Market, European Economy 1996, No. 4, s. 22, cyt. za: Integracja Europejska, p. red. A. Marszałka, op. cit. s. 172.

cją i przyjmowane jako normy krajowe w państwach UE. Ich normy były bardziej elastyczne i dawały przedsiębiorstwom więcej swobody w zakresie technologii wytwarzania produktu. Przestrzeganie tych norm nie było obowiązkowe, a towar mógł się znaleźć na rynku jeśli tylko spełniał zasadnicze wymogi dotyczące bezpieczeństwa określone w dyrektywie Rady.

Każda z dyrektyw „nowego podejścia” definiuje zakres wyrobów, które jej podlegają, często zamieszczane są listy wyjątków; zasadnicze wymogi bezpieczeństwa, którym produkt musi odpowiadać są zwykle zamieszczone w załącznikach. Symbolem zgodności wyrobu z normami wyznaczonymi w dyrektywach Unii Europejskiej jest znak CE. Potwierdza on także, iż producent lub importer przeprowadził wymaganą procedurę oceny swojego towaru i może go wprowadzić do obrotu bez restrykcji. Znak umieszcza się z zasady na wyrobie oraz na opakowaniu lub towarzyszącej dokumentacji. Funkcjonujący w ramach UE system zgodności wyrobów i zapewnienia jakości tworzą obecnie dwa podsystemy – obowiązkowy i dobrowolny, a każda dyrektywa nowego podejścia określa indywidualny sposób atestacji: albo produkt jest badany i certyfikowany przez określoną instytucję standaryzacyjną, albo sam producent gwarantuje, że jego wyrób spełnia wymogi dyrektywy. Obowiązkowa ocena zgodności wyrobów z normą – obejmująca wszystkich producentów i dystrybutorów – ma zagwarantować, że do obrotu zostały dopuszczone tylko produkty bezpieczne dla zdrowia i życia ludzi oraz nie stanowiące zagrożenia dla środowiska. Przestrzeganie tych standardów jest warunkiem koniecznym do sprzedaży towarów na wspólnym rynku. Producent, który wprowadza towar na rynek, powinien sprawdzić, czy podlega on dyrektywom nowego podejścia. Jeśli produkt odpowiada zakresowi dyrektywy, producent może się starać o ocenę zgodności wyrobu z jej wymaganiami. W UE funkcjonuje ok. 3 tys. jednostek notyfikowanych badających zgodność wyrobów z dyrektywami nowego podejścia. Procedury oceny zgodności wyrobów z wymogami zawartymi w dyrektywach lub z normami oparte są na ośmiu modułach (od A do H), z których każdy opisuje mniej lub bardziej skomplikowaną procedurę:¹⁵

- Moduł A – wewnętrzna kontrola produkcji,
- Moduł B – badanie właściwości modelu (EC),
- Moduł C- zgodność z modelem,
- Moduł D – gwarancja jakości produkcji,
- Moduł E- gwarancja jakości produktu,

¹⁵ C. Zucker, S. Wernicke, Prawo Europejskie w pytaniach i odpowiedziach, Wyd. Prawo i Praktyka Zawodowa, Warszawa 2001, s. 153.

- Moduł F – weryfikacja produktu,
- Moduł G – weryfikacja jednostki,
- Moduł H – pełna kontrola jakości.

I tak np. w przypadku modułu A wystarczy samodzielna ocena wyrobu przez producenta, a następnie sporządzenie odpowiedniej dokumentacji technicznej i podpisanie deklaracji, że produkt spełnia wymagania danej dyrektywy. W przypadku niektórych wyrobów wymagane są bardziej złożone procedury, jak np. poddanie wyrobu badaniu przez odpowiednią instytucję certyfikującą¹⁶.

Europejskie dokumenty standaryzacyjne mogą występować w postaci standardów europejskich (*european norms* – EN), dokumentów zharmonizowanych (*harmonization documents* – HD) lub europejskich prestandardów (*european prestandards*-ENV). Standardy europejskie muszą być ratyfikowane przez publikację pełnego tekstu odpowiedniej konwencji, natomiast w przypadku dokumentów zharmonizowanych dopuszcza się możliwość narodowych odstępstw od standardów, na przykład ze względu na problemy prawne czy techniczne. Z kolei europejskie prestandardy mają charakter tymczasowej (maksymalnie do 5 lat) propozycji przyszłych standardów, są wydawane w dziedzinach, w których następuje szybki postęp techniczny, a ich wprowadzenie nie nakłada obowiązku wycofania niezgodnych z nimi standardów narodowych.

Europejskim systemem certyfikacji dobrowolnej zajmuje się powołana w 1990 r. Europejska Organizacja ds. Badań i Certyfikacji (EOBC). Jej podstawę stanowią normy serii EN 4500 (regulujące zasady działania jednostek certyfikujących i laboratoriów badawczych oraz ich akredytacji) oraz normy serii EN ISO 9000 (opisujące zasady funkcjonowania systemów jakości). Główną rolą EOBC jest wypracowywanie ogólnych ram i wytycznych oraz standardów dla dobrowolnego podsystemu certyfikacji. Organizacja ta stworzyła m. in. KEYMARK – europejski system oceny zgodności wyrobu z wymaganiami norm europejskich. Daje on producentom i użytkownikom dużo korzyści: ogranicza konieczność stosowania wielu narodowych znaków certyfikacji, ułatwia też dostęp do jednostek certyfikujących. Drugim ważnym zadaniem EOBC jest wspieranie działań legislacyjnych Komisji Europejskiej, które tworzą obowiązkowy podsystem certyfikacji¹⁷.

¹⁶ J. Zombirt, *Mechanizmy rynku wewnętrznego Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2008, s. 35.

¹⁷ Tamże, s. 37.

Dotąd przyjęto ponad dwadzieścia dyrektyw nowego podejścia, m. in. w odniesieniu do: zabawek, prostych zbiorników ciśnieniowych, maszyn, środków ochrony indywidualnej, nieautomatycznych urządzeń wagowych, implantów medycznych, urządzeń spalających paliwa gazowe, urządzeń telekomunikacyjnych, opakowań, materiałów wybuchowych stosowanych dla celów niewojskowych, łodzi rekreacyjnych, urządzeń niskonapięciowych czyli np. sprzętu AGD¹⁸, dźwigów, kolejek linowych, materiałów budowlanych, wyrobów elektrycznych, implantów medycznych (por. tabela nr 1). Według szacunków Komisji handel nimi stanowił ok. 17 % obrotów towarami przemysłowymi na wspólnym rynku.

Tabela 1. Przyjęte dyrektywy nowego podejścia w Unii Europejskiej

Nr	Dyrektywa przewidująca oznakowanie „CE”	Numer (pierwsza wersja i zmiany)
1	Niskonapięciowy sprzęt elektryczny	Poprzednio: 73//23/EWG, 93/68/EWG – od 16 stycznia 2007 zastąpione przez 2006/95WE (tekst jednolity, bez zmian merytorycznych)
2	Proste zbiorniki ciśnieniowe	87/404/EWG, 90/488/EWG, 93/68 EWG
3	Zabawki	88/378/EWG, 93//68/EWG
4	Wyroby budowlane	89/106/EWG, 93/68/EWG
5	Kompatybilność elektromagnetyczna	2004/108/WE (od 20.07.2007) Poprzednio: 89/336/EWG, 92/31//EWG, 93/68/EWG
6	Maszyny	98/37/WE, 98/79/WE, zastąpiona przez 2006/42/WE (termin przeniesienia do prawodawstw krajowych – 29.06.2008
7	Środki ochrony indywidualnej	859/686/EWG, 93/95/EWG, 93/68/EWG, 96/58/WE
8	Wagi nieautomatyczne	90/384/EWG, 93/68/EWG
9	Aktywne implanty medyczne	90/385/EWG, 93/42/EWG, 93/68/EWG
10	Urządzenia gazowe	90/396/EWG, 93/68//EWG
11	Efektywność energetyczna kotłów wodnych	92/42/EWG, 93/68/EWG, 2004/8/WE
12	Materiały wybuchowe do użytku cywilnego	93/15/EWG
13	Wyroby medyczne	93/42/EWG, 98/9/WE, 2000/70/WE

¹⁸ W 1973 r. przyjęto tzw. dyrektywę niskonapięciową (*Low Voltage Directive-LDV: 73/23/EEC*); ma ona zastosowanie do wszystkich urządzeń elektrycznych wyjątkiem wysokonapięciowych urządzeń i wyposażenia elektrowni. Główni producenci europejscy przy współpracy z CENELEC, przyjęli wspólne zasady dotyczące bezpieczeństwa oraz wzajemnego uznawania standardów i procedur testowania w innych krajach. Por. J. Hagemeyer, J. Michałek, Normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym, ..., op.cit., s. 49.

14	Wyposażenie używane w przestrzeniach zagrożonych wybuchem	94/9/WE
15	Rekreacyjne jednostki pływające (jachty)	92/25/WE, 2003/44/WE
16	Dźwigi (windy)	95/16/WE
17	Efektywność energetyczna chłodziarek i zamrażarek	96/57/WE
18	Urządzenia ciśnieniowe	97/23/WE
19	Telekomunikacyjne urządzenia końcowe i urządzenia radiowe	1999//5/WE
20	Wyroby medyczne do diagnostyki <i>in vitro</i>	98/79/WE
21	Urządzenia linowe do przewozu osób	2000/9/WE
22	Emisja hałasu przez urządzenia używane na zewnątrz pomieszczeń	2000/14/WE, 2005/88/WE
23	Efektywność energetyczna stateczników do oświetlenia fluorescencyjnego	2000/55/WE
24	Przyrządy pomiarowe	2004/22/WE

Źródło: European Commission, The Single Market Review, Dismantling of Barriers. Technical Barriers to Trade. Sub-series III, Volume 1, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 1998 oraz J. Zonbirt, Mechanizmy rynku wewnętrznego Unii Europejskiej, op. cit., s. 36.

W procesie standaryzacji dużą wagę przykładano do produktów spożywczych, kontroli poddano cały proces produkowania żywności – od przygotowania, przez przetworzenie, produkcję i pakowanie, po magazynowanie i transport – poprzez sprawdzanie na poszczególnych etapach, czy odbywa się on z zachowaniem higieny, i czy produkty są odpowiednio przechowywane i nie zawierają nadmiernej ilości nawozów, pestycydów itp. Na szczególną uwagę zasługuje, stosowany w sektorze produkcji żywności, System Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (*Hazard Analysis and Critical Control Point, HACCP*), mający na celu zapewnienie bezpieczeństwa zdrowotnego żywności. System HACCP obecnie jest zalecany w całym łańcuchu żywnościowym, zatem jest wdrażany we wszystkich etapach pozyskiwania żywności począwszy od hodowli i produkcji, poprzez przetwórstwo i dystrybucję.

Eliminacja barier fiskalnych w przepływie towarów

Proces ujednolicenia systemu fiskalnego rozpoczęto od podatków pośrednich. Kraje członkowskie pod koniec lat 60-tych wprowadziły ten sam system podatku od wartości dodanej, jednak nadal utrzymywały znaczne różnice w poziomach stawek i podmiotowym zakresie stosowania podatków. Przełomowe znaczenie dla stworzenia jednolitej konstrukcji podatku

VAT w państwach Wspólnoty miała VI Dyrektywa Rady z 17 maja 1977 r.¹⁹. Reguluje ona podstawowe elementy tego podatku, czyli podmiot opodatkowania, podstawę opodatkowania, powstanie obowiązku podatkowego, zwolnienia z VAT, specyficzne zasady opodatkowania małych przedsiębiorstw, biur podróży, rolnictwa. Przyjęto również dwa poziomy opodatkowania – stawkę podstawową i zredukowaną. Stawkę podstawową VAT zastosowano w odniesieniu do większości towarów i usług. W modyfikacji VI Dyrektywy przyjęto, że stawkę zredukowaną można zastosować do podstawowych artykułów konsumpcyjnych, obejmując nią artykuły spożywcze (z wyjątkiem napojów alkoholowych), energię do ogrzewania i oświetlania, dostawy wody, lekarstwa, książki, gazety i czasopisma oraz transport pasażerski.

W październiku 1992 r. Rada wydała kolejne wytyczne w sprawie zbliżania stawek podatku od wartości dodanej: ustaliła, że stawka podstawowa nie może być niższa niż 15 % a stawki zredukowane (można stosować jedną lub dwie stawki obniżone) – nie niższa niż 5%. Tym samym zobowiązano kraje do stopniowej harmonizacji poziomu stawek podstawowych, zalecając zmniejszenie istniejących rozpiętości do 5%. Ponieważ między krajami UE nie udało się osiągnąć zalecanego ograniczenia rozpiętości stawek podstawowych VAT, Komisja Europejska zezwoliła na rozszerzenie skali stawki podstawowej na 15%-25%. Od tych ogólnych zasad istnieją pewne wyjątki trwałe, tzw. derogacje, a niektóre państwa uzyskały okresy przejściowe na dostosowanie swoich stawek do przyjętych zasad. Stawki przejściowe miały obowiązywać najpóźniej do 31 grudnia 1996 r., w praktyce jednak, w niektórych krajach są one nadal stosowane. Ponadto przyjęto rozwiązanie przejściowe, według którego towar jest obciążony podatkiem VAT w kraju przeznaczenia, według stawek w nim obowiązujących. Wyjątek od tej zasady stanowią zakupy dokonywane przez osoby fizyczne w czasie podróży po krajach członkowskich. Towary zakupione w ten sposób są opodatkowane w kraju ich pochodzenia. Wyjątek od tego stanowi sprzedaż nowych samochodów oraz sprzedaż wysyłkowa.

Potrzeba harmonizacji podatku akcyzowego wynikała, podobnie jak w przypadku podatku VAT, z dążenia do zniesienia granic fiskalnych w handlu między państwami członkowskimi i zapewnienia neutralności systemowi podatkowemu z punktu widzenia oddziaływania na handel.

Dla sprawnego funkcjonowania rynku wewnętrznego niezbędna była również harmonizacja podatku konsumpcyjnego. Harmonizacja podatku akcyzo-

¹⁹ Por. Dyrektywa Rady 77/388/EWG z 17.05.1977 r.(OJ L145/77), weszła w życie w 1979 roku.

wego przebiegała we Wspólnocie powoli, z uwagi na duże różnice w strukturze i w poziomie stawek w poszczególnych krajach. Pierwszym krokiem było objęcie akcyzy klauzulą *standstill*, a tym samym wprowadzenie zakazu jej podwyższania. Komisja Europejska dokonała następnie selekcji akcyz, dzieląc je na akcyzy przeznaczone do uchylenia, akcyzy przeznaczone do włączenia do podatku od wartości dodanej oraz akcyzy podlegające harmonizacji. Wspólny system opodatkowania podatkiem akcyzowym zaczął obowiązywać wraz z ustanowieniem jednolitego rynku wewnętrznego, tj. od 1 stycznia 1993 roku. Akcyzę zastosowano do trzech grup towarów: wyrobów alkoholowych, olejów mineralnych (m. in. benzyna, olej napędowy), wyrobów tytoniowych. Ustalono także minimalne stawki akcyzy dla poszczególnych grup towarowych. Ponadto kraje członkowskie, które nie nakładały akcyzy na te towary zobowiązano do jej wprowadzenia. Zgodnie z dyrektywą Rady 2003/96/WE z 27 października 2003 r. w sprawie harmonizacji wspólnotowego systemu opodatkowania produktów energetycznych i energii elektrycznej węgiel oraz koks (tak jak energia elektryczna, olej opałowy i inne paliwa płynne) są produktami energetycznymi, które powinny podlegać opodatkowaniu w państwach członkowskich najpóźniej od 1 stycznia 2004 r.

Państwa członkowskie mogą stosować akcyzę także w odniesieniu do innych towarów, pod warunkiem, że nie będzie ona mieć charakteru dyskryminacyjnego, a więc poziom stawek i sposób ich ustalania będą dla towarów zagranicznych nie gorsze niż dla podobnych towarów pochodzenia krajowego.

Istota swobody przepływu usług na jednolitym rynku

Swoboda przepływu usług została już zagwarantowana w Traktacie ustanawiającym Europejską Wspólnotę Gospodarczą. Jest ona nieco odmienna od pozostałych czterech swobód. Stanowi ona połączenie dwóch obszarów możliwej aktywności przedsiębiorcy – świadczenia usług i prowadzenia działalności gospodarczej. Swobodę przepływu usług (art. 59-66 TWE) uważano dawniej za dodatek do swobody prowadzenia działalności gospodarczej. Obecnie sytuacja taka nie ma już miejsca. Swoboda działalności gospodarczej obejmuje jedynie szeroko pojęty zakaz dyskryminacji, natomiast swoboda świadczenia usług oznacza więcej. W stosunku do usługodawcy nie stosuje się przepisów wewnętrznych, które utrudniają mu działalność i które nie są usprawiedliwione koniecznymi względami interesu ogólnego, nawet jeśli traktują one wszystkie podmioty tak samo. Ponadto, pełna swoboda świadczenia usług wymaga zapewnienia wolności również w przepływie towarów, kapitału i osób. Wynika to z faktu, że w sferze ob-

rotu usługowego wymagany jest często bezpośredni kontakt usługodawcy i usługobiorcy. Bez zagwarantowania swobody przepływu osób niemożliwe byłoby zatem świadczenie pewnych usług. Swoboda świadczenia usług jest wyrażana w trzech wymiarach: czynnym, biernym i pośrednim (mieszanym). Forma czynna świadczenia usług stanowi o uprawnieniu usługodawcy do oferowania i sprzedaży swoich usług na obszarze całego wspólnego rynku. Forma bierna natomiast wyraża uprawnienia konsumenta do zakupu usługi poza granicami własnego kraju. Formą pośrednią jest liberalizacja prawa przepływu usługi, a dokładniej opłaty za jej realizację poprzez granicę krajów wspólnego rynku.

Zgodnie z brzmieniem art. 50 TWE ust. 1 usługami są świadczenia wykonywane zwykle za wynagrodzeniem w zakresie, w jakim nie są objęte postanowieniami o swobodnym przepływie towarów, kapitału i osób. Usługi obejmują zwłaszcza działalność o charakterze przemysłowym, handlowym, rzemieślniczą i wykonywanie wolnych zawodów. Zgodnie z art. 51 ust. 1 usługi w dziedzinie transportu są regulowane w postanowieniach transportu, natomiast usługi bankowe i ubezpieczeniowe w przepisach związanych z liberalizacją przepływu kapitału (art. 51 ust.2). Swoboda przepływu usług obejmuje zatem te same działania co swoboda prowadzenia działalności gospodarczej, tzn. podejmowanie i wykonywanie pracy na własny rachunek, zakładanie i prowadzenie przedsiębiorstw, zwłaszcza spółek, filii, z tą różnicą, że ich wykonywanie jest ograniczone czasowo i musi w jakiś sposób przekraczać którąś z granic wewnętrznych Wspólnoty. Przekraczanie granic państwowych może nastąpić w trzech przypadkach:

- usługodawca udaje się przejściowo do kraju usługobiorcy, a więc sam przekracza granicę w celu wykonywania usługi w innym państwie członkowskim (czynna swoboda przepływu usług),
- odbiorca usługi udaje się do kraju usługodawcy, by tam przyjąć jego świadczenia (bierna swoboda przepływu usług); za odbiorców uznawani są, zgodnie z wykładnią Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, przede wszystkim turyści, osoby wymagające specyficznej opieki medycznej, studenci,
- zarówno usługodawca jak i usługobiorca pozostają w swoich państwach, a usługa jako produkt przekracza granicę; dotyczy to np. nadawania programów telewizyjnych czy audycji radiowych, zawierania umów ubezpieczeniowych.

Gdy usługodawca i usługobiorca mieszkają w tym samym państwie, a usługa ma miejsce w innym kraju, należy stosować przepisy o swobodzie działalności gospodarczej a nie o przepływie usług.

Swoboda świadczenia usług jest zagwarantowana przez przepisy traktatowe mówiące o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej (art. 43 Traktatu) oraz o swobodzie świadczenia usług na terenie Wspólnoty (art. 49). Swoboda świadczenia usług oznacza możliwość przemieszczania się usługodawcy czy usługobiorcy w celu świadczenia/przyjmowania usługi, liberalizowanie transgranicznego handlu usługami. Oznacza to więc swobodę zakładania przedsiębiorstw i prowadzenia działalności usługowej przez firmę z danego kraju na obszarze innego kraju, a zatem każdy, kto chce świadczyć usługi na terenie innego państwa członkowskiego UE, niż to, w którym znajduje się siedziba jego przedsiębiorstwa ma do tego prawo i nie mogą być wobec niego stosowane ograniczenia wynikające z wymogu posiadania obywatelstwa, zameldowania czy członkostwa w organizacji zawodowej. Jedynym traktatowym warunkiem realizacji usługi jest wcześniejsze posiadanie przedsiębiorstwa/przedsięwzięcia macierzystego w którymś z państw członkowskich. Państwom członkowskim nie wolno więc wprowadzać przepisów dyskryminujących podmioty świadczące usługi z innych państw członkowskich, a także takich przepisów, które wymuszają od operatorów zagranicznych ponoszenia dodatkowych kosztów czy innych obciążeń np. związanych ze świadczeniem usług w danym kraju. Podobnie jak to ma miejsce w przypadku przepływu towarów, ewentualne ograniczenia swobody przepływu usług mogą być uzasadnione tylko względami bezpieczeństwa czy zdrowia publicznego. Prawo do ustanowienia filii i świadczenia usług zagranicznych jest poddane w UE procedurze notyfikacji, a instytucje kredytowe muszą dostarczyć odpowiednim władzom swojego kraju informacje dotyczące²⁰:

- adresu filii w kraju przyjmującym, z którego instytucja kredytowa zamierza świadczyć usługi finansowe,
- rodzaju świadczonych usług i struktury organizacyjnej,
- wielkości kapitału własnego i stosunku wypłacalności,
- nazwisk osób odpowiedzialnych za kontrolę działalności filii.

Proces liberalizacji w sektorze usług przebiega znacznie wolniej niż w wymianie towarowej. Wynika to m. in. z faktu, że usługi są stosunkowo silnie reglamentowaną i kontrolowaną dziedziną działalności gospodarczej (odnosi się to zwłaszcza do usług ubezpieczeniowych i transportowych). Wobec umiarkowanego postępu w zakresie wielostronnych regulacji obrotu usługami w handlu światowym na forum GATT/WTO kraje Wspólnoty miały przez szereg lat dużą swobodę w regulowaniu

²⁰ J. Kundera, *Jednolity rynek europejski*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2003, s. 136.

dostępu partnerów zagranicznych do swoich rynków, co z kolei znalazło wyraz w istnieniu szerokiej i zróżnicowanej listy narodowych środków protekcji.

Początkowe podejście zakładało harmonizację regulacji rządowych w sferze podaży usług na obszarze Wspólnoty. Zastosowanie tego podejścia okazało się niezmiernie trudne i czasochłonne. Dlatego też zostało zastąpione przez wzajemne uznawanie standardów i regulacji narodowych (*Mutual Recognition Principle*), z jedynie minimalną standaryzacją na szczeblu Wspólnoty. Umożliwiło to usunięcie zróżnicowanych przepisów krajowych ograniczających swobodę świadczenia usług i jednocześnie pozostawienie różnorodności rozwiązań w funkcjonowaniu przedsiębiorstw pochodzących z różnych krajów. Prawo wspólnotowe odnoszące się do usług koncentruje się głównie na poszukiwaniu wspólnego mianownika w zakresie standardów świadczonych usług, jednolitych zasad udzielania licencji, certyfikatów, jednolitego sprawowania nadzoru. Zasada wzajemnego uznawania jest stosowana wobec takich sektorów jak: usługi finansowe, budowlane, ochroniarskie, telekomunikacyjne, usługi dla biznesu, handel elektroniczny, transport drogowy i lotniczy oraz zawody regulowane²¹. Przyjęto zasadę, że podstawowe sektory usług są regulowane przez rynek, a nie przez przepisy rządowe, czy wspólnotowe, co oznacza, że liberalizacja jest działaniem pierwotnym, a harmonizacja działaniem wtórnym. Liberalizacja została oparta na zasadzie *standstill*, czyli zobowiązania krajów do niewprowadzania żadnych regulacji.

Liberalizacja usług bankowych, ubezpieczeniowych i sieciowych

Liberalizacja w sektorze usług we Wspólnocie cechuje się dużą odmiennością. Rynek usług finansowych (bankowych i ubezpieczeniowych) odznacza się stosunkowo wysokim stopniem unormowania na szczeblu Wspólnoty.

Liberalizację przepływu usług finansowych zaczęto realizować stosunkowo późno, wynikało to z wolnego tempa liberalizacji kapitału i płatności. W przypadku usług bankowych pierwsze dyrektywy zastały wydane dość wcześnie, bo już 28 czerwca 1973 r. (nr 73/183) i 12 grudnia 1977 r. (nr 77/780, tzw. Pierwsza Dyrektywa Bankowa); jednak istotne zmiany wprowadziła tzw. Druga Dyrektywa Bankowa z 15 grudnia 1989 r. (nr 90/646), w której wypracowano jednolitą koncepcję licencji bankowej oraz

²¹ Ibidem, s. 83.

dla rynku papierów wartościowych²². System jednolitych licencji uprawnia instytucje finansowe do świadczenia określonych usług we wszystkich krajach Wspólnoty. Licencja taka jest przyznawana przez kraj macierzysty, w którym działa dana instytucja finansowa i uprawnia do świadczenia określonych usług albo z rynku macierzystego, albo poprzez filie zagraniczne. Musi jednak zostać spełniony warunek wzajemnego uznawania, tzn. instytucja, która świadczy usługi na podstawie licencji swego kraju macierzystego, musi uznać miejscowe przepisy prawa finansowego, a organy nadzoru na tym rynku muszą uznać jej licencję. Druga Dyrektywa Bankowa określała – jak wcześniej wspomniano – warunki uzyskania licencji na prowadzenie działalności bankowej w krajach członkowskich UE, w tym m. in²³:

- posiadanie wyodrębnionych funduszy własnych o minimalnej wysokości 5 mln euro, z zastrzeżeniem, że władze krajowe mogą wydać licencję przy kapitale niższym, jednak nie mniejszym niż 1 mln euro. Standardy te są wymaganiami minimalnymi, dlatego kraje członkowskie mogą sformułować bardziej restrykcyjne rozwiązania, a także mają prawo zdecydować, czy działające instytucje kredytowe mogą dalej prowadzić działalność, jeśli nie dysponują kapitałem własnym w odpowiedniej wysokości,
- osiągnięcie 8-procentowego współczynnika wypłacalności w stosunku do aktywów banku (relacja środków własnych banku do ważonych według ryzyka aktywów i pozycji bilansowych)- wprowadzenie tego wymogu miało na celu standaryzację reguł ochrony i depozytariuszy,
- zatrudnianie co najmniej dwóch dyrektorów banku (zasada „czworga oczu”), którzy mogą efektywnie zarządzać bankiem,
- przedłożenie programu działalności banku,
- ujawnienie akcjonariuszy, którzy posiadają udziały kwalifikowane w wysokości ponad 10% kapitału lub głosów, i wysokości ich udziałów,
- ograniczenie – do 15 % kapitału własnego w jednej instytucji i łącznie do 60% własności w instytucjach niebankowych.

Banki miały czas na dostosowanie się do tych wymogów do 2002 r.

Tworzenie w UE jednolitego rynku ubezpieczeniowego przebiegało podobnie jak w przypadku rynku bankowego. W 1964 r. została jedynie

²² Z. M. Doliwa-Klepacki, *Integracja europejska*, Temida, Białystok 2000, s. 245.

²³ J. Kundera, *Jednolity rynek europejski*, op. cit., s. 136.

wydana przez Radę dyrektywa w sprawie zniesienia ograniczeń dotyczących swobody osiedlania się i swobody świadczenia usług reasekuracyjnych. Dopiero w latach 70-tych zapoczątkowano działania mające na celu zapewnienie swobody świadczenia podstawowych usług ubezpieczeniowych. Proces tworzenia jednolitego rynku ubezpieczeniowego przebiegał odrębnie w odniesieniu do usług na życie (*live insurance*) i do ubezpieczeń nie na życie (*non-life insurance*), czyli pozostałych ubezpieczeń osobowych i ubezpieczeń majątkowych. W przypadku *non-life insurance* Rada uchwaliła trzy dyrektywy: nr 73/240 z 24 lipca 1973 r. (Pierwsze Dyrektywy), nr 88/357 z 22 czerwca 1988 r. (Drugie Dyrektywy) oraz nr 92/49 z 18 czerwca 1992 r. (Trzecie Dyrektywy). Ostatnia dyrektywa stwierdza, że wydanie przez państwo zgody na założenie towarzystwa ubezpieczeniowego oznacza automatyczne wydanie zgody na zakładanie takich towarzystw i ich filii, oraz świadczenie usług ubezpieczeniowych na terenie całej Wspólnoty.

W odniesieniu do usług w zakresie ubezpieczenia na życie Rada uchwaliła również trzy dyrektywy: nr 79/267 z 5 marca 1979 r. (Pierwsze Dyrektywy), nr 90/619 z 8 listopada 1990 r. (Drugie Dyrektywy) oraz 92/96 z 10 listopada 1992 r. (Trzecie Dyrektywy). Ostatnia dyrektywa wprowadziła podobne rozwiązania jak w przypadku *non-life insurance*. Wspomniane Trzecie Dyrektywy z 1992 r. (nazywane też dyrektywami Trzeciej Generacji) wprowadziły zasadę wydawania jednolitej licencji (podobnie jak w przypadku banków) na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej. W rezultacie, jednostka ubezpieczeniowa, która uzyskała taką licencję, może prowadzić działalność na terenie całej Wspólnoty, przy czym podlega kontroli tylko ze strony władz kraju macierzystego. Obecnie trwają prace nad nową dyrektywą, która ma wejść w życie za kilka lat, nazywaną Solvency.II. Wprowadzić ma ona zmienioną koncepcję nadzoru, przy zachowaniu wspomnianej kontroli kraju macierzystego i jednolitej licencji.

Bardzo ważnym sektorem usług są także usługi sieciowe, dostarczane do ostatecznego odbiorcy poprzez sieć infrastrukturalną. Zalicza się do nich: usługi telekomunikacyjne, pocztowe, energetyczne, gazownicze, dostawy wody oraz transport lotniczy i kolejowy. Usługi sieciowe w krajach rozwiniętych przez wiele lat nie podlegały mechanizmom konkurencji z powodu monopolu naturalnego, czyli dominacji narodowych operatorów i wymogu regulacji przez wyznaczoną instytucję rządową.

Deregulacja sektorowa stała się podstawą tworzenia rynku usług sieciowych we Wspólnocie. Liberalizacja oznaczała zniesienie monopolu i wprowadzenie swobody podejmowania i prowadzenia działalności przez nowe

firmy na jednolitym rynku. Pakiet działań, który przyjęła Wspólnota miał na celu²⁴:

- deregulacje narodowych systemów regulacyjnych przez rozdzielenie funkcji regulacyjnej od funkcji operacyjnej i zarządczej; wiązało się to z utworzeniem niezależnych urzędów regulacyjnych, otwarto dostęp do rynku i do sieci infrastrukturalnych dla nowych firm, poddano rynki systemowi ochrony konkurencji, starano się odchodzić od zarządzania cenami i taryfami,
- wprowadzenie jednolitych standardów technicznych i norm w zakresie sprzętu i infrastruktury wykorzystywanych w usługach,
- poddanie sektorów sieciowych europejskiej polityce ochrony konkurencji,
- zabezpieczenie świadczenia usług powszechnych (podstawowych), do których każdy powinien mieć dostęp po rozsądnych cenach.

Dyrektywa „usługowa”

W praktyce rzeczywiste i pełne otwarcie rynków krajowych na konkurencję usługodawców z państw członkowskich pozostawia jeszcze wiele do życzenia. W raporcie Komisji z 2002 r. zidentyfikowano wiele przeszkód w zakresie realnej swobody transgranicznego świadczenia usług jak np.: monopole krajowe i ograniczenia ilościowe w dostępie do niektórych usług, wymagania dotyczące obywatelstwa i miejsca siedziby na terenie usługobiorcy, wymagania przez usługodawcę określonej formy prawnej, procedury uzyskiwania zezwoleń czy rejestracji, ograniczających dostęp do miejscowego rynku, odmienne wymagania dotyczące kwalifikacji. W tej sytuacji z inicjatywy Komisji doszło do przedstawienia propozycji dyrektywy o usługach na rynku wewnętrznym. Dyrektywa ta została przyjęta przez Parlament Europejski i Radę 12 grudnia 2006 r., a ma zostać wdrożona do prawa wszystkich państw członkowskich do 31 grudnia 2009 r.²⁵ W dyrektywie tej podkreślono, że państwa członkowskie powinny dążyć do zmniejszania i uproszczenia procedur administracyjnych w zakresie prowadzenia działalności usługowej. Państwa powinny przyjąć ujednolicone na poziomie Wspólnoty, formularze dla przedsiębiorców, stworzenie dostępu do tzw. punktów kontaktowych, gdzie przedsiębiorcy mogliby załatwić wszystkie formalności. Swoboda świadcze-

²⁴ J. Borowiec, K. Wilk, Integracja europejska, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2005, s. 115.

²⁵ Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym.

nia usług (art. 16 dyrektywy) nie może być ograniczona przez podejmowanie przez państwa członkowskie działań sprzecznych z zasadą niedyskryminacji, proporcjonalności i konieczności. Państwa nie mogą stosować ograniczeń utrudniających dostęp do usług świadczonych przez zagranicznego usługodawcę. Niedozwolona jest jakakolwiek forma dyskryminacji ze względu na obywatelstwo czy miejsce zamieszkania.

Zakończenie

Proces budowy jednolitego rynku europejskiego rozpoczął się wraz z powstaniem Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej i trwa nadal poprzez zniesienie istniejących ograniczeń. Tworzenie wspólnego rynku wewnętrznego nie jest jednorazowym aktem, lecz ciągłym procesem zmian i dostosowań zasad i reguł współpracy integrujących się krajów do nowych warunków. Działania w zakresie tworzenia jednolitego rynku wymagają wprowadzenia niezbędnych regulacji, sformułowania właściwych programów. Szczególnie ważne dla tworzenia wspólnego rynku było ogłoszenie w czerwcu 1985 r. przez Komisję Europejską Białej Księgi, w której zaproponowano definicję wspólnego rynku i ustalono termin wdrażania jego budowy do 31 grudnia 1992 r. W Białej Księdze dokonano identyfikacji barier fizycznych, technicznych utrudniających przepływ dóbr, usług, osób i kapitału. Sformułowano program usunięcia istniejących barier i podjęcia działań wspierających realizację traktatowych założeń wspólnego rynku (sformułowanych Jednolitym Akcie Europejskim).

Realizacja idei jednolitego rynku wewnętrznego wymaga podejmowania ciągłych wysiłków liberalizacyjnych i działań zmierzających do usuwania wszelkich zagrożeń swobody gospodarowania. Komisja Europejska sporządza raporty, w których dokonuje analizy funkcjonowania wspólnego rynku. Wynika z nich, że nadal istnieje wiele przeszkód w pełnym urzeczywistnieniu idei wspólnego rynku dla obywateli i przedsiębiorstw Unii Europejskiej. O ile w przypadku swobody przepływu towarów już wiele osiągnięto, o tyle w przypadku swobody świadczenia usług istnieje jeszcze wiele realnych utrudnień, do likwidacji przynajmniej części z nich przyczyni się zapewne dyrektywa „usługowa” z grudnia 2006 r.

Bibliografia

- Borowiec J., Wilk K., *Integracja europejska*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2005,
- Doliwa-Klepacki Z. M., *Integracja europejska*, Temida, Białystok 2000,

- Hagemeyer J., Michałek J., *Normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym. Ich znaczenie w integracji Polski z Unią Europejską*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2007,
- Integracja europejska*, p. red. A. Marszałka, PWE, Warszawa 2004,
- Kundera J., *Jednolity rynek europejski*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2003,
- Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, p. red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, IkiCHZ, Warszawa 2001,
- Unia Europejska, Tom I*, p. red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, IkiCHZ, Warszawa 2004,
- Zombirt J., *Mechanizmy rynku wewnętrznego*, Difin, Warszawa 2008
- Zucker C., Wernicke S., *Prawo europejskie w pytaniach i odpowiedziach*, Wyd. Prawo i Praktyka Zawodowa, Warszawa 2001

Henryk Czubek

Sytuacja Małych i Średnich Przedsiębiorstw na rynku ubezpieczeń kredytów eksportowych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej

Specyfika ubezpieczania kredytu kupieckiego małych i średnich przedsiębiorstw

Charakterystyka funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) determinowała, dotychczas niewielką, podaż ubezpieczeń kredytów eksportowych dedykowaną dla tych firm. Firmy ubezpieczeniowe uznawały ten sektor za mało zyskowny, mając na uwadze możliwe do osiągnięcia przychody jednostkowe, z jednego ubezpieczającego się MŚP. Argument o niewielkiej dochodowości ubezpieczeń tego sektora opierający się na wskaźniku zysk/klient nie ulegał zasadniczej zmianie. Małe i średnie przedsiębiorstwa, ze względu na niewielki stopień dywersyfikacji portfeli klientów oraz niewielką ilość nabywców generują niskie wpływy do kasy ubezpieczycieli. Wartość transakcji ubezpieczanych przez pojedynczego, małego przedsiębiorcę jest dużo niższa, niż w przypadku dużych podmiotów, co ma bezpośrednie przełożenie na wysokość pobieranej składki ubezpieczeniowej. Odmienna jest również charakterystyka ubezpieczania kredytów sektora MŚP po stronie kosztowej. Właściciele oraz kadra zarządzająca tych firm dysponują często dużo mniejszą wiedzą finansową niż pracownicy dużych przedsiębiorstw, którzy są wyspecjalizowani w określonej dziedzinie. Nieznajomość metod ubezpieczenia od ryzyka kredytowego w tej grupie klientów, wpływa na zwiększenie kosztów administracyjnych i marketingowych. Ich wzrost wynika także z konieczności dotarcia do licznych i bardzo rozproszonych małych i średnich przedsiębiorstw w celu przybliżenia im korzyści związanych z ubezpieczeniami kredytów.

Niska wartość pobieranych składek ubezpieczeniowych oraz wyższe koszty powodują, że działalność ubezpieczycieli w sektorze małych i średnich firm wymaga odmiennej strategii od tej stosowanej przy okazji dużych klientów. Opłacalność ubezpieczania MŚP, opiera się w dużej mierze na

ekonomii skali. Bardzo ważna jest zatem szeroka baza klientów, pozwalająca na obniżanie kosztów jednostkowych i zwiększenie ubezpieczonego wolumenu. Rozproszenie ryzyka w postaci licznych, niewielkich kontrahentów firm MŚP, najczęściej o słabo znanej wiarygodności płatniczej, stawia dodatkowe wyzwanie trafnej i szybkiej oceny ryzyka. Największe pole działania mają tu firmy dysponujące obszernymi bazami danych o podmiotach gospodarczych z różnych krajów świata oraz prowadzące aktywność międzynarodową np. w ramach Credit Alliance¹. Produkty ubezpieczeniowe muszą być ponadto konstruowane kompleksowo, od podstaw. Nadrzędną zasadą jest ich symplifikacja. Próby oferowania przez ubezpieczycieli rozwiązań stosowanych przy okazji dużych firm są w dużej mierze skazane na niepowodzenie².

Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw dla gospodarki Unii Europejskiej, w tym Czech, Polski i Węgier, jest fundamentalne. Stanowią one bowiem wg danych z 2005 r. ponad 99% wszystkich przedsiębiorstw i są głównym pracodawcą na rynku. Ich udział w najważniejszych wskaźnikach trzech omawianych krajów, takich jak tworzenie wartości dodanej brutto i w eksporcie ogółem jest znaczący. Małe i średnie firmy tych krajów wytworzyły w 2007 r. średnio 59% wartości dodanej przedsiębiorstw, a ich udział w eksporcie kształtował się na poziomie 40%. Wskaźniki te cechuje ponadto tendencja rosnąca. Wzrost zainteresowania eksportem przekłada się na coraz większy procent dochodów tych przedsiębiorstw generowanych przez sprzedaż na rynkach zagranicznych. Rozwój eksportu, pociąga za sobą konieczność odpowiedniego zarządzania należnościami (credit management) i ryzykiem (risk management) przez przedsiębiorców. Popyt na profesjonalne usługi związane z oceną ryzyka, czy windykacją rośnie. Małe firmy chętniej niż kiedyś poszukują sposobów, które pozwolą im na zabezpieczenie płynności finansowej i ocenę ryzyka transakcji eksportowych przez wyspecjalizowane instytucje. Obok poprawy płynności, instrumenty takie jak ubezpieczenia kredytów eksportowych ułatwiają jednocześnie dostęp firm do finansowania zewnętrznego.

Potencjał eksportowy i ubezpieczeniowy małych i średnich przedsiębiorstw oraz wzrost zapotrzebowania na usługi finansowo-ubezpieczenio-

¹ Credit Alliance jest siecią zrzeszającą: ubezpieczycieli, wywiadownie gospodarcze, firmy ratingowe i windykacyjne z ok. 100 krajów. Jej głównym celem jest współdziałanie członków w zakresie wymiany informacji o podmiotach gospodarczych, ułatwiających ocenę ryzyka oraz opracowywania wspólnych strategii ubezpieczeniowych

² Publikacja: Berne Union 2008, s.51; źródło: <http://www.berneunion.org.uk/pdf/Berne%20Union%202008.pdf>, 15.10.2008

we jest dostrzegany przez ubezpieczycieli. Instytucje te wykazują zainteresowanie współpracą z sektorem MŚP, jako grupą klientów, która może przyczynić się do podniesienia przychodów, której ubezpieczenie jest opłacalne. Dotychczas, biznes ten był uznawany wyłącznie za nisko-dochodowy i ryzykowny w porównaniu z dużymi klientami. Wprawdzie tempo zmian jest wciąż niskie, dostępność produktów dla MŚP uległa znacznej poprawie w ciągu ostatnich lat. Zgodnie z obecnym trendem, oprócz ubezpieczycieli publicznych, również każdy, liczący się ubezpieczyciel prywatny, posiada w swoim portfolio (lub jest na etapie wprowadzania) ubezpieczenia zaprojektowane w pełni na potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw.

Ze złożonością problemów jakie znajdują się w obrębie relacji pomiędzy ubezpieczycielami i firmami sektora MŚP starają się zmierzyć towarzystwa ubezpieczeniowe, których działalność została poddana analizie w ramach przedstawianego artykułu.

Analizowane przypadki to:

Powstała na bazie oficjalnej czeskiej agencji ubezpieczeń kredytów eksportowych EGAP nowa firma o nazwie Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s., określana w skrócie jako KÚPEG. Zajmuje się ona krótkoterminowymi, komercyjnymi ubezpieczeniami należności od zagranicznych i krajowych nabywców. Oprócz ubezpieczeń dla małych i średnich przedsiębiorstw swoją ofertę kieruje również do średnich i dużych firm oraz instytucji finansowych. Agencja powstała 24 czerwca 2005 r. z wydzielenia przez EGAP – czeską publiczną agencję ubezpieczeń kredytów eksportowych – portfolio komercyjnego, obejmującego ubezpieczenia kredytów krótkoterminowych (poniżej 2 lat). Początkowo, właścicielem firmy i jedynym udziałowcem był czeski Skarb Państwa poprzez agencję ubezpieczeń EGAP. W październiku 2007 r. sprzedano większościowy udział w firmie, stanowiący pakiet 66% akcji, partnerowi strategicznemu – konsorcjum składającemu się z belgijskiej firmy ubezpieczeniowej Ducroire – Delcredere SA. N.V. i włoskiego ubezpieczyciela SACE BT SpA. KÚPEG jest obecnie największym operatorem na czeskim rynku komercyjnych ubezpieczeń kredytów. W 2006 r. ubezpieczył obrót w wysokości 128 mld CZK (4,65 mld EUR)³ i zawarł 251 umów ubezpieczeniowych, z czego aż 200 kontraktów dotyczyło ochrony małych i średnich przedsiębiorstw⁴.

³ Kurs średni Narodowego Banku Czech z dn. 29.12.2008 (1 EUR = 27.495 CZK)

⁴ Annual Report 2006, the Commercial Credit Insurance Company EGAP, (<http://www.kupeg.cz/annual-report.doc?sec=1&doc=198>) Data pobrania: 04.05.2008

Druga analizowana firma, to Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna (KUKES.A.), należąca do Skarbu Państwa, oficjalna agencję ubezpieczeń kredytów eksportowych oferująca polskim przedsiębiorcom od końca lat 90-tych specjalistyczny produkt o nazwie Eurpolisa. Korporacja obok światowych firm takich jak niemiecki Euler Hermes, francuski Coface, czy holenderski Atradius jest głównym graczem na polskim rynku ubezpieczeń. Działa na nim od 1991 r., gdy była jedyną instytucją ubezpieczeń kredytów eksportowych w Polsce. Portfolio KUKES.A. dzieli się na krótkoterminowe instrumenty ubezpieczeniowe, należące w głównej mierze do działalności komercyjnej (realizowanej na rachunek własny) oraz asekurację ryzyka średnio i długoterminowego, wspieraną gwarancjami Skarbu Państwa. Produkty krótkoterminowe, w tym Eurpolisa przeznaczone są dla klientów realizujących sprzedaż zarówno w kraju jak i za granicą. Wartość obrotu ubezpieczonego przez KUKES.A. systematycznie wzrasta. W 2006 r. wyniosła ona 3,57 mld USD (2,71 mld EUR)⁵. W tym samym roku Korporacja objęła ubezpieczeniami 2,75% wartości polskiego eksportu. Wskaźnik ten charakteryzuje tendencja rosnąca⁶. Ubezpieczenie należności krótkoterminowych małych i średnich przedsiębiorstw – Eurpolisa podlegało na przestrzeni lat modyfikacjom dostosowującym je do bieżących potrzeb firm. W obecnym kształcie oferowane jest od listopada 2007 r. Eurpolisa to produkt rynkowy, bez gwarancji państwa, realizowany na rachunek własny ubezpieczyciela, przy zachowaniu zasad prowadzenia oddzielnej księgowości i przepisów prawnych regulujących ubezpieczenia komercyjne.

Ostatnią, porównywaną instytucją jest węgierska państwowa agencja ubezpieczeń kredytów eksportowych MEHIB – Magyar Exporthitel Biztosító Rt. założona w 1994 r. Agencja zajmuje się ubezpieczaniem transakcji średnio i długoterminowych oraz ochroną małych i średnich eksporterów w dziedzinie krótkoterminowych kredytów kupieckich. Firma, podobnie jak jej czeski odpowiednik EGAP, sprzedała swoje krótkoterminowe, rynkowe portfolio. Od stycznia 2008 r. zarządza nim Coface Hungary – oddział światowego potentata w dziedzinie ubezpieczeń i wywiadu handlowego. W 2006 r. MEHIB ubezpieczał obrót o wartości 237 mld HUF (0,94 mld EUR)⁷. Wynik ten był dla węgierskiego ubezpieczyciela nieco gorszy niż w 2005 r.⁸ Wartość obrotu objętego ochroną przez MEHIB była również naj-

⁵ Kurs średni NBP z dn. 29.12.2008 (1 EUR = 3,8312 PLN)

⁶ Raport roczny 2006, Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych KUKES.A. (<http://www.kuke.com.pl>) Data wejścia: 20.04.2008

⁷ Kurs średni Narodowego Banku Węgier z dn. 29.12.2008 (1 EUR = 252.3 HUF)

⁸ Annual Report 2006, Magyar Exporthitel Biztosító (MEHIB), (<http://www.me->

niższa spośród porównywanych firm. Program ubezpieczeniowy dla małych i średnich przedsiębiorców był pierwszym zaakceptowanym przez Komisję Europejską na podstawie Komunikatu Komisji z 2005 r., rozszerzającego definicję ryzyka nierynkowego o ryzyko związane z eksportem małych i średnich firm (w przypadku braku ochrony ze strony komercyjnych instytucji). Po uzyskaniu zgody na oferowanie krótkoterminowego ubezpieczenia dla MSP o ograniczonym obrocie eksportowym w styczniu 2007 r., pół roku później MEHIB wprowadził na rynek polisę KKV-E. Produkt ten, jako jedyny z omawianej trójki, jest wspierany ze środków publicznych.

Reorganizacja procesów biznesowych publicznych ECA's

W celu sprostania wyzwaniom współczesności tradycyjne publiczne ECA, które do tej pory funkcjonowały na podstawie wcześniejszych oficjalnych umocowań, starają się dokonać niezbędnych przeobrażeń formalnych i funkcjonalnych.

Przekształcenia organizacyjne oficjalnych agencji ubezpieczeń kredytów eksportowych (ECA) mają swoje podstawy w czynnikach zewnętrznych, nowych wymaganiach stawianych przez otoczenie. O tym, że jest to proces dynamiczny, który pomimo głównego kierunku zmian, przybiera różne formy, można przekonać się analizując zmiany zakresów działania trzech przykładowych ubezpieczycieli z krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Wśród czynników powodujących konieczność reorganizacji publicznych ECAs można wyróżnić⁹:

- restrykcje wprowadzane przez Komisję Europejską w postaci zakazu ubezpieczania ryzyka rynkowego związanego z transakcjami krótkoterminowymi w krajach UE i OECD (z wyłączeniem ubezpieczeń dla MSP, gdy nie istnieje prywatny rynek asekuracji),
- konkurencja ze strony prywatnych ubezpieczycieli w obszarze ryzyka krótkoterminowego, coraz częściej politycznego i krajów spoza OECD (vide: e-BONUS oferowany przez KUPEG),

hib.hu) Data wejścia 20.04.2008

⁹ Kilicoglu A. „New challenges for ECAs operating in emerging / fast growing markets” prezentacja przedstawiona na konferencji “The Future of Credit Insurance” zorganizowanej przez EGAP w Pradze, 13.09.2007 r.

- przejście od standardowych produktów i modeli biznesowych do rozwiązań zindywidualizowanych, produktów dostosowywanych do potrzeb klientów,
- orientacja na klienta (sprawna i satysfakcjonująca obsługa klientów),
- wykorzystanie nowoczesnych technologii w komunikacji z klientem i wewnątrz organizacji np. ektranetowych (zarządzanie limitami kredytowymi, aplikowanie on-line),
- tworzenie przez europejskie ECA organizacji zależnych w celu oddzielenia działalności komercyjnej od realizowanej na rachunek Skarbu Państwa (np. utworzenie KÚPEG przez EGAP),
- wymogi osiągania przez ECA progu rentowności (break-even point) stawiane przez Światową Organizację Handlu,
- sygnały zainteresowania sektora prywatnego asekuracją transakcji w średnim terminie,
- postępująca zmiana filozofii biznesowej, ze wsparcia krajowego eksportu w kierunku bardziej komercyjnego podejścia.

Wymienione powyżej zjawiska i trendy kształtują nowe warunki działania dla publicznych agencji kredytów eksportowych. Możliwości rozwoju publicznych ECAs są coraz bardziej ograniczone. Wpływ na to mają przede wszystkim restrykcje nakładane przez organizacje międzynarodowe takie jak: UE, WTO, OECD, pozostawiające publicznym agencjom możliwość ubezpieczania wyłącznie transakcji podwyższonego ryzyka. Sektor ubezpieczeń krótkoterminowego ryzyka rynkowego jest, wprawdzie jeszcze z pewnymi wyjątkami dotyczącymi MŚP i krajów spoza OECD, zdominowany przez firmy komercyjne¹⁰. Instytucje te coraz chętniej spoglądają również w stronę kredytów średnioterminowych. Istotną zmianą jakościową, jaką niosą ze sobą prywatni ubezpieczyciele jest zindywidualizowane podejście do produktu, polegające na jego projektowaniu w ścisłym związku ze specyfiką działalności klienta. Obok tego typu niestandardowych produktów, portfolio tych firm zawiera również produkty regularne. Nowe standardy rynkowe dotyczą także wykorzystania nowoczesnych narzędzi w komunikacji z klientem i szybkiej ocenie ryzyka. Obok elementów konstrukcyjnych i technologicznych, aktualną tendencją na rynku jest zintensyfikowanie przez ubezpieczycieli działań marketingowych, poprawiających wyniki sprzedaży oraz orientacja na klienta.

¹⁰ Prywatny sektor ubezpieczeń kredytów handlowych jest w dużej mierze podzielony pomiędzy trzech głównych graczy: Euler Hermes, Atradiusa i Coface

Zmiany struktury rynku ubezpieczeń i zachodzące na nim zjawiska zdają się potwierdzać słuszność tezy przeciwników subsydiów eksportowych, o braku wyższości instytucji publicznych nad rynkowymi w ubezpieczaniu ryzyka. Wskazują one nawet na pewną przewagę podmiotów komercyjnych pod względem elastyczności i innowacyjności. Nowe uwarunkowania rynkowe powodują konieczność ponownej definicji funkcji, jakie mają pełnić w przyszłości publiczne agencje kredytów eksportowych, a tym samym określenia ich miejsca na rynku. Przyszłość publicznych ubezpieczycieli jest determinowana przez zmiany otoczenia rynkowego. Obszar, w którym instytucje te będą mogły dalej rozwijać działalność ubezpieczeniową, prowadzoną na rachunek państwa, będzie uzależniony od zasięgu sektora prywatnego i akceptowanego poziomu ryzyka. Rola publicznych agencji ubezpieczeniowych polega na występowaniu jako podmiot ostateczny, chroniący przed ryzykiem, którego nie są w stanie zaakceptować instytucje prywatne. Miejsce na aktywność tych instytucji, wspieranych ze środków publicznych, jest również w krajach, w których rynek ubezpieczeniowy jest słabo rozwinięty, a oferta komercyjna niewystarczająca. Coraz częściej stanowią one uzupełnienie rynku i zajmują pozycję komplementarną względem ubezpieczycieli prywatnych.

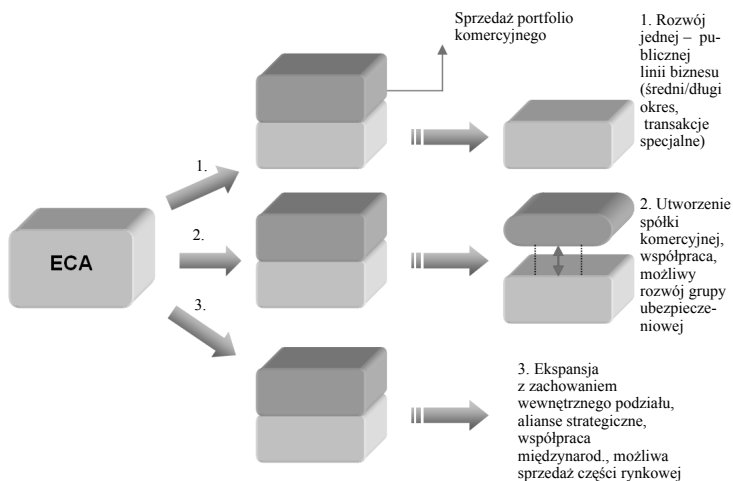
Obszarem działania, w który wciąż niechętnie angażuje się sektor prywatny są średnio- i długoterminowe transakcje z krajami rozwijającymi się (emerging markets). Jednakże granica akceptowalnego przez sektor prywatny ryzyka systematycznie poszerza się. Ubezpieczenie e-BONUS, oferowane przez prywatną firmę czeską firmę KUPEG nie odbiega istotnie pod względem zakresu i zasięgu (108 krajów, ryzyko handlowe i polityczne) od polisy KKV-E oferowanej przez węgierki MEHIB, z gwarancją skarbu państwa. Rozszerzenie definicji ryzyka rynkowego, o kolejną kategorię krajów spoza OECD oraz transakcje realizowane przez MŚP, wydaje się być zatem kwestią czasu, przy dynamicznym rozwoju firm komercyjnych.

Nakładane restrykcje oraz ekspansja sektora prywatnego spowodowały konieczność podziału portfolio przez ubezpieczycieli publicznych. Przyjęli oni różne strategie, decydujące o pozycji na rynku i dalszej perspektywie rozwoju (rys. 1.). Wśród najczęściej stosowanych metod należy wymienić sprzedaż portfolio ubezpieczeń krótkoterminowych, standardowych transakcji handlowych w krajach uprzemysłowionych (UE i OECD) oraz na rynkach rozwijających się. Innym sposobem jest utworzenie spółek komercyjnych, realizujących działalność w dziedzinie krótkoterminowej. Tego typu podmiot, może pozostawać w rękach firmy macierzystej, a może też być w pełni sprywatyzowany. Jeden i drugi przypadek nie wyklucza współpracy strategicznej pomiędzy firmami. Reorganizacja w publicznych agencjach kredytów eksportowych może też polegać na wytyczeniu wewnętrznej li-

nii podziału, pomiędzy aktywnością rynkową, realizowaną na rachunek własny ubezpieczyciela, a wspieraną ze środków publicznych, prowadzoną na rachunek skarbu państwa. Tego typu wewnętrzny podział działalności może być tylko etapem przejściowym, prowadzącym do sprzedaży portfolio krótkoterminowego lub być początkiem ekspansji komercyjnej publicznego ECA. We wszystkich przypadkach, w zakresie działalności gwarantowanej przez państwo pozostają transakcje handlowe w średnim i długim okresie oraz ubezpieczanie nierynkowego ryzyka krótkoterminowego.

Porównywani ubezpieczyciele z Czech, Polski i Węgier obrali różne drogi przekształceń rynkowych. Oficjalna agencja ubezpieczeń kredytów eksportowych Czech – EGAP (Exportní garanční a pojišťovací společnost) w odpowiedzi na zaostrenie regulacji UE, wymagających przejrzystego podziału działalności komercyjnej i publicznej, utworzyła w 2005 r. spółkę zależną, określaną w skrócie jako KÚPEG. W 2007 r. czeski Skarb Państwa, poprzez EGAP, sprzedał 66% udziałów w tej spółce, konsorcjum składającemu się z belgijskiej firmy ubezpieczeniowej Ducroire – Delcredere SA, N.V. i włoskiego ubezpieczyciela SACE BT SpA (rys. 1., wariant 2.). Utworzenie firmy komercyjnej, było tu etapem przejściowym w drodze do prywatyzacji.

Rys. 1. Procesy urynkowienia publicznych ECA



Źródło: Opracowanie własne

Zmiany w agencji węgierskiej – MEHIB miały nieco inny przebieg. Na Węgrzech nie utworzono oddzielnej spółki. Wydzielone wcześniej portfolio rynkowe sprzedano bezpośrednio firmie Coface Hungary – oddziałowi międzynarodowej grupy Coface (rys.1. wariant 1.). Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKES S.A.) przestała zaś na oddzieleniu

organizacyjno-księgowemu aktywności komercyjnej na rachunek własny od tej z gwarancjami skarbu państwa (rys. 1, wariant 3.). Wydaje się, że powodzenie utrzymania przez polskiego ubezpieczyciela dwóch linii biznesowych będzie wymagało podejmowania określonych działań. W zachowaniu odpowiedniej masy krytycznej biznesu i uniknięciu marginalizacji może pomóc¹¹:

- zawieranie aliansów strategicznych,
- współpraca międzynarodowa (umowy kooperacyjne),
- nabywanie udziałów w innych firmach ubezpieczeniowych.

Różne formy partnerstwa i współpracy niosą ze sobą wiele korzyści. Pozwalają one na zwiększanie zdolności asekuracyjnych ubezpieczycieli, poszerzanie baz danych, rozwój systemów informatycznych. Wpływają one również na wzmocnienie struktury kapitałowej oraz uzyskanie dostępu do rynków o dużym potencjale wzrostu.

Dobrym przykładem firmy, która z powodzeniem stosuje różnorodne metody urynkowienia jest belgijska grupa ONDD (Office National du Ducroire/ Nationale). Ten publiczny ubezpieczyciel, realizujący belgijską strategię promocji eksportu, zdecydował się na szereg posunięć w celu urynkowienia firmy i stworzenia z niej ważnego gracza na światowym rynku. W strategii ekspansji firmy nie zrezygnowano z dalszego pełnienia misji publicznej. W pierwszej fazie dokonano podziału portfolio firmy, zgodnie ze wspomnianymi już zasadami. W kolejnym etapie utworzono spółkę Ducroire Delcredere, zajmującą się ochroną standardowych transakcji krótkoterminowych. Grupa ONDD stosuje podejście prywatnego gracza rynkowego, polegające na kooperacji międzynarodowej z publicznymi i prywatnymi instytucjami ubezpieczeniowymi, czy też na udziałach w innych firmach jak czeski KÚPEG. Komercyjne podejście objawia się również większą elastycznością w zakresie wymaganego udziału składników pochodzenia krajowego, poprzez akceptowanie większego udziału zagranicznych dostaw i usług w ubezpieczanych transakcjach. Obok zwiększania dostępu do ubezpieczeń kredytów dla większej ilości firm, belgijska korporacja wprowadza na rynek także nowe produkty. Statystyki wskazują na skuteczność przyjętej koncepcji. Grupa odnotowuje wzrost ubezpieczonego obrotu w każdym rodzaju aktywności, włączając tradycyjną linię biznesową, czyli ubezpieczenia transakcji średnio- i długookresowych.

¹¹ Sposoby urynkowienia publicznych ECA zostały przedstawione na przykładzie belgijskiego ubezpieczyciela ONDD-group podczas konferencji "The Future of Credit Insurance" zorganizowanej przez EGAP w Pradze, 13.09.2007 r.

Zmiany w publicznych agencjach ubezpieczeń kredytów eksportowych zachodzą nie tylko w sferze organizacyjnej. Procesy globalizacyjne, outsourcing produkcji i poszukiwanie tanich czynników wytwórczych skłaniają do rozważań na temat sposobu pełnienia przez ECA mandatu publicznego. Celem nadrzędnym funkcjonowania agencji publicznych jako instrumentu polityki proeksportowej jest kreacja miejsc pracy w kraju, poprzez rozwój rodzimego eksportu. Realizacji tego celu miał służyć wymóg odpowiedniego udziału składników pochodzenia krajowego. Jeszcze kilka lat temu znaczna część oficjalnych agencji obejmowała ochroną ubezpieczeniową eksport towarów, w których udział ten kształtował się na poziomie 70-100%. Outsourcingu produkcji, na który decydują się coraz mniejsze firmy, to zjawisko tworzące pewien konflikt celów. Zwiększanie przez ECA dopuszczalnego udziału składników pochodzenia zagranicznego, czyli sprzyjanie zaopatrywaniu się krajowych eksporterów za granicą może potencjalnie zmniejszyć krajowe zatrudnienie. Z drugiej jednak strony, wspieranie outsourcingu i lokalizacji filii firm krajowych na obcych rynkach, może wpłynąć na zwiększenie przepływów pieniężnych od kraju inwestycji do kraju centrali w długim okresie. Środek ciężkości przesuwają się powoli od celu narodowego do bardziej strategicznych interesów. Zwraca się bowiem uwagę na fakt, że wspieranie przez ECA krajowych firm w ich drodze do ekspansji międzynarodowej i bycia globalnym graczem, może przynieść więcej korzyści, niż ubezpieczanie prostych transakcji eksportowych. Globalizacja, choć może spowodować spadek zatrudnienia w jednych sektorach gospodarki, może kreować nowe miejsca pracy w innych dziedzinach. Coraz częściej podstawowym celem ECA staje się wzrost konkurencyjności krajowych firm. Dotychczasowa koncepcja „made in” – promowania krajowej wytwórczości, znajduje konkurencję w postaci koncepcji „made by”, sprzyjającej rozwojowi krajowych firm, bez ograniczeń geograficznych. Wobec nieuchronności postępujących procesów, rządy państw wraz z oficjalnymi agencjami kredytów eksportowych stają przed koniecznością ponownego określenia celów i metod działania. Muszą sformułować strategię, która w ich ocenie przyniesie najwięcej korzyści gospodarce danego kraju.

Nadzór i ingerencja UE w sektorze ubezpieczeń kredytów kupieckich

W sferę regulacji ubezpieczeń, w celu zapewnienia warunków rozwoju dla komercyjnych ubezpieczycieli i tworzenia tzw. równego pola do gry, pomiędzy instytucjami rynkowymi, a wspieranymi ze środków publicznych, włączyła się Komisja Europejska. Organ UE zdecydował o ograniczeniu działalności ubezpieczeniowej publicznych agencji ubezpieczeń kredytów

eksportowych (ECA) w dziedzinie ubezpieczania krótkoterminowego ryzyka rynkowego, wystosowując odpowiednie komunikaty do Państw Członkowskich. Początkowo, definicja ryzyka rynkowego, które nie może być asekurowane przez ECA ze wsparciem z budżetu państwa, obejmowała również transakcje krótkoterminowe MŚP. Badanie kondycji prywatnego sektora asekuracji krótkoterminowych kredytów eksportowych przeprowadzone przez Komisję wykazało niedostępność lub niewystarczający zakres tego rodzaju ubezpieczeń dla małych przedsiębiorstw na rynku prywatnym, w większości Państw Członkowskich. W roku 2005 zdecydowano, na podstawie przeprowadzanych analiz, o wprowadzeniu klauzuli zwalniającej dla ubezpieczeń sektora MŚP. Publiczne agencje kredytów eksportowych w krajach, w których oferta prywatna jest niewystarczająca lub jej brak, otrzymały tym samym „zielone światło” na wejście w ten obszar ubezpieczania ryzyka krótkoterminowego. Rzeczywistość okazuje się jednak dużo bardziej trudniejsza, na co wpływ mają przed wszystkim długotrwałe i restrykcyjne procedury związane z uzyskaniem zgody na stosowanie klauzuli zwalniającej.

Warto jednocześnie zaznaczyć, że obowiązywanie Komunikatu Komisji ma charakter przejściowy do 2010 roku. Jeżeli zainteresowanie prywatnych towarzystw ubezpieczeniowych małymi i średnimi klientami, będzie utrzymywać się w kolejnych latach w trendzie wzrostowym, realna wydaje się decyzja o ponownym włączeniu w zakres ryzyka rynkowego transakcji eksportowych z udziałem MŚP. W takiej sytuacji, ubezpieczyciel węgierski MEHIB będzie zmuszony do przekształcenia swojego produktu o nazwie KKV-E poprzez np. wykreślenie z zakresu ochrony ryzyka rynkowego, lub zdecyduje się na jego sprzedaż ubezpieczycielowi komercyjnemu np. Co-face Hangary, który już wcześniej zakupił rynkowe portfolio węgierskiego ECA. Ewentualne nie przedłużenie obowiązywania komunikatu nie będzie miało wpływu na instrumenty ubezpieczeniowe oferowane przez KUKÉ S.A. i KÚPEG. W przypadku Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych, ubezpieczenie EUROPOLISA wpisuje się w działalność komercyjną, realizowaną na rachunek własny, zgodnie z regulacjami międzynarodowymi, w tym zaleceniami Komisji Europejskiej. Czeski ubezpieczyciel, oferujący polisę e-BONUS jest zaś firmą prywatną, z mniejszościowym udziałem państwa, której nie dotyczą ograniczenia wprowadzane przez UE.

Zakończenie

Porównanie trzech różnych typów działania towarzystw ubezpieczeniowych posiadających produkty dedykowane małym i średnim firmom, pokazało, iż produkty komercyjne, realizowane bez wsparcia z budżetu państw

mogą być równie atrakcyjne jak te z udziałem środków publicznych. W niektórych elementach takich jak wykorzystanie nowoczesnych technologii komunikacyjnych, dostępności i zarządzaniu on-line, mogą nawet przewyższać ofertę publicznych ubezpieczycieli.

Polityka proeksportowa, kładąca szczególny nacisk na rozwój niewielkich firm, nie musi oznaczać w każdym przypadku, zaangażowania środków publicznych w postaci programów realizowanych przez oficjalne agencje kredytów eksportowych. Usługi ubezpieczeniowe dla MŚP jest w stanie, z powodzeniem, dostarczać sektor komercyjny. Strategie rozwoju, opracowywane przez poszczególne państwa, powinny obok stymulowania strony podażowej ubezpieczeń kredytów eksportowych, w większym stopniu niż dotychczas, oddziaływać na stronę popytową. Przykładem takiego działania mogłoby być dofinansowywanie szkoleń, seminariów dla małych i średnich firm, na których przedstawiane byłyby korzyści płynące z ochrony ubezpieczeniowej, wykorzystywania polis jako zabezpieczeń w instytucjach finansowych, czy też zalety w postaci sprawdzenia i monitoringu kontrahentów. Podczas tego typu spotkań lub z wykorzystaniem innych kanałów przedsiębiorcy mogliby również uzyskać informację na temat aktualnej oferty firm ubezpieczeniowych dostępnych na danym rynku. Stymulowanie eksportu oraz tworzenie przyjaznego otoczenia usług dodatkowych dla małych i średnich firm może być skutecznie realizowane na zasadzie współpracy organów publicznych z firmami prywatnymi.

Analiza sytuacji na rynku ubezpieczeń kredytów eksportowych dostępnych w Czechach, Polsce i na Węgrzech pokazuje, że niewielkie firmy w każdym z tych krajów mają w swoim zasięgu funkcjonalne produkty ubezpieczeniowe. Pomimo prostej konstrukcji, nie odbiegają one użytecznością od tych przeznaczonych dla dużych firm. Obok cech standardowych takich jak ochrona przed ryzykiem handlowym należności od kontrahentów z krajów UE, niektóre z nich oferują poszerzony zakres ochrony o ryzyko polityczne, produkcyjne i kraje spoza OECD. Dostępność polis zwiększają, dodatkowo, rozwiązania informatyczne, dzięki którym urzeczywistnia się możliwość zawarcia umowy ubezpieczenia przez Internet i szybki obieg informacji, minimalizujący pracę „papierkową”.

Wyzwaniem stojącym obecnie przed ubezpieczycielami i instytucjami, których działalność jest ukierunkowana na zaspokojenie potrzeb MŚP jest więc umiejętne, atrakcyjne oraz skuteczne zaprezentowanie swojej oferty wobec firm z tego sektora. Konieczna jest w tym względzie intensyfikacja działalności marketingowej, która w rezultacie doprowadzi do zwiększonego wykorzystania dostępnych instrumentów. Instytucje są obecne, zasób produktów jest zadowalający, pozostaje jednak wybudowanie trwałego mostu powiązań pomiędzy wzajemnie zainteresowanymi podmiotami.

Wykazanie zalet i wad w zakresie instrumentów ubezpieczeniowych wspierających eksport małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowo-Wschodniej było podstawowym celem prezentowanej pracy. Wnioski z niej płynące powinny być wykorzystane w kształtowaniu wzajemnych kontaktów na linii ubezpieczyciele – sektor MŚP.

Bibliografia

- Chojna J., *Metody i Instrumenty Wspierania Rozwoju Eksportu w Świetle Doświadczeń Międzynarodowych*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2006.
- Europejski sondaż małych i średnich przedsiębiorstw, Edycja IX*, pod red. A. Sztetyłło, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2002
- Panagariya A., *Evaluating the case for export subsidies*, World Bank Policy Research Working Paper No. 2276, styczeń 2000
- Panfil M., *Zarządzanie należnościami w małym i średnim przedsiębiorstwie*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003*, praca zbiorowa pod red. A. Żołnierskiego, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005-2006*, praca zbiorowa pod red. S. Pycińskiego i A. Żołnierskiego, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), Warszawa 2007.
- Szabó A., *National SME Policies, Programmes and Enterprise Development Policies in Hungary*, United Nations Economic Commission for Europe, Brunei Darrusalam 2005.
- Trade Finance Infrastructure Development Handbook for Economies in Transition*, United Nations ESCAP, Nowy Jork 2005.
- Training Manual on Increasing Capacities in Trade and Investment Promotion*, United Nations ESCAP, Nowy Jork 2001
- Ubezpieczenie kredytu wspiera rozwój przedsiębiorstw*. Raport z niezależnego badania przeprowadzonego przez CMRC na zlecenie Euler Hermes, Warszawa, 30.10.2006

Przesłanki kreowania pozycji konkurencyjnej Polski na rynku rosyjskim po akcesji do Unii Europejskiej

1. Wprowadzenie

W literaturze istnieje wiele definicji międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej danego kraju, zwanej też międzynarodową zdolnością konkurencyjną. W większości tych definicji podkreśla się jednak, iż chodzi o zdolność gospodarki do osiągnięcia możliwie największych korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy, najlepiej większych niż partnerzy¹.

Węższym pojęciem jest często używane określenie międzynarodowa pozycja konkurencyjna. Odnosi się ono głównie do udziału danego kraju w szeroko rozumianej międzynarodowej wymianie gospodarczej, czyli w międzynarodowej wymianie produktów (towarów i usług) oraz czynników produkcji. Dodatkowo uwzględnia ona strukturę i jakość powiązań handlowych, usług technologicznych, finansowych, kapitałowych, w tym przynależność do grup kapitałowych czy ugrupowań integracyjnych. Natomiast udział danego kraju w wymianie międzynarodowej jest determinowany przez szereg czynników. Rozważania M. E. Portera i J. H. Dunninga pozwalają na zidentyfikowanie następujących czynników²:

- wyposażenie w czynniki produkcji,
- kształtowanie się rozmiarów i struktury popytu,

¹ * Autorka pracuje na stanowisku profesora nadzwyczajnego w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych. Jest prodziekanem ds. dydaktyki i studiów stacjonarnych Wydziału Nauk Ekonomicznych.

Bogaty przegląd definicji międzynarodowej konkurencyjności można znaleźć np. w: J. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna gospodarki i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004

² J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s.290-291

- polityka gospodarcza państw, która może mniej lub bardziej sprzyjać podnoszeniu poziomu konkurencyjności,
- mniej lub bardziej sprzyjający zbieg okoliczności wewnętrznych i zewnętrznych,
- transnarodowa działalność gospodarcza KTN, tzn. korporacji transnarodowych na terenie danego kraju oraz krajowych poza jego granicami,
- powiązania między różnymi gałęziami przemysłu.

Międzynarodowa pozycja konkurencyjna danego kraju jest wypadkową wszystkich czynników łącznie, a trudności w jej utrzymaniu pojawiają się wówczas gdy w oddziaływaniu tych czynników pojawiają się napięcia lub sprzeczności.

Zamierzeniem Autorki jest przedstawienie w niniejszym artykule przesłanek kreowania międzynarodowej pozycji konkurencyjnej Polski na rynku rosyjskim po akcesji naszego kraju do Unii Europejskiej.

2. Stanowisko Rosji w sprawie rozszerzenia Unii Europejskiej na Wschód

Rozszerzenie UE na Wschód w maju 2004 r. nie było zaskoczeniem dla Rosji. Już w trakcie rokowań dotyczących członkostwa Polski w UE okresowo pojawiały się głosy sprzeciwu i niezadowolenia ze strony przedstawicieli Rosji, którzy wskazywali na niekorzystne skutki tego procesu dla gospodarki rosyjskiej. Na arenie międzynarodowej widoczne wyraźnie było odmienne traktowanie Polski i innych państw Europy Środkowo-Wschodniej przez Rosję. Elity rosyjskie zakładały, że Polska jest tylko przedmiotem gry najsilniejszych państw i biurokracji europejskiej, wychodząc z założenia, że „Wielki Brat” z Moskwy został zamieniony na tego z Brukseli³.

Po raz pierwszy Rosja oficjalnie sformułowała swoje obawy w 1999 roku w przekazanym do Komisji Europejskiej dokumencie zatytułowanym „*Wykaz problemów stanowiących przedmiot zaniepokojenia Rosji w związku z rozszerzeniem Unii Europejskiej*”. Wskazywał on 15 obszarów, które podlegać będą istotnym modyfikacjom w wyniku rozszerzenia UE, co negatywnie odbije się na interesach politycznych i gospodarczych kraju. Zaliczono do nich: taryfę celną, ograniczenia ilościowe w eksporcie, tran-

³ M. Kaczmarek, *Polityka Rosji wobec UE*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Raporty i Analizy, 8/05, s.10.

zyt, reżim wizowy, inwestycje, rozwój infrastruktury, preferencje w handlu, politykę rolną, politykę konkurencji, wejście kandydatów do strefy Euro, stosowanie norm i certyfikatów, walkę z przestępczością zorganizowaną, politykę obronną, rosyjskie mniejszości narodowe i ich prawa na terenie państw nadbałtyckich.

W 2001 roku Rosja przekazała Komisji Europejskiej kolejny dokument zatytułowany „*Handlowe i gospodarcze skutki rozszerzenia Unii Europejskiej*”. Strona rosyjska zwracała w nim uwagę na problemy związane z normami i standardami technicznymi, fitosanitarnymi i ekologicznymi, które mają stosować nowe państwa unijne importując towary ze Wschodu. Wyraziła również obawy, że nowi członkowie UE w tym Polska, będą szerzej stosować ograniczenia pozataryfowe i sztucznie ograniczać dostęp do własnych rynków towarom rosyjskim.

W 2003 roku parlament rosyjski przyjął komplementarne stanowisko w sprawie rozszerzenia Wspólnoty Europejskiej na Wschód. Zostało ono sformułowane w dokumencie pt. „*O rozszerzeniu Unii Europejskiej*”. Z treści dokumentu wynikało, że Duma Rosyjska krytycznie odniosła się do rozszerzenia UE o 10 państw⁴.

Ponowna fala obaw i postulatów ze strony Rosji pojawiła się wiosną 2004 roku, kilka miesięcy przed zapowiedzianą datą rozszerzenia Unii, która wysunęła wtedy 14 szczegółowych postulatów o charakterze ekonomicznym i politycznym pod adresem UE. Rosja naciskała na ich spełnienie, tak aby jej interesy z państwami wstępującymi do Wspólnoty nie ucierpiały. Domagała się też odszkodowania za rzekome straty ekonomiczne, jakie jej eksport poniesie w związku z wejściem Polski i innych państw do Wspólnoty i przyjęciem przez nie reguł obowiązujących na jednolitym rynku europejskim, które resort gospodarki i handlu UE oszacował na 150 mln USD. Rosja stwierdziła, że nie rozszerzy *PCA*⁵ na nowe państwa członkowskie, jeśli jej postulaty nie zostaną przez Unię spełnione. Za najbardziej niekorzystne – zdaniem Rosji – zmiany dla rosyjskiego eksportu uznano następujące:

- wzrost ceł na niektóre towary eksportowane z Rosji do Polski,
- nowe utrudnienia w dostępie do polskiego rynku wynikające z przyjęcia środków pozataryfowych stosowanych w Unii w dniu rozszerzenia,

⁴ M. Bodio, *Stosunki między Unią Europejską a Federacją Rosyjską. Stan i perspektywy rozwoju*, Elipsa, Warszawa 2005, s.60-66

⁵ Umowa o Partnerstwie i Współpracy (*Partnership and Cooperation Agreement, PCA*) zawarta między UE wraz z państwami ją tworzącymi a Federacją Rosyjską.

- odmienne wymogi techniczne i sanitarne w Polsce, które miały obowiązywać po 1 maja 2004 r.

Wszystkie te zarzuty okazały się wyolbrzymione. Wbrew rosyjskim twierdzeniom, po wejściu do UE stawki celne na prawie wszystkie wyroby przemysłowe importowane z Rosji do Polski uległy obniżeniu, ponieważ były one niższe niż w Polsce (wyjątkiem było aluminium – cło wzrosło z 0% do 6%).

Co do utrudnień w dostępie do polskiego rynku, to gdyby Polska przyjęła środki antydumpingowe obowiązujące w UE w przededniu akcesji, objęłyby one około 10% importu nierolnego z Rosji, ale tylko około 1% globalnego przywozu z Rosji. Jednakże pod wpływem obaw przedsiębiorców rosyjskich i innych dostawców z krajów trzecich Komisja Europejska podjęła decyzję o ustanowieniu specjalnego mechanizmu przejściowego, w tym na okres 6-12 miesięcy preferencyjnych kontyngentów importowych na niektóre towary.

Od dnia akcesji w Polsce obowiązują wymogi jednolitego rynku, w tym dotyczące szeroko rozumianego bezpieczeństwa towarów wprowadzanych do obrotu. Ale w efekcie również dostawcy z krajów trzecich muszą dostarczać na rynek polski towary odpowiadające zharmonizowanym regułom jednolitego rynku. Może to oznaczać w niektórych przypadkach konieczność poniesienia przez wytwórców tych wyrobów pewnych kosztów związanych z dostosowaniem technologii produkcji do nowych wymogów. Jest to koszt jednorazowy, a w zamian za to dostawcy ci uzyskują łatwy dostęp nie tylko do rynku polskiego lecz do kilkunastokrotnie większego rynku zbytu rozszerzonej Unii. Dzięki temu łatwo zrekompenzować koszty korzyściami skali działania.

W świetle poczynionych uwag trudno uznać większość zarzutów Rosji dotyczących pogorszenia dostępu do polskiego rynku za uzasadnione. Okazały się one przeszacowane. Warto dodać, że wychodząc naprzeciw rosyjskim postulatom Unia zapowiedziała przeanalizowanie warunków dostępu do swego rynku dla rosyjskich artykułów rolnych, pod kątem możliwości uzgodnienia bilateralnych kontyngentów taryfowych (preferencyjnych) na te artykuły.

W obliczu problemu stanęła również Polska. Ze względu na potrzebę przyjęcia wspólnej polityki handlowej Polska wypowiedziała Rosji z dniem 1 maja 2004 r. bilateralną umowę handlową. Oznaczało to pozbawienie Polski ochrony w postaci obowiązku niedyskryminacyjnego traktowania polskich towarów na rynku rosyjskim, jakie wynikało z bilateralnej umowy. Natomiast traktowanie takie powinno zostać zapewnione Polsce poprzez

rozszerzenie PCA, jaka wiązała Unię z Rosją od 1997 roku. Porozumienie w tej kwestii zostało osiągnięte podczas wizyty grupy komisarzy, z R. Prodi, na czele, w Moskwie w dniach 22-23 kwietnia 2004 r. Kartą przetargową w negocjacjach stało się obniżenie cła na towary rosyjskie lokowane na rynku rozszerzonej UE z 9% na 4% oraz zwolnienie z ceł i kontyngentów rosyjskich dostaw energii, które przed rozpoczęciem negocjacji stanowiły 55% rosyjskiego eksportu do UE⁶.

3. Pozycja Polski w obrotach towarowych Rosji w latach 2004-2007

Akcesja Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 r. wywarła poważny wpływ na wielkość i strukturę polskich obrotów handlowych z Rosją. Widoczne to już było w wynikach handlowych ostatnich miesięcy po akcesji w porównaniu z okresem pierwszych 4 miesięcy 2004 tzn. eksport w okresie maj-grudzień 2004 w porównaniu z analogicznym okresem 2003 wzrósł o 90%, import natomiast o ponad 20%⁷. Daje to podstawę do analizy pozycji konkurencyjnej Polski na rynku rosyjskim, badanej przez pryzmat rozmiarów i dynamiki wymiany handlowej oraz współpracy inwestycyjnej partnerów (w latach 2004-2007) przy wsparciu instytucjonalnym, a także postawienia tezy, iż akcesja Polski do UE pozytywnie wpłynęła na wzmocnienie pozycji naszego kraju na badanym rynku.

3.1. Udział Polski i Rosji w handlu zagranicznym partnerów

Rynek rosyjski zawsze odgrywał istotną rolę w handlu zagranicznym Polski. W latach 2004-2007 poziom eksportu Polski do Rosji w globalnym eksporcie oscylował w granicach 3,9-4,7% z utrzymującą się tendencją wzrostową, natomiast udział importu z Rosji w imporcie Polski ogółem nie wykroczył poza przedział 7,2-9,7% (tab. 1.).

⁶ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Stosunki traktatowe UE – Rosja w kontekście rozszerzenia*, „Wspólnoty Europejskie”, 4/5/2004, s.22-25.

⁷ *Polska 2005. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005, s. 35, www.mg.gov.pl

Tabela 1. Wzajemny udział Polski i Rosji w obrotach handlowych ogółem w latach 2004-2007 (w %)

Rok	Udział Rosji w handlu zagranicznym Polski		Udział Polski w handlu zagranicznym Rosji	
	Eksport	Import	Eksport	Import
2004	3,9	7,2	b.d.	b.d.
2005	4,4	8,9	3,6	2,8
2006	4,3	9,7	3,8	2,5
2007	4,7	8,8	3,8	2,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Polska 2007. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s.23; *Polska 2006. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006, s.28; *Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski za 2007*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, styczeń 2008, s.31, www.mg.gov.pl

Rosja od lat jest czołowym dostawcą ropy naftowej i gazu ziemnego do Polski i głównie z tego względu w 2007 r. zajmowała 2. miejsce na liście rynków importowych naszego kraju (import ponad 9,7 mld EUR, tab. 2).

Tabela 2. Najważniejsze rynki importowe Polski w 2007 r. (w mln EUR i udział %)

Lp.	Kraj	Import		Eksport		Saldo
		w mln EUR	udział w %	w mln EUR	udział w %	
1.	Niemcy	28 377	23,9	26 123	25,8	-2 254
2.	Rosja	10 501	8,8	4 707	4,7	-5 794
3.	Chiny	8 516	7,2	721	0,7	-7 794
4.	Włochy	8 077	6,8	6 880	6,8	-1 179
5.	Francja	6 056	5,1	6 111	6,0	56
6.	Republika Czeska	4 110	3,5	5 567	5,5	1 457
7.	Holandia	3 995	3,4	3 862	3,8	-133
8.	Wielka Brytania	3 704	3,1	5 969	5,9	2 265
9.	Republika Korei	2 802	2,4	210	0,2	-2 592
10.	Hiszpania	2 511	2,1	2 926	2,9	415

Źródło: opracowania własne na podstawie: *Informacja o handlu zagranicznym Polski na koniec kwietnia 2008 r.*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, czerwiec 2008, s. 15

Tak wysoką pozycję w polskim imporcie w ostatnich latach Rosja osiągnęła w głównej mierze na skutek wysokich cen surowców energetycznych kształtujących się na rynkach światowych. W okresie 2003-2006 cena baryłki ropy naftowej eksportowanej przez Rosję wzrosła z 27,2 USD do 61,2 USD. W ślad za tym wzrosły ceny gazu ziemnego (z 105,1 USD/1000 m³

do 221,3 USD/1000 m³). W latach 2000-2006 wartość importu surowców mineralnych z Rosji wzrosła o ponad 4,3 mld EUR. Wzrost ten w wymiarze bezwzględny był wyższy niż przyrost wartości całego polskiego eksportu na ten rynek (ponad 2,8 mld EUR)⁸.

W tym samym 2007 roku Rosja zajmowała 6. miejsce na liście odbiorców polskich towarów (eksport w wysokości 4,7 mld EUR, tab. 3.)

Tabela 3. Najważniejsze rynki eksportowe Polski w 2007 r. (w mln EUR i udział w %)

Lp.	Kraj	Eksport		Import		Saldo
		w mln EUR	udział w %	w mln EUR	udział w %	
1.	Niemcy	26 123	25,8	28 377	23,9	-2 254
2.	Włochy	6 880	6,8	8 077	6,8	-1 197
3.	Francja	6 111	6,0	6 056	5,1	56
4.	Wielka Brytania	5 969	5,9	3 704	3,1	2 265
5.	Republika Czeska	5 567	5,5	4 110	3,5	1 457
6.	Rosja	4 707	4,7	10 501	8,8	-5 794
7.	Ukraina	4 034	4,0	1 341	1,0	2 793
8.	Holandia	3 862	3,8	3 995	3,4	-133
9.	Szwecja	3 229	3,2	2 615	2,2	614
10.	Węgry	2 934	2,9	2 516	2,1	418

Źródło: opracowania własne na podstawie: *Informacja o handlu zagranicznym Polski na koniec kwietnia 2008 r.*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, czerwiec 2008, s. 16

W strukturze geograficznej rosyjskiego eksportu dominują wyraźnie państwa Unii Europejskiej, Polska zajmowała 9 pozycję z udziałem 3,8% w rosyjskim eksporcie (tab. 1 i tab. 4). Zarówno miejsce jak i udział nie uległy większym zmianom w badanym okresie. Wartość rosyjskiego eksportu do Polski w roku 2007 przekroczyła 13,2 mld USD (tab. 4). W eksporcie z Rosji do Polski od lat niezmiennie dominują produkty mineralne, przede wszystkim ropa naftowa i gaz ziemny, oraz rudy żelaza. Surowce te stanowiły w 2007 r. ok. 90% rosyjskiego eksportu do Polski. Na drugiej pozycji plasują się wyroby metalurgiczne z udziałem 3,6% ogólnego eksportu Rosji do Polski.

⁸ *Współpraca gospodarcza Polski z krajami WNP*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, sierpień 2007, s.18

Tabela 4. Najwięksi partnerzy handlowi Rosji w eksporcie w 2007 r.

Lp.	Kraj	Eksport		Import		Saldo
		w mln USD	udział w %	w mln USD	udział w %	
1.	Holandia	42 786	12,1	3 853	1,9	38 933
2.	Włochy	27 518	7,8	8 535	4,3	18 983
3.	Niemcy	26 290	7,5	26 572	13,3	-282
4.	Turcja	18 332	5,2	4 180	2,1	14 152
5.	Białoruś	17 187	4,9	8 887	4,4	8 300
6.	Ukraina	16 323	4,6	13 323	6,7	3 000
7.	Chiny	15 893	4,5	24 402	12,2	-8 509
8.	Szwajcaria	14 201	4,0	1 738	0,9	12 463
9.	Polska	13 298	3,8	4 629	2,3	8 669
10.	Kazachstan	11 963	3,4	4 613	2,3	7 350

Źródło: *Najwięksi partnerzy handlowi Rosji w 2007 oraz 2006*, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie, www.moskwa.polemb.net, 24.06.08

Z kolei na liście czołowych dostawców towarów do Rosji, Polska zajęła w 2007 roku 12 miejsce. Jej udział w łącznej wartości rosyjskiego importu wyniósł 2,3 % i był najniższy w badanym okresie. Import z Polski osiągnął w 2007 roku wartość 4,63 mld USD (tab. 5), co oznacza, iż był trzykrotnie niższy niż wartość rosyjskiego eksportu na nasz rynek.

Tabela 5. Najwięksi partnerzy handlowi Rosji w imporcie w 2007 r.

Lp.	Kraj	Import		Eksport		Saldo
		w mln USD	udział w %	w mln USD	udział w %	
1.	Niemcy	26 572	13,3	26 290	7,5	-282
2.	Chiny	24 402	12,2	15 893	4,5	-8 509
3.	Ukraina	13 323	6,7	16 323	4,6	3 000
4.	Japonia	12 712	6,4	7 383	2,1	-5 329
5.	USA	9 425	4,7	8 048	2,3	-1 377
6.	Białoruś	8 887	4,4	17 187	4,9	8 300
7.	Republika Korei	8 836	4,4	6 150	1,7	-2 686
8.	Włochy	8 535	4,3	27 518	7,8	18 983
9.	Francja	7 759	2,5	8 674	2,5	915
12.	Polska	4 629	2,3	13 298	3,8	8 669

Źródło: *Najwięksi partnerzy handlowi Rosji w 2007 oraz 2006*, Ambasada RP w Moskwie; www.moskwa.polemb.net

3.2. Rozmiary i dynamika eksportu Polski do Federacji Rosyjskiej

Lata 2004-2007 to okres dynamicznego wzrostu polskiego eksportu do Rosji. W 2004 r. w odniesieniu do roku poprzedniego zwiększył się on aż o 71%. W latach następnych tendencja dynamicznego wzrostu eksportu do Rosji była kontynuowana aczkolwiek na niższym poziomie. W 2005 r. jego wartość wzrosła o 38%. Rok 2006 przyniósł jednak dość wyraźne spowolnienie wzrostu eksportu do poziomu 18,6%, co można wiązać w znacznej mierze z embargiem na import z Polski mięsa i produktów roślinnych. Natomiast rok 2007 to kolejny wzrost o ponad 25% (tab.6)

Tabela 6. Obroty polskiego handlu zagranicznego z Rosją w latach 2004-2007 (w mln EUR)

Rok	Wartość obrotów w handlu zagranicznym Polski i Rosji			Dynamika (analogiczny okres z poprzedniego roku = 100%)		Udział w handlu zagranicznym Polski ogółem (w %)	
	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Eksport	Import
2004	2 229,5	5 165,7	- 2 866,2	171,4	112,0	3,9	7,2
2005	3 171,1	7 216,0	- 4 044,9	137,9	139,7	4,4	8,9
2006	3 760,6	9 739,0	- 5 978,4	118,6	135,0	4,3	9,7
2007	4 706,6	10 500,9	- 5 794,3	125,2	107,8	4,7	8,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Polska 2007. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s.23; *Polska 2006. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006, s.28; *Syntezytyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski za 2007*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, styczeń 2008, s.31

W badanym okresie miał miejsce wzrost deficytu w handlu z Rosją, co obrazuje tabela 6. Deficyt w obrotach z tym krajem w roku 2006 pogłębił się o ponad 1,9 mld EUR i osiągnął najwyższy poziom od momentu akcesji Polski do UE (niemal 6,0 mld EUR). Jakkolwiek skala deficytu wymiany z Rosją jest ogromna i stanowi niemal połowę łącznego deficytu w polskim handlu zagranicznym, to jego przyczyny są w znacznej mierze obiektywne. Niższe od przeciętnego tempa wzrostu polskiego eksportu (23,1%) tempo wzrostu eksportu do Rosji (18,6%) było w pewnym stopniu skutkiem wprowadzonych przez władze w Moskwie w listopadzie 2005 r. zakazów importu z Polski produktów roślinnych oraz artykułów pochodzenia zwierzęcego. Według szacunków Departamentu Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki (DAP MG), polski eksport na rynek rosyjski w roku 2006 został na skutek tego embarga uszczuplony o ok. 300 mln EUR. Nieodczowny

w 2006 r. import surowców energetycznych z Rosji tylko z uwagi na wyższe ceny ropy naftowej wzrósł o ponad 1,3 mld EUR⁹.

Rok 2007 przyniósł poprawę sytuacji w handlu z Rosją – eksport wzrósł o ponad 25%, tj. o niemal 950 mln EUR, zaś import zaledwie o niecałe 8%, tj. o 762 mln EUR. W rezultacie tradycyjnie wysoki deficyt w obrotach z Rosją zmniejszył się o ponad 180 mln EUR do poziomu -5,8 mld EUR. Należy jednak podkreślić, że ta poprawa w handlu została osiągnięta w głównej mierze dzięki dynamicznemu wzrostowi eksportu pomimo obowiązującego praktycznie przez cały rok embarga na import polskiego mięsa i ograniczeń w imporcie produktów roślinnych na ten rynek¹⁰. Znaczący wpływ na spadek deficytu miał także relatywnie umiarkowany (w odniesieniu do roku poprzedniego) wzrost cen importowanych z Rosji surowców energetycznych¹¹. Rosja od lat jest niemal wyłącznym dostawcą tych surowców do Polski (80% ropy naftowej to import z Rosji). Sieć rurociągów (Przyjaźń i Jamał) pozwala na dogodny transport ropy i gazu na nasz rodzimy rynek. Szacuje się, iż w latach 2005-2007 tylko z uwagi na wzrost cen ropy naftowej i gazu, wartość polskiego importu z Rosji wzrosła o ok. 4 mld EUR.

3.3 Struktura towarowa eksportu Polski do Rosji

Odbudowa pozycji polskiego eksportu na rynku rosyjskim w latach 2004-2007, następowała przy równoczesnej przebudowie jego struktury towarowej. O ile w okresie transformacji podstawowymi towarami eksportowanymi do Rosji były artykuły rolno-spożywcze (ponad 42%), to w roku 2006 ich udział zmalał do zaledwie 11,5%. W decydującej mierze przyczynił się do tego spadek eksportu wyrobów mięsnych o 282 mln USD (spadek udziału o ponad 13 pkt. proc.).

⁹ *Polska 2007. Raport o stanie gospodarki*. Ministerstwo Gospodarki Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2007, s.79-81

¹⁰ Embargo na import polskiego mięsa (z wyjątkiem drobiu) do Rosji zostało zniesione na podstawie „*Memorandum o uchyleniu ograniczeń importu polskiego mięsa do Rosji*” podpisanego przez naczelnych lekarzy weterynarii Polski i Rosji 19 grudnia 2007 r.

¹¹ *Ocena handlu zagranicznego Polski w 2007 r. (na podstawie danych wstępnych)*, Ministerstwo Gospodarki Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, kwiecień 2008, s.31, www.mg.gov.pl

Tabela 7. Struktura towarowa obrotów handlowych Polski z Rosją w 2006 r. (w %)

Sekcja według PCN	Eksport	Import
Razem	100,0	100,0
Artykuły rolno-spożywcze	11,5	0,5
Produkty mineralne	0,5	75,6
Wyroby przemysłu chemicznego	22,2	3,4
Skóry i wyroby z nich	0,2	0,0
Wyroby przemysłu drzewno-papierniczego	11,4	1,0
Wyroby przemysłu lekkiego	5,1	0,1
Wyroby ceramiczne	4,1	0,1
Wyroby metalurgiczne	10,3	3,7
Wyroby przemysłu elektromaszynowego	30,4	0,9
Wyroby różne i pozostałe	4,2	14,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Współpraca gospodarcza Polski z krajami WNP w tym szczególnie z Rosją, Ukrainą i Białorusią*, Ministerstwo Gospodarki Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, sierpień 2007, s. 22

W latach 2004-2007 w strukturze towarowej polskiego eksportu na rynek rosyjski zaszły pozytywne zmiany polegające głównie na dynamicznym wzroście udziału relatywnie wysoko przetworzonych wyrobów elektromaszynowych wśród których dominowały urządzenia mechaniczne i elektryczne oraz produktów chemicznych. Udział najważniejszych grup towarowych w eksporcie do Rosji przedstawiał się w 2007 r. następująco¹²:

- wyroby elektromaszynowe 35,8% (wzrost o 5,5 pkt. proc.),
- produkty przemysłu chemicznego 20,7% (spadek o 1,5 pkt. proc.),
- wyroby metalurgiczne 10,8% (wzrost o 0,5 pkt. proc.),
- produkty przemysłu drzewno-papierniczego 10,3% (spadek o 1,4 pkt. proc.),
- artykuły rolno-spożywcze 9,7% (spadek o 1,9 pkt. proc.).

3.4. Konkurencyjność polskiego eksportu do Rosji

Konkurencyjność polskiego eksportu na rynku rosyjskim wynika z jego dynamiki, wielkości oraz udziału w imporcie FR. Biorąc pod uwagę wskazane czynniki konkurencyjność polskiego eksportu na badanym rynku utrzymuje tendencję wzrostową już od roku 2001, bowiem lata 2001 – 2005, to okres szybkiego wzrostu rosyjskiego importu, który zwiększył się w tym

¹² Jak wyżej, s. 31.

okresie 2,9 krotnie, natomiast polski eksport do Rosji wzrósł 3,8 krotnie. Świadczyło to o wysokiej konkurencyjności polskiej oferty eksportowej i w efekcie przełożyło się to na polepszenie pozycji krajowych towarów na rynku rosyjskim. Wymiernym tego efektem był wzrost udziału importu z Polski w całym rosyjskim imporcie z 2,2 % w 2001 r. do 2,9 % w roku 2005¹³.

W 2006 r. nastąpił spadek udziału importu z Polski w całym imporcie rosyjskim do ok. 2,5 %, tempo wzrostu rosyjskiego importu wynosiło +36%, co było wyższym wskaźnikiem niż tempo przywozu z Polski, ale zachowana została tendencja wzrostu polskiego eksportu do Rosji. Taki stan rzeczy wynikał jednak z sytuacji niezwiązanej z problemem konkurencyjności, a z ograniczeń w imporcie artykułów rolno – spożywczych wyprawdanych rok wcześniej. Wówczas w odniesieniu do obrotów artykułami rolno – spożywczymi na rynku rosyjskim zaobserwowano dwie odmienne tendencje. Z jednej strony dynamicznie rozwijał się eksport towarów pochodzenia roślinnego, a z drugiej strony zdecydowanie traciły swoje pozycje na badanym rynku polskie produkty pochodzenia zwierzęcego oraz gotowe artykuły spożywcze pochodzenia zwierzęcego. Dotyczyło to praktycznie wszystkich towarów: mięsa wieprzowego, serów i twarogów, jogurtów i kefirów oraz innych produktów mleczarskich, mięsa drobiowego, kiełbas, konserw rybnych. Taki stan rzeczy związany był z wprowadzeniem przez Rosję w 2004 r. wymogu posiadania tzw. jednolitych świadectw weterynaryjnych i w konsekwencji ograniczeniem dostępu do rynku rosyjskiego dla wielu dotychczasowych i nowych polskich eksporterów. Dodatkowym problemem stało się wprowadzenie przez stronę rosyjską od 10 listopada 2005 r. ograniczenia wwozu z RP do FR niektórych towarów mięsnych (wołowiny, wieprzowiny, drobiu) w związku z naruszeniami ustawodawstwa weterynaryjnego przez polskich eksporterów¹⁴. W rezultacie zaistniała sytuacja spowodowała spadek konkurencyjności całej branży artykułów rolno – spożywczych, co oczywiście wpłynęło na konkurencyjność polskiego eksportu w Rosji.

Największe wartościowo pozycje polskiego eksportu na rynek rosyjski w 2006 r. przedstawia tab. 8

¹³ *Konkurencyjność polskiego eksportu do Rosji w 2007 r.*, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Federacji Rosyjskiej, Wydział Ekonomiczny, s.1, www.moskwa.polemb.net

¹⁴ *Perspektywy rozwoju polskiego eksportu do Rosji*, Przegląd Gospodarczo-Rynkowy, Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej, Biuletyn Ekonomiczny nr 4/2005(84), grudzień 2005, s.44-46, www.rosja.biz.pl

Tabela 8. Największe wartościowo pozycje towarowe w polskim eksporcie na rynek rosyjski w 2006 r.

Nazwa towaru	Wartość eksportu (w mln USD)	Miejsce w polskim eksporcie do FR	Miejsce wśród za- granicznych dostaw- ców/udział w impor- cie FR (w %)	Zagraniczni eksporterzy – liderzy/udział w imporcie FR (w %)
Preparaty do upiększania i makijażu, pielęgnacji skóry	76,3	4	Stabilne 2 miejsce/ 13,3	Francja (28,2) Niemcy (12,3)
Artykuły do pakowania towarów; korki, pokrywki itp. Z tworzyw sztucznych	58,9	6	1 miejsce/ (2 w 2005 r.)/ 16,1	Chiny (15,1) Ukraina (13,0)
Opakowania z papieru i tektury, itp.	42,1	13	Stabilne 3 miejsce/ 12,6	Niemcy (28,3) Ukraina (15,5)
Płyty wiórowe	42	15	Stabilne 1 miejsce/ 29,3	Niemcy (20,2) Ukraina (9,9)
Preparaty do włosów	36,5	18	Stabilne 3 miejsce/ 12,5	Niemcy (26,8) Francja (24,2)
Włókna z tworzyw sztucznych	34,2	20	Stabilne 2 miejsce/ 12,1	Niemcy (61,3) Korea Płd. (6,8)
Pozostałe płyty, arkusze, folie, taśmy z tworzyw sztucznych	34,1	21	3 miejsce (2 w 2005 r.)/ 7,2	Niemcy (19,6) Wielka Brytania (8,6)
Warzywa mrożone	31,3	22	1 miejsce (1 w 2005 r.)/ 59	Chiny (13,6) Ukraina (6,2)
Części i akcesoria do pojazdów samochodowych	30,8	24	13 miejsce (12 w 2005 r.)/ 1,4	Korea Płd. (25,0) Niemcy (20,1)
Papier i tektura	30,8	25	7 miejsce (3 w 2005 r.)/ 6,3	Ukraina (26,2) Niemcy (16,6)
Konstrukcje i części konstrukcji	30,1	27	7 miejsce (9 w 2005 r.)/ 6	Chiny (19,8) Niemcy (17,7)

Źródło: *Konkurencyjność polskiego eksportu na rynku rosyjskim w 2006*, Biuletyn Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie. 3/2007, s. 22-23

Z kolei największy wartościowo spadek polskiego eksportu do Rosji w 2006 roku odnotowano wśród takich pozycji towarowych, jak: wirówki,

urządzenia i aparatura do filtrowania lub oczyszczania cieczy lub gazów, papier i tektura, mięso wieprzowe, dżemy, galaretki, przeciery itp. oraz przetwory owocowe.

Natomiast wśród towarów dostarczanych do Rosji w 2006 roku największy udział w rosyjskim imporcie posiadały: przetwory warzywne mrożone – głównie frytki (61,1% importu FR), owoce mrożone (60,8%), mieszanki warzyw mrożone (59%), wózki dziecięce (45,7%), jogurty, kefiry (43,6%), trzoda chlewna żywa (42,5%), artykuły higieniczno – kosmetyczne: pieluszki, podpaski, ręczniki i chusteczki papierowe (36,1%), wyroby z gipsu (32,6%), wyroby cukiernicze nie zawierające kakao – biała czekolada (30,4%), płyty wiórowe i podobne płyty z drewna (29,3%), wyroby z asfaltu (26,4%), wyroby z cementu, betonu – płytki (23,8%)¹⁵.

W okresie trzech kwartałów 2007 r. (dane według rosyjskiej statystyki celnej) import z Polski wyniósł 4 123 mln USD, co oznacza przyrost o 1 076 mln USD. Na tle ogólnego tempa wzrostu rosyjskiego importu (46,8 %), tempo wzrostu importu z Polski wyniosło jednak 35,3 %, a udział importu z Polski w całym imporcie rosyjskim w efekcie wyniósł 2,3 %, w porównaniu z 2,5 % w analogicznym okresie 2006 r. W dalszym ciągu negatywny wpływ na dynamikę polskiego eksportu do Rosji miały w 2007 r. ograniczenia w eksporcie artykułów rolno-spożywczych. Przy pominięciu tej grupy towarowej dynamika polskiego eksportu do Rosji zbliżyłaby się do średniego wzrostu rosyjskiego importu w tym okresie.

Wśród towarów charakteryzujących się największą dynamiką wzrostu wymienić należy:

- wyroby walcowane płaskie z żeliwa lub ze stali niestopowej – wzrost ponad 11-krotny, wartość importu w okresie styczeń-wrzesień 2007 r. wzrosła o 111,8 mln USD,
- odbiorniki telewizyjne – ponad 6-krotny wzrost importu w wysokości 33,6 mln USD, pojazdy samochodowe – wzrost 3-krotny (o 70,9 mln USD),
- podgrzewacze do wody oraz urządzenia do ogrzewania pomieszczeń – wzrost 2-krotny o ponad 10,1 mln USD.

Wśród towarów z Polski, odznaczających się wysokim udziałem w całości rosyjskiego importu – podobnie jak w 2006 r. – wymienić należy: owoce mrożone – 63,2 % całości rosyjskiego importu; warzywa mrożone – 59,2 %;

¹⁵ *Podstawy prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Rosji*, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Federacji Rosyjskiej, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, Moskwa, grudzień 2006, s.51

papier toaletowy, wata celulozowa i inne artykuły celulozowe stosowane do celów sanitarnych – 32,4 %; wełna żuźlowa, wełna skalna i podobne wełny mineralne – 22,6 %; kit szklarski, ogrodniczy, kity żywiczne, masy uszczelniające – 20,8 %; trzoda chlewna żywa – 11,7 %¹⁶.

Przeprowadzona analiza wartościowa i towarowa wzajemnej wymiany handlowej Polski i Rosji wskazuje, iż jej struktura jest charakterystyczna dla gospodarek znajdujących się w fazie transformacji gospodarczej a nie dla krajów rozwiniętych. Jednak widać, iż struktura polskiego eksportu kierowanego na rynek rosyjski jest stopniowo przebudowywana i obecnie dominują w niej wyroby przemysłu elektromaszynowego i chemicznego. Jednocześnie porównując potencjał gospodarczy obu krajów należy podkreślić, iż żaden z partnerów nie wykorzystuje możliwości eksportowych swojej gospodarki. Taki stan rzeczy jest wynikiem braku stabilnej sytuacji makroekonomicznej i sprzyjającego klimatu politycznego dla wzajemnej współpracy gospodarczej, tworzenia i wprowadzania przez Rosję barier handlowych wobec polskich eksporterów oraz ukształtowanej struktury gospodarczej na rynku rosyjskim, która jest pozostałością po systemie gospodarki centralnie planowanej.

4. Współpraca inwestycyjna Polski i Rosji

Niezależnie od klimatu politycznego, obserwuje się coraz większe zaangażowanie inwestorów z Polski na rynku rosyjskim. Co znamienne, w strukturze polskich inwestycji lokowanych w Rosji dominującą rolę odgrywają inwestycje o charakterze bezpośrednim. Ich udział na przestrzeni ostatnich czterech lat nie spadał poniżej 60% (tab.9).

Tabela 9. Napływ polskich inwestycji do Rosji w latach 2004-2007 według ROSSTAT (w mln USD)

Rok	2004	2005	2006	2007
	Wartość (w mln USD)	Wartość (w mln USD)	Wartość (w mln USD)	Wartość (w mln USD)
Napływ polskich inwestycji do FR ogółem	39,5/ 0,09¹	143,2/ 0,27¹	163,6/ 0,29¹	187,7/ 0,15¹
w tym:				
bezpośrednie	33,0	102,7	95,2	143,1

¹⁶ *Konkurencyjność polskiego eksportu do Rosji w 2007 r.*, Ambasada RP w Federacji Rosyjskiej, Wydział Ekonomiczny, s.1-2.

pozostałe	6,5	40,5	68,4	44,5
portfelowe	0,3	0,0	0,0	0,0

¹ – udział w inwestycjach ogółem lokowanych na terytorium FR (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Biuletyn Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie, 3/2007, s. 32, <http://www.polweh.ru>; *Polskie inwestycje w Federacji Rosyjskiej w 2007 r.*, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Federacji Rosyjskiej, Wydział Ekonomiczny, s. 1, www.moskwa.polemb.net

W latach 2004-2007 napływ inwestycji polskich zwiększył się czterokrotnie z 39,5 mln USD w 2004 roku do 187,7 mln USD w 2007 lecz jednocześnie ich udział w inwestycjach realizowanych na terenie FR ogółem kształtuje się zaledwie na poziomie 0,2%. Dodatkowo należy zauważyć, że inwestycje polskie w Rosji są znacząco niższe od możliwości inwestycyjnych polskich przedsiębiorstw.

Z analizy danych Federalnej Służby Statystyki Państwowej FR (ROSSTAT) wynika, iż zakumulowane polskie inwestycje w roku 2006 roku skierowane zostały głównie do następujących sektorów¹⁷:

- przemysł przetwórczy – 208,7 mln USD (70,7% polskich inwestycji ogółem w FR), w tym głównie do przetwórstwa drewna i produkcji wyrobów z drewna – 119,7 mln USD (57,3% polskich inwestycji w sektorach przetwórczych), produkcji środków transportu i urządzeń – 29,3 mln USD (14,1% polskich inwestycji w sektorach przetwórczych) oraz produkcji chemicznej – 18,4 mln USD (8,8%);
- obrót nieruchomościami i świadczenie usług – 49,2 mln USD (16,7% polskich inwestycji ogółem w FR);
- handel hurtowy i detaliczny oraz remonty – 20,2 mln USD (6,8%);
- sfera finansowa – 16,5 mln USD (5,6%);
- budownictwo – 0,5 mln USD (0,2%).

Na podstawie danych Jednolitego Państwowego Rejestru Osób Prawnych prowadzonego przez Federalną Służbę Podatkową Rosji wynika, że liczba firm z udziałem polskiego kapitału w roku 2006 wynosiła 1104. Spośród nich 857 deklaruje najniższą, zgodną z prawem rosyjskim wartość kapitału zakładowego wynoszącą 10.000 rubli (ok. 360 USD). Z kolei przedsiębiorstw o kapitale zakładowym powyżej 10 mln rubli (360 tys. USD) jest 36.

¹⁷ *Rosja – wewnętrzne i zewnętrzne aspekty funkcjonowania gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, sierpień 2007, s.42

Największym polskim inwestorem w FR jest spółka „Pfleiderer” Grajewo, producent płyt wiórowych, którego działalność zlokalizowano w Obwodzie Nowogrodzkim. Łączna suma szacowanych, zaplanowanych przez Pflaiderer inwestycji w Rosji wynieść ma ok. 244 mln EUR. Do dużych polskich inwestorów w Rosji należą również firmy BELLA (producent materiałów higienicznych w Jegoriewsku, kapitał zakładowy 8,7 mln USD), FORTE RUŚ (producent mebli we Włodzimierzu, kapitał zakładowy 8,5 mln USD), MEGAPACK (producent i dystrybutor napojów w Widnoje, kapitał zakładowy ponad 7 mln USD z 50% udziałem firmy HOOP).

Na przełomie lat 2006/2007 roku polskie inwestycje pojawiły się po raz pierwszy w sektorze energetycznym. Polska firma CP Energia dokonała przejęcia rosyjskiej spółki Kriogaz specjalizującej się w skraplaniu gazu ziemnego. Po zakończeniu przewidzianych inwestycji, szacuje się, że w 2008 roku firma może stać się największym producentem LNG w Europie Środkowej i Wschodniej. Ponadto polskie firmy aktywnie uczestniczą bądź prowadzą zaawansowane negocjacje w sprawie udziału w realizacji szeregu obiektów budowlanych realizowanych na terenie wielu podmiotów Federacji Rosyjskiej. Coraz aktywniej swoje sieci sprzedaży rozwijają w Rosji także polskie firmy sektora odzieżowego i obuwniczego (LPP, Artman, Gino Rossi) oraz meblarskiego (Kler), które wcześniej eksportowały swoje produkty na ten rynek¹⁸.

Według ROSSTAT, najczęściej polskich inwestycji ulokowano w 2006 oraz w 2007 r. w Północno – Zachodnim Okręgu Federalnym Rosji (włączając Obwód Kaliningradzki) – 169,7 mln USD w roku 2006 oraz 182,2 mln USD w roku 2007. Największe przedsięwzięcie inwestycyjne realizowane jest w Obwodzie Nowogrodzkim (zajmuje pierwsze miejsce wśród rosyjskich regionów pod względem wielkości polskich inwestycji) przez przywołaną wyżej firmę GRAJEW, która uruchomiła duży zakład produkcji płyt wiórowych.

Na drugim miejscu wśród rosyjskich regionów pod względem wielkości polskich inwestycji jest Obwód Kaliningradzki – 79,1 mln USD w 2007 r. W regionie zarejestrowanych jest ok. 550 firm z udziałem kapitału polskiego. Są to z reguły firmy działające w sektorze budowlanym, handlu i usług. Wśród znaczących firm działających na rynku tego obwodu można wymienić między innymi „Budimex”, „Construction” (budownictwo), „Chołod System” (produkcja sprzętu chłodniczego), „Dospel” (wentylacja), „Mapspex” (produkcja kawy). Od połowy 2004 roku w obwodzie funkcjonuje Asocjacja Inwestorów Zagranicznych zrzeszająca kilkanaście firm – inwestorów działających na rynku regionalnym, w tym z Polski, Niemiec, Litwy,

¹⁸ Jak wyżej, s.46-47.

Szwecji, Danii i Chorwacji. Potencjał współpracy inwestycyjnej w tym regionie jest jednak szerszy, co wynika m.in. z przedsięwzięć przewidzianych do realizacji w ramach przyjętego Federalnego Programu Celowego „*Rozwoju Obwodu Kaliningradzkiego w okresie do 2010 roku*”. Możliwości rozwojowe regionu wiążą się również z przyjęciem nowej ustawy o Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Obwodzie Kaliningradzkim, która weszła w życie w kwietniu 2006 r.

Na trzecim miejscu wśród rosyjskich regionów pod względem wielkości polskich inwestycji jest Moskwa – 71,8 mln USD w 2007 r., na czwartym Obwód Orłowski- 44, 9mln USD (w mieście Orzeł polska firma BIOTON rozpoczęła budowę zakładu produkcji insuliny), a na piątym Obwód Moskiewski- 36,9 mln USD. W obwodzie Moskiewskim zarejestrowano ok. 30 przedsiębiorstw z udziałem polskiego kapitału. Zakres ich działalności jest szeroki i obejmuje m.in. opracowywanie, produkcję i sprzedaż wodomierzy i innej aparatury, produkcję artykułów higienicznych w Obwodzie Moskiewskim („BELLA- Jegoriewsk”). W centralnym Okręgu Federalnym Rosji polskie przedsiębiorstwa zainwestowały w Obwodzie Włodzimierskim – siódme miejsce: 13,3mln USD (zakład produkcji mebli FORTE we Włodzimierzu – meble mieszkaniowe i biurowe)¹⁹.

Tabela 10. Polskie skumulowane inwestycje w Rosji z podziałem na regiony na koniec 2007 r. (według ROSSTAT)

Region	Łączny napływ inwestycji (w tys. USD)	W tym:		
		bezpółśrednie	portfełlowe	pozostale
Centralny Okręg Federalny, w tym (dominujące obwody):	167 485	158 450	0,4	9 035
Obwód Włodzimierski	13 316	12 771	0	545
Obwód Moskiewski	36 962	36 812	0	150
Obwód Orłowski	44 963	44 963	0	0
Miasto Moskwa	71 830	63 513	0,4	8 317
Północno – Zachodni Okręg Federalny, w tym (dominujące obwody):	182 224	171 773	97	10 354
Republika Komi	13 567	13 567	0	0
Obwód Kaliningradzki	79 148	78 953	97	98
Obwód Nowogrodzki	85 918	76 344	0	9 574

¹⁹ Opracowanie własne na podstawie: Biuletyn Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie, 3/2007, s. 35-38; www.polweh.ru

Miasto Sankt Petersburg	1 668	986	0	682
Południowy Okręg Federalny	488	438	0	50
Nadwołżański Okręg Federalny, w tym (dominujące obwody):	3 837	145	3 664	28
Republika Tatarstan	3 664	0	3 664	0
Uralski Okręg Federalny	506	98	0	408
Syberyjski Okręg Federalny	573	276	0	297
Łącznie	355 113	331 180	3 761	20 172

Źródło: *Polskie inwestycje w Federacji Rosyjskiej w 2007 r.*, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Federacji Rosyjskiej, Wydział Ekonomiczny, s. 3-4; www.moskwa.polemb.net

Współpracy inwestycyjnej sprzyjają także specjalne strefy ekonomiczne (SSE), których działalność od 27 sierpnia 2005 reguluje ustawa „*O specjalnych strefach ekonomicznych w Federacji Rosyjskiej*”. Zgodnie z nią specjalna strefa ekonomiczna jest to część terytorium Federacji Rosyjskiej, na której obowiązują szczególne zasady realizacji działalności gospodarczej. SSE mają być tworzone na okres 20 lat i okres ten nie podlega przedłużeniu. Według ustawy, tworzone mogą być dwa typy stref ekonomicznych²⁰:

- przemysłowo-produkcyjne, każda o powierzchni nie większej niż 20km². Kapitał przewidziany Porozumieniem Inwestycyjnym musi przekroczyć 10 mln Euro, przy czym w pierwszym roku funkcjonowania strefy „rezydent” (osoby prawne rosyjskie i zagraniczne, które w określonym trybie zostały zarejestrowane w charakterze „rezydentów” SSE, po podpisaniu z Dyрекcją SSE Porozumienia Inwestycyjnego), musi zainwestować co najmniej 1 mln Euro. Aktualnie taka strefa funkcjonuje w Rejonie Jełabużskim Republiki Tatarstan, a jej podstawowym celem jest przyciąganie inwestycji zagranicznych i krajowych dla rozwoju produkcji przede wszystkim komponentów samochodowych, elektroniki powszechnego użytku oraz przetwórstwa polimerów. Druga taka strefa została utworzona w Rejonie Griazińskim w Obwodzie Lipieckim z zamiarem rozwoju produkcji przede wszystkim AGD i towarów rynkowych;
- techniczno-wdrożeniowe, o łącznej powierzchni do 2 km². W tej strefie „rezydent” nie będzie miał prawa do dotacji, subsydiów i subwencji z budżetu federalnego. Obecnie działają cztery takie strefy, które zlokalizowano w Dubnej, Obwód Moskiewski (rozwój projektów

²⁰ *Podstawy prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Rosji*, Ambasada RP w Federacji Rosyjskiej, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, Moskwa, grudzień 2006, s.52-62.

związanych z fizyką jądrową), w Sankt Petersburgu (rozwój technologii informacyjnych i produkcja specjalistycznych przyrządów), w Tomsku (produkcja nowych materiałów) oraz w Moskwie (rozwój prac wdrożeniowych z zakresu mikroelektroniki).

Inwestycje rosyjskie w Polsce na koniec 2006 r. wynosiły 501,7 mln EUR (według danych NBP), natomiast w 2005 roku napłynęło do Polski 28 mln EUR rosyjskich inwestycji bezpośrednich. Łączna wartość zobowiązań z tytułu bezpośrednich inwestycji Rosji w Polsce na koniec 2006 roku wynosiła 538,9 mln EUR.

Na liście PAIIZ wśród największych inwestorów zagranicznych w Polsce znajduje się trzech inwestorów rosyjskich:

- GAZPROM, który realizuje budowę systemu gazociągów tranzytowych przez terytorium Polski oraz inwestuje w sferę telekomunikacji,
- LUKOIL, który inwestuje w stacje paliw oraz propan butan,
- Bagdasarian, który zainwestował w przedsiębiorstwo „Śnieżka” S.A. w Wałbrzyskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej – branża spożywcza (wyroby cukiernicze)²¹.

Istnieje także szereg innych przykładów oraz planów inwestycyjnych i produkcyjnych rosyjskich firm w Polsce, m.in. w sferze produkcji z tworzyw sztucznych, montażu maszyn rolniczych, samochodów ciężarowych, dostawczych i terenowych, produkcji wagonów dla warszawskiego metra, metalurgii, produkcji nawozów mineralnych oraz cystern dla przewozu ciekłego amoniaku, przetwórstwa rolno – spożywczego (mrożonki, soki), produkcji mebli itd., a także projektów udziału rosyjskich przedsiębiorstw w procesach prywatyzacyjnych oraz przedsięwzięciach infrastrukturalnych (terminale logistyczne — transportowe, przejścia graniczne) w RP²².

Cechą charakteryzującą polsko-rosyjskie kontakty gospodarcze jest regionalizacja. Według statystyki celnej FR największymi odbiorcami polskiego eksportu oraz inwestycji (tab.10) w 2006 roku były przedsiębiorstwa zarejestrowane w następujących regionach Rosji: Moskwa (48,95 łącznego eksportu RP do FR), Obwód Kaliningradzki (17%), Obwód Moskiewski (10,6%) oraz Sankt Petersburg (7,2%)²³. Przedstawiona regionalizacja wy-

²¹ *Federacja Rosyjska. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, Ministerstwo Gospodarki, www.mg.gov.pl

²² *Biuletyn Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie*, 3/2007, s.31, www.polweh.ru

²³ *Obroty handlowe Polski z regionami FR w 2006 roku*, Ambasada RP w Moskwie, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, www.polweh.ru

nika z potencjału gospodarczego regionów, wdrażanych rozwiązań prawnych (m.in. lokalne udogodnienia dla inwestorów, w tym zagranicznych), często relatywnie niższych kosztów produkcji oraz możliwości oddziaływania władz regionalnych na rozwiązywanie bieżących problemów w działalności podmiotów zagranicznych.

5. Instytucje i organizacje w Polsce współpracujące z Federacją Rosyjską

Wśród wielu instytucji i organizacji zajmujących się współpracą Polski i Rosji na szczególną uwagę zasługuje *Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie (WPHiI)*. Posiada na bieżąco aktualizowaną stronę internetową www.polweh.ru, gdzie można uzyskać bezpłatne informacje na temat warunków dostępu do rynku rosyjskiego oraz przepisów dotyczących inwestowania i prowadzenia działalności gospodarczej w tym kraju. Poprzez stronę internetową WPHiI udostępnia również oferty i zapytania handlowe firm rosyjskich zainteresowanych nawiązaniem kontaktów z polskimi partnerami.

WPHiI w Moskwie oferuje również polskim przedsiębiorcom pomoc w zakresie:

- pomoc w organizacji misji gospodarczych, przyjazdów studyjnych oraz rozmów handlowych;
- możliwość skorzystania ze stoisk informacyjnych WPHU w celu zaprezentowania polskich ofert współpracy podczas imprez wystawieni- niczych i targów odbywających się w Rosji;
- udostępnianie materiałów informacyjnych, opracowań dotyczących procesów gospodarczych w Rosji oraz polsko-rosyjskiej współpracy handlowej i gospodarczej, a także informacji o możliwościach współ- pracy;
- prezentacja środowiskom biznesowym Rosji polskich ofert współ- pracy gospodarczej;
- rozpowszechnianie otrzymywanych z Polski ofert handlowych i pro- pozycji współpracy wśród potencjalnych klientów za pośrednictwem własnej strony internetowej oraz rosyjskich organizacji bizneso- wych²⁴.

²⁴ *Federacja Rosyjska. Przewodnik dla przedsiębiorców*, UNIDO, Warszawa 2006, s. 245.

Kolejną instytucją aktywnie współpracującą z Rosją jest ***Polsko-Rosyjska Izba Handlowo-Przemysłowa (PRIHP)***. Głównym celem działalności Izby jest stworzenie płaszczyzny do nawiązywania wzajemnych kontaktów pomiędzy nowymi strukturami i instytucjami, a przede wszystkim pomiędzy partnerami gospodarczymi i przedsiębiorcami w Polsce i Rosji, reprezentowanie interesów gospodarczych członków PRIHP wobec władz RP i FR, a także organizowanie współpracy między członkami Izby. Działalność swą Izba prowadzi poprzez wymianę informacji prawnej i gospodarczej, organizację misji handlowych, sympozjów i seminariów szkoleniowych, konferencji, przygotowywanie wydawnictw informacyjnych, inspirowanie tworzenia i nowelizacji przepisów w dziedzinie polityki gospodarczej oraz prezentowanie opinii członków Izby w tym zakresie. W obliczu rosnącego zapotrzebowania na informacje o wiarygodnych i solidnych kontrahentach, PRIHP powołała Biuro usług konsultingowych przy przedstawicielstwie Izby w Moskwie. Działalność Biura obejmuje usługi informacyjno- prawne oraz sprawdzanie wiarygodności firm rosyjskich. Izba współpracuje z Izłą Handlowo- Przemysłową Federacji Rosyjskiej oraz z Wydziałami Ekonomiczno-Handlowymi Ambasady FR w Warszawie i Ambasady RP w Moskwie. PRIHP jest także zrzeszona w stowarzyszeniu JEWRAZJA – międzynarodowej organizacji grupującej konsorcja przemysłowo-gospodarcze Europy i Azji. Poza tym Izba:

- posiada certyfikat Państwowej Izby Rejestracyjnej przy Ministerstwie Gospodarki FR uprawniający do przygotowywania i przedkładania do rejestracji dokumentów założycielskich przedstawicielstw i firm zagranicznych,
- podpisała umowę z Rosyjskim Centrum Badań i Certyfikacji dotyczącą wykonywania certyfikatów zgodności z normą GOST-R dla towarów eksportowanych do Rosji.
- jest abonentem systemu informacji komputerowej, zawierającego aktualne informacje prawne oraz zapytania i oferty handlowe z terenu całej Rosji.

PRIHP od kilku lat bierze udział w najbardziej prestiżowych imprezach targowych i wystawienniczych na terenie Rosji²⁵.

Krajowa Izba Gospodarcza – Centrum Promocji Sp. z o.o. specjalizuje się w organizowaniu targów i wystaw oraz misji gospodarczych za granicą. Jest członkiem Warszawskiej Korporacji Targowej oraz Federacji Organizatorów Targów i Wystaw Zagranica. Bezpośrednie kontakty z organizatorami targów i wystaw w kraju i za granicą, wieloletnie i wszechstronne

²⁵ *O nas*, Polsko – Rosyjska Izba Handlowo-Przemysłowa, www.prihp.com.pl

doświadczenie sprawiają, że Centrum Promocji jest w stanie zaoferować polskim przedsiębiorcom również pomoc w nawiązaniu kontaktów handlowych, przygotowaniu materiałów reklamowych i informacyjnych, doradztwie i szkoleniach w zakresie prawa gospodarczego oraz w promowaniu przedsiębiorstw na rynku rosyjskim²⁶.

Kolejną instytucją aktywnie współpracującą z Rosją jest ***Izba Gospodarcza Rynków Wschodnich w Suwałkach*** (Polsko-Litewska Izba Gospodarcza Rynków Wschodnich, PLIG). Izba jest partnerem regionów, instytucji i izb gospodarczych z Ukrainy, Rosji, Litwy, Łotwy, Estonii, Białorusi i Kazachstanu, jest również członkiem Krajowej Izby Gospodarczej i Stowarzyszenia Bałtyckich Izb Gospodarczych w Kilonii. PLIG jest akredytowanym ośrodkiem Krajowego Systemu Usług na Rzecz Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz Programu Promocji Eksportu PHARE 2000.

W ramach działań na rzecz intensyfikacji współpracy gospodarczej ze Wschodem i tworzenia narzędzi wspomagających eksport, Izba stworzyła i realizuje kompleksowy program POLEXPOR, mający na celu promowanie i wprowadzanie polskich firm na rynki wschodnie. W ramach tego programu Izba organizuje targi, wystawy, szkolenia, spotkania biznesowe, misje gospodarcze, badania rynku, doradztwo eksportowe i konsultacje. Kilkakrotnie w ciągu roku organizowane są misje handlowe do Rosji i przyjmowane liczne grupy biznesmenów z tego kraju. Do stałych imprez organizowanych przez Izbę należą: Bałtyckie Forum Gospodarcze, Forum Gospodarcze Rynków Wschodnich, polskie wystawy narodowe POLEXPOR w Kaliningradzie, Kownie i Rydze (objęte refundacją Ministerstwa Gospodarki)²⁷.

Ponadto we współpracę z Rosją jest włączonych szereg innych instytucji, których działalność sprzyja kreowaniu pozytywnego wizerunku Polski oraz krajowych przedsiębiorstw jako wiarygodnych i solidnych partnerów gospodarczych. Można wśród nich wymienić:

- Ośrodek Studiów Wschodnich – Warszawa,
- Fundacja Instytut Studiów Wschodnich – Warszawa,
- Stowarzyszenie Współpracy Polska – Wschód, Centrum Informacji i Promocji Współpracy ze Wschodem – Warszawa,
- Biuro Promocji Gospodarczej „Europa – Wschód” – Warszawa.

²⁶ *Federacja Rosyjska. Przewodnik dla przedsiębiorców*, UNIDO, Warszawa 2006, s. 247.

²⁷ *Działalność PLIG*, Izba Gospodarcza Rynków Wschodnich w Suwałkach, www.plig.org

6. Streszczenie

Pozycja konkurencyjna Polski na rynku rosyjskim w latach 2004-2007 stopniowo poprawiała się lecz obserwowany trend wzrostowy w wartości polskiego eksportu i bezpośrednich inwestycjach zagranicznych jest relatywnie słaby. Udział polskiego eksportu w wartości rosyjskiego importu kształtował się w badanym okresie na poziomie 2,5%, a jego struktura towarowa ulegała pozytywnym przekształceniom na korzyść rosnącego udziału wysoko przetworzonych wyrobów elektromaszynowych i produktów chemicznych. Jednocześnie porównując potencjał gospodarczy obu krajów należy podkreślić, iż żaden z partnerów nie wykorzystuje możliwości eksportowych oraz inwestycyjnych swojej gospodarki.

Przyczyn takiego stanu rzeczy należy szukać z jednej strony w uwarunkowaniach wewnętrznych charakteryzujących gospodarkę Polski i Federacji Rosyjskiej, a z drugiej w relacjach ekonomicznych, jak i politycznych łączących oba kraje. Akcesja Polski do UE oraz członkostwo w NATO wywołuje niepokój a często agresję (zwłaszcza podpisana w sierpniu 2008 r. umowa z USA dotycząca instalacji elementów tzw. tarczy antyrakietowej na terytorium naszego kraju) ze strony środowisk politycznych i gospodarczych Rosji, co nie tworzy sprzyjającego klimatu dla umacniania pozycji konkurencyjnej naszego kraju na badanym rynku. Dodatkowym czynnikiem ograniczającym rozwój działalności polskich przedsiębiorstw w Rosji jest tworzenie na tym rynku barier handlowych dla naszych towarów, zmienność przepisów prawnych oraz prowadzenie negatywnych, często oszczerczych kampanii – psujących wizerunek Polski – przez lokalne media.

Bibliografia

- Biuletyn Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie, 3/2007
- Bodio M., Stosunki między Unią Europejską a Federacją Rosyjską. Stan i perspektywy rozwoju, Elipsa, Warszawa 2005
- Bossak J., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna gospodarki i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004
- Działalność PLIG*, Izba Gospodarcza Rynków Wschodnich w Suwałkach, www.plig.org
- Federacja Rosyjska. Informacja o stosunkach gospodarczych z Polską*, Ministerstwo Gospodarki, www.mg.gov.pl
- Federacja Rosyjska. Przewodnik dla przedsiębiorców*, UNIDO, Warszawa 2006,

-
- Informacja o handlu zagranicznym Polski na koniec kwietnia 2008 r.*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, czerwiec 2008
- Kaczmarek M., *Polityka Rosji wobec UE*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Raporty i analizy, 8/05.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Stosunki traktatowe UE – Rosja w kontekście rozszerzenia „Wspólnoty Europejskiej”*, 4/5/2004
- Konkurencyjność polskiego eksportu do Rosji w 2007 r.*, Ambasada RP w Federacji Rosyjskiej, Wydział Ekonomiczny,
- Misala J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005
- Najwięksi partnerzy handlowi Rosji w 2007 oraz 2006*, Ambasada RP w Moskwie, www.moskwa.polemb.net
- Obroty handlowe Polski z regionami FR w 2006 roku*, Ambasada RP w Moskwie, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, www.polweh.ru
- Ocena handlu zagranicznego Polski w 2007 r. (na podstawie danych wstępnych)*, Ministerstwo Gospodarki Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, kwiecień 2008
- O nas*, Polsko – Rosyjska Izba Handlowo-Przemysłowa, www.prihp.com.pl
- Podstawy prawne prowadzenia działalności gospodarczej w Rosji*, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Federacji Rosyjskiej, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, Moskwa, grudzień 2006
- Polska 2005. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005 www.mg.gov.pl
- Polska 2006. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006
- Polska 2007. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007
- Polskie inwestycje w Federacji Rosyjskiej w 2007 r.* Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Federacji Rosyjskiej, Wydział Ekonomiczny, www.moskwa.polemb.net
- Rosja – wewnętrzne i zewnętrzne aspekty funkcjonowania gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, sierpień 2007,
- Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski za 2007*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, styczeń 2008
- Współpraca gospodarcza Polski z krajami WNP w tym szczególnie z Rosją, Ukrainą i Białorusią*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, sierpień 2007

Jerzy Dudziński

CENA I WOLUMEN JAKO CZYNNIKI EKSPORTU REGIONÓW I KRAJÓW (w warunkach współczesnego handlu międzynarodowego)

Jednym z istotniejszych nowych zjawisk w handlu międzynarodowym w obecnej dekadzie jest wysoka dynamika wzrostu cen **dóbr podstawowych** (surowców i żywności), określana mianem „boomu surowcowego”, która wywołała określone zmiany w strukturze geograficznej i towarowej obrotów. Nie ulega wątpliwości, że największe korzyści z silnego bezwzględnego i relatywnego wzrostu cen dóbr podstawowych, a szczególnie paliw i metali, osiągnęły kraje o surowcowej strukturze wywozu. Zwłaszcza mające wręcz monoeksportowy charakter (np. kraje OPEC). Wspomniane kraje zalicza się na ogół do grona państw rozwijających się.

Z drugiej strony kontynuowane są – rozpoczęte już wcześniej – procesy przekształceń strukturalnych, które zaczynają zmieniać ukształtowany tradycyjnie sposób postrzegania specjalizacji produkcyjnej krajów rozwijających się. Zdecydowaną dominację w łącznym wywozie tych państw osiągają bowiem obecnie **dobrze przetworzone**, a nie podstawowe. Dynamika wolumenu wywozu – determinująca bowiem w znacznym stopniu wartość eksportu krajów i regionów – jest jednak w przypadku tych drugich tradycyjnie znacznie niższa niż w przypadku wyrobów przemysłu przetwórczego. W tym kontekście problematyka kierunków i skutków oddziaływania wzrostu cen dóbr podstawowych na poszczególne grupy krajów staje się znacznie bardziej złożona¹.

Celem niniejszego opracowania jest zatem zbadanie – w obecnych nowych warunkach – charakteru związku między ruchem cen eksportowych a wolumenem wywozu. Na temat wspomnianego związku ukazało się dotychczas sporo prac o różnym charakterze, dotyczących aspektów makroekonomicznych i międzynarodowych (np. prace UNCTAD i FAO o skutkach nieelastyczności podaży surowców i żywności dla rozwoju krajów „trzeciego świata”)².

¹ Zob. w tej kwestii np. T. Helbling, V. Mercer-Blackman, K. Cheng, Riding a Wave, “Finance and Development”, March 2008, s. 14-15.

² Por. np. Marketing and Distribution of Primary Commodities UNCTAD, Geneva 1986. Zob. także np. T. A. Oyejide, Relaxing Export Supply Capacity Con-

Zależność ta uwidacznia się jednak w obecnych warunkach – jak wspomniano – w sposób bardziej złożony. Wpływa na to – z jednej strony – dominacja dóbr przetworzonych w eksporcie krajów rozwijających się, z drugiej natomiast przewaga w wywozie państw zaliczanych przez UNCTAD do kategorii krajów transformacji gospodarczej – paliw i surowców. Państwa tej ostatniej grupy, w tym zwłaszcza Rosja, znajdują się jednak na relatywnie wyższym poziomie rozwoju niż większość krajów „trzeciego świata” (zwłaszcza specjalizujących się w eksporcie surowców i żywności).

1. Nowe tendencje cen a struktura współczesnego handlu międzynarodowego

Jak już wspomniano jednym z istotniejszych nowych zjawisk we współczesnym handlu międzynarodowym jest bardzo szybka dynamika cen dóbr podstawowych, przy umiarkowanym wzroście cen dóbr przetworzonych (por. tabela 1).

Najogólniej mówiąc to wspomniane zjawisko można sprowadzić do następujących kwestii;

- **po pierwsze** – co najważniejsze – nastąpiło wyraźne i już dość trwałe odwrócenie dotychczasowych relacji cen dwóch podstawowych grup towarowych w handlu międzynarodowym, tzn. dóbr podstawowych i przetworzonych. W miejsce przeważającej dotychczas tendencji relatywnego wzrostu cen **dóbr przetworzonych** (tzw. rozwieranie się nożyc cen na niekorzyść surowców i żywności) pojawiło się zjawisko wyraźnie **wyższej dynamiki cen dóbr podstawowych**. Dyskusyjne jest niewątpliwie zagadnienie długotrwałości tego zjawiska. W połowie 2008 roku, ceny surowców i żywności zaczęły się wyraźnie obniżać, pozostając jednak na względnie wysokim poziomie.
- **po drugie** – podkreślenia wymaga **skala** zróżnicowania dynamiki na korzyść dóbr podstawowych. W latach 2000-2007 ceny surowców i żywności ogółem wzrosły o ponad 100%, a surowców pochodzenia mineralnego aż o blisko 200%, podczas gdy ceny dóbr przetworzonych zaledwie nieco ponad 30% (por. tablica 1). Warto także podkreślić, że ukazany silny wzrost surowców przypada na okres zaledwie około 5 lat, obserwujemy go bowiem dopiero po 2002 roku.

- **po trzecie** – charakterystyczną cechą ruchu cen handlu międzynarodowego w obecnej dekadzie jest fakt, że wspomniany wzrost cen dóbr podstawowych dotyczył – jak wspomniano – przede wszystkim surowców pochodzenia mineralnego (metale, rudy i paliwa). Zwyżka cen artykułów pochodzenia rolnego była natomiast znacznie bardziej umiarkowana, jakkolwiek i tak wyraźnie wyższa niż wzrost cen dóbr przetworzonych.

W odniesieniu do przekształceń strukturalnych – obserwowanych w handlu międzynarodowym już od dłuższego czasu – podkreślenia wymaga wspomniany wzrost udziału krajów rozwijających się w eksporcie światowym (z 24,2% w 1990 roku do 37,5 w 2007, tj. aż 13 punktów procentowych). Tendencja ta wiąże się z silną ekspansją eksportową Chin i innych krajów eksporterów dóbr przetworzonych. Stąd też wpływ przedstawionej zwyżki cen surowców i żywności na sytuację krajów rozwijających się jest – jak wspomniano – wielokierunkowy i trudny do jednoznacznej oceny. Na spadek roli krajów rozwiniętych gospodarczo w eksporcie światowym oddziaływała ponadto silna zwyżka udziału krajów transformacji gospodarczej (mających jednak w handlu międzynarodowym – w ujęciu bezwzględny – niewielki udział)³.

Tabela 1. Wskaźniki cen rynku międzynarodowego wg grup towarowych w latach 1985-2007 (2000=100, na bazie USD)

Grupy towarowe	1985	1990	1995	2001	2003	2006	2007
Surowce i żywność ogółem	96	124	138	96	105	184	207
Żywność i napoje	99	124	136	100	103	150	163
w tym: pszenica	116	115	150	109	126	168	226
Nasiona oleiste i oleje roślinne	141	107	167	94	137	148	226
Surowce rolne	92	130	153	96	112	152	169
Surowce mineralne, rudy i metale	81	127	128	89	98	278	312
w tym: złoto	114	137	138	97	130	217	250
srebro	123	96	104	88	98	231	268
ropa naftowa	96	78	60	87	102	228	252
Wyroby przemysłu przetwórczego	71	111	122	98	108	123	133

Źródło: Zestawienie własne na podstawie UNCTAD Handbook of Statistics, UNCTAD, New York-Geneva 2008, s. 296-300.

³ Udział krajów transformacji gospodarczej wzrósł w eksporcie światowym z 2,4 w 1995 roku do 3,9% w 2007. (por. UNCTAD Handbook of Statistics, UNCTAD, New York – Geneva 2008, s.10).

2. Zróżnicowanie dynamiki cen eksportowych wg grup krajów

Konsekwencją odmienności dynamiki cen poszczególnych grup towarowych ukazanych w tablicy 1 jest zróżnicowanie wskaźników cen eksportowych (*export unit value*) liczonych w przekroju poszczególnych grup krajów. Ukazano je w tablicy 2.

Tabela 2. Dynamika cen eksportowych^a wg grup krajów w latach 1980-2006 (2000 = 100)

	1980	1990	1995	2001	2003	2006
Kraje rozwinięte gospodarczo	88	114	123	98	110	130
Kraje rozwijające się	120	103	110	95	98	135
w tym: bez Chin	121	104	111	95	98	143
kraje naftowe	114	89	68	93	107	215
w tym: Arabia Saudyjska	-	-	62	104	117	248
Eksporterzy wyrobów przetworzonych	123	106	114	96	95	108
w tym: Chiny	-	-	105	99	97	103
Kraje transformacji gospodarczej	-	-	-	97	109	193
Świat: ogółem	98	111	114	97	106	134

^aWskaźnik eksport unit value.

Źródło: UNCTAD Handbook of Statistics 2006-07, UNCTAD, New York-Geneva 2007, s. 212-216, 226-228 oraz UNCTAD Handbook of Statistics 2008, UNCTAD New York – Geneva 2008, s. 204-221.

Najwyższą dynamiką cen odznaczał się oczywiście eksport krajów o surowcowej specjalizacji wywozu. W szczególności dotyczy **to krajów naftowych**. Ich średnie ceny eksportowe wzrosły w ciągu 6 lat (lata 2001-2006) ponad dwukrotnie.

Nowym zjawiskiem wymagającym szczególnego podkreślenia jest fakt, że grupą krajów, w której eksporcie zanotowano zbliżoną dynamikę cen była – stosunkowo niedawno wyodrębniona przez UNCTAD – **kategoria krajów transformacji gospodarczej** (wzrost blisko dwukrotny). Grupę tę tworzą państwa powstałe z rozpadu ZSRR, wcześniej zrzeszone w RWPG, a także byłej Jugosławii, oprócz – oczywiście – krajów należących do Unii

Europejskiej⁴. W tej grupie najważniejszą rolę odgrywa Rosja, na którą przypada aż około 2/3 łącznego eksportu wspomnianej grupy państw⁵. Z uwagi na dominację Rosji, w której eksporcie przeważają nadal surowce i paliwa (na same paliwa przypadało w 2006 r. około 63% łącznego wywozu Rosji)⁶, struktura eksportu omawianej obecnie grupy krajów charakteryzuje się znaczną dominacją dóbr podstawowych. Tym też można wyjaśnić ukazany duży wpływ wyżki cen surowców i żywności na łączny wskaźnik cen eksportowych wspomnianej grupy państw.

Charakterystyczny jest jednocześnie fakt, że silna wyżka cen surowców i żywności – uwidaczniająca się w ruchu cen eksportowych krajów naftowych i krajów transformacji gospodarczej – **nie znalazła** odpowiedniego odzwierciedlenia w zmianach łącznego wskaźnika cen eksportowych **krajów rozwijających się**. Co więcej, tempo wzrostu cen eksportowych tej grupy państw było zbliżone do dynamiki cen krajów rozwiniętych gospodarczo i całego świata (por. tablica 2). Zjawisko to wymaga odpowiedniego zaakcentowania, gdyż region krajów rozwijających się utożsamiano dotychczas tradycyjnie z surowcowo-rolną specjalizacją gospodarki i wywozu.

Jak już wcześniej stwierdzono, w łącznym eksporcie krajów rozwijających się dominują obecnie dobra przetworzone, a nie – jak dawniej – surowce i żywność. Stąd też łączny wskaźnik cen eksportowych wspomnianego regionu w znacznie większym stopniu odzwierciedla ruch wskaźnika cen dóbr przetworzonych niż podstawowych⁷. W łącznym eksporcie krajów rozwijających się na dobra przetworzone przypadało w 2006 roku 62,8%, podczas gdy w eksporcie krajów rozwiniętych gospodarczo 76,3%⁸. A zatem różnice są względnie niewielkie. Należy równocześnie zwrócić uwagę na fakt, że dynamika cen eksportowych wyrobów przemysłu przetwórczego w całym eksporcie „trzeciego świata” jest zdeterminowana przez strategię

⁴ Do krajów transformacji gospodarczej UNCTAD zalicza: Armenię, Azerbejdżan, Gruzję, Kazachstan, Kirgistan, Tadżykistan, Turkmenię, Uzbekistan, Albanie, Białoruś, Bośnię i Hercegowinę, Chorwację, Mołdawię, Rosję, Serbię, Czarnogórę, Macedonię i Ukrainę. (por. UNCTAD Handbook of Statistics 2008, UNCTAD, New York – Geneva 2008, s. XIV).

⁵ Por. *ibidem*, s.16.

⁶ Por. *ibidem*, s. 129.

⁷ Szerzej na ten problem piszę w innym miejscu (por. J. Dudziński, Kilka dalszych uwag o nowych relacjach cen w handlu międzynarodowym, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 432, Szczecin 2007, s. 17-28).

⁸ Por. UNCTAD Handbook ..., op. cit., s. 10,76, 80 i 84. W eksporcie krajów transformacji gospodarczej udział wyrobów przemysłu przetwórczego wyniósł w 2006 roku zaledwie 24,3%, podczas gdy paliw 54%.

cenową grupy krajów eksporterów wyrobów przemysłu przetwórczego, konkurujących w handlu międzynarodowym niskimi cenami i eksportujących zwykle dobra niższej jakości (np. Chiny).

Potwierdzeniem powyższych rozważań jest kształtowanie się wskaźnika cen eksportowych krajów rozwijających się bez uwzględnienia jednego z największych światowych eksporterów, czyli wspomnianych Chin. Okazuje się, że wyłączenie tego kraju podnosi wskaźnik cen eksportowych krajów rozwijających się (w 2006 r.) aż o 8 punktów procentowych. Jednocześnie omawiany wskaźnik przewyższa już dość wyraźnie średni poziom dla całego światowego eksportu (143 wobec 134). Podkreślenia wymaga zarazem fakt, że wskaźnik cen eksportowych Chin wyniósł w 2006 roku zaledwie 103 (2000=100) i był niższy nawet niż w 1995 roku – por. tabela 2.

Odpowiedniego wyeksponowania wymaga bowiem fakt bardzo umiarkowanej dynamiki cen eksportowych całej grupy krajów eksporterów wyrobów przetworzonych⁹. Wskaźnik średnich cen eksportowych wspomnianej grupy krajów zwiększył się w latach 2000-2006 zaledwie o 8 procent. Rósł zatem w tempie pięciokrotnie niższym od średniej światowej i **kilkunastokrotnie wolniej** od cen eksportowych krajów naftowych i krajów transformacji systemowej. Co więcej, wskaźnik cen eksportowych omawianej obecnie grupy krajów był w połowie dekady – podobnie jak w przypadku Chin – nawet **bezwzględnie niższy** niż w 1995 (aż o 6 punktów). Kraje tworzące grupę eksporterów wyrobów przetworzonych intensywnie zwiększają swój wywóz, realizując – jak wspomniano – strategię niskich cen eksportowych. Umożliwia ona jednak osiąganie wysokich wpływów eksportowych, mimo niższej na ogół jakości produkowanych wyrobów. Bardziej szczegółowa analiza dynamiki cen eksportowych krajów eksporterów wyrobów przetworzonych wskazuje zarazem, że w latach 2000-2006 tempo wzrostu cen eksportowych nie tylko było we wszystkich krajach omawianej obecnie grupy bardzo umiarkowane, lecz w niektórych przypadkach zanotowano nawet bezwzględny spadek cen eksportowych (Korea Południowa, Filipiny). W Korei Południowej, Singapurze i Chinach wystąpił także bezwzględny spadek cen w latach 1995-2000 – por. tabela 5. Pewien wpływ mogły tu odegrać jednak również kwestie zmian kursów walutowych¹⁰.

⁹ Do krajów eksporterów wyrobów przetworzonych UNCTAD zalicza: Brazylię, Meksyk, Chiny, Hongkong, Indie, Malesję, Filipiny, Koreę Płd., Singapur, Tajwan, Tajlandię i Turcję. (UNCTAD Handbook..., op.cit., s. XVII).

¹⁰ Zob. w tej kwestii J. Dudziński, Nowe zjawiska w ruchu cen handlu międzynarodowego, „Bank i Kredyt” 2004, nr 4.

3. Analiza dynamiki wolumenu eksportu

Dynamika cen eksportowych jest tylko jednym – jakkolwiek bardzo istotnym – czynnikiem determinującym wielkość wpływów eksportowych kraju i regionu (czy też na poziomie mikroekonomicznym – firmy). Wielkość wpływów zależy także od możliwości zwiększania wywozu w ujęciu ilościowym, czyli powiększania jego wolumenu.

Jak wynika z analizy danych zawartych w tabelicy 3, zróżnicowanie tempa wzrostu wolumenu eksportu w przekroju poszczególnych krajów i regionów było w omawianym okresie wysokie. W ciągu zaledwie sześciu lat (2001-2006) wolumen wywozu z grupy krajów eksporterów wyrobów przetworzonych wzrósł o **ponad 100%**, podczas gdy z krajów naftowych zaledwie o **około 17%**.

Tabela 3. Wskaźniki dynamiki wolumenu eksportu wg grup krajów w latach 1980-2006 (2000 = 100)

	1980	1990	1995	2001	2003	2006
Kraje rozwinięte gospodarczo	34	52	69	99	105	128
Kraje rozwijające się	24	40	63	98	120	163
w tym: bez Chin	27	42	64	97	112	137
kraje naftowe	69	61	82	94	102	117
w tym: Arabia Saudyjska	-	-	104	84	103	112
Eksporterzy wyrobów przetworzonych	10	33	62	99	127	201
w tym: Chiny	-	-	57	108	180	377
Kraje transformacji gospodarczej	-	-	-	104	123	151
Świat: ogółem	31	48	70	99	110	139

Źródło: jak w tabeli 2.

W tym kontekście na uwagę zasługuje rola Chin w całej gospodarce światowej, a zwłaszcza w regionie krajów rozwijających się. Jak wynika z danych przedstawionych w tabelicy 3, dynamika wolumenu eksportu krajów rozwijających się uległa bardzo widocznemu **obniżeniu** w przypadku wyłączenia Chin. Tempo wzrostu wolumenu eksportu krajów rozwijających się zmniejsza się w tym przypadku, aż o blisko 30 punktów procentowych (poziom wskaźnika 137 wobec 163). Warto zarazem podkreślić, że wolu-

men eksportu Chin w okresie analizowanych 6 lat wzrósł aż blisko czterokrotnie.

Na tym tle odpowiedniego zaakcentowania wymaga **względnie wysoka** – uwzględniając surowcową strukturę wywozu tej grupy państw – dynamika eksportu **krajów transformacji systemowej**. Wskaźnik osiągnięty przez tę grupę krajów bowiem tylko nieznacznie ustępuje wskaźnikowi osiągniętemu przez kraje rozwijające się i jest aż około **dwukrotnie wyższy** od wskaźnika notowanego w grupie krajów rozwiniętych gospodarczo. Przewyższa on zarazem wyraźnie wskaźnik osiągnięty przez kraje rozwijające się (bez uwzględnienia Chin). Szczególnie podkreślić trzeba jednak fakt, że tempo wzrostu wolumenu eksportu z krajów transformacji gospodarczej było blisko trzykrotnie wyższe od dynamiki wolumenu osiągniętej przez kraje naftowe (wskaźnik 151 wobec 117).

Przeprowadzone wyżej rozważania wskazują zatem, że w omawianym okresie znalazła potwierdzenie – jakkolwiek z pewnymi ograniczeniami – wysuwana od dawna w literaturze teza – o odwrotnie proporcjonalnej zależności między dynamiką cen i wolumenu.¹¹ Teza ta koresponduje też ściśle – w ujęciu bardziej praktycznym – z przedstawionymi w literaturze marketingowej odmiennymi strategiami cen (w uproszczeniu: niskich i wysokich), zakładającymi odmienne podejście do zwiększania podaży towarów w celu maksymalizacji przychodów ze sprzedaży¹².

Niezależnie od powyższych uwag, dotyczących ujemnej korelacji między poziomem ceny i wolumenu eksportu, należy także zwrócić uwagę na kwestię sztywności podaży eksportowej surowców i żywności zdeterminowanej czynnikami o charakterze przyrodniczym i technicznym. Jak wskazuje się w literaturze, wynikająca stąd **nieelastyczność podaży** eksportowej uzależniona jest także **od poziomu rozwoju ekonomicznego kraju**. Państwa znajdujące się na wyższym poziomie rozwoju potrafią zwykle szybciej dostosować się do zmiennej sytuacji rynkowej. Dotyczy to także sektora surowcowego i rolnego¹³. Do problemu tego powrócę w dalszej części opracowania.

¹¹ Szerzej na ten temat, por. np. J. Dudziński, *Ceny rynku międzynarodowego. Tendencje i mechanizm*, US, Rozprawy i Studia T. 279, Szczecin 1998, r. VI.

¹² Por. np. A. Sznajder, *Strategie marketingowe na rynku międzynarodowym*, PWN, Warszawa 1995, s. 109 i nast.

¹³ Zob. w tej kwestii np. *Marketing and Distribution ...*, op. cit.

4. Kształtowanie się siły nabywczej eksportu

Obecnie przedstawiona zostanie analiza **łącznego efektu** oddziaływania obu czynników w postaci wskaźników tzw. **siły nabywczej eksportu**. Wskaźniki te w sposób bardzo obrazowy oddają realne zmiany wielkości wpływów eksportowych kraju. Należy zarazem zauważyć, że poziom wskaźników siły nabywczej eksportu dość ściśle odzwierciedla zmiany wartości eksportu, z uwagi na fakt, że ruch wskaźników dynamiki cen importowych (korygujących wartość eksportu przy obliczaniu wskaźników jego siły nabywczej) jest w długich okresach zbliżony w przekroju państw i regionów¹⁴. Wskaźniki siły nabywczej eksportu mają natomiast tę przewagę nad wskaźnikami jego wartości w cenach bieżących, że ukazują zmiany wpływów eksportowych w **ujęciu realnym**.

W świetle wcześniejszych rozważań odpowiedniego wyekspozowania wymaga przede wszystkim fakt osiągnięcia zdecydowanie najwyższej dynamiki realnych wpływów eksportowych przez **kraje transformacji gospodarczej**. Siła nabywcza wspomnianej grupy krajów wzrosła w ciągu zaledwie sześciu lat (lata 2001-2006) o blisko 130% (por. tablica 4). W tym samym okresie siła nabywcza eksportu krajów naftowych zwiększyła się w wyrażnie mniejszym stopniu – bowiem o około 100%. Zjawisko to zasługuje na uwagę zwłaszcza w świetle wyrażnie szybszej dynamiki cen eksportowych krajów naftowych, o czym była mowa wcześniej.

Tabela 4. Wskaźniki siły nabywczej eksportu wg grup krajów w latach 1980-2006 (2000=100)

	1980	1990	1995	2001	2003	2006
Kraje rozwinięte gospodarczo	33	54	73	100	108	128
Kraje rozwijające się w tym: bez Chin	29	40	64	96	118	174
kraje naftowe	116	53	50	87	106	201
w tym: Arabia Saudyjska	-	-	-	87	118	229
Eksporterzy wyrobów przetworzonych	11	34	66	97	122	174
w tym: Chiny	-	-	58	109	176	307
Kraje transformacji gospodarczej	-	-	-	100	130	227
Świat: ogółem	32	49	72	99	112	145

Źródło: jak w tabeli 2.

¹⁴ Por. UNCTAD Handbook ..., op. cit., s. 213 i dalsze.

Na drugim niejako biegunie znalazły się kraje rozwinięte gospodarczo. Siła nabywcza eksportu tej grupy krajów wzrosła w analizowanym okresie zaledwie o około 30%. Czyli zwiększała się w tempie około pięciokrotnie niższym, niż krajów transformacji gospodarczej i trzykrotnie niższym niż krajów naftowych. Wyjaśnienia tej umiarkowanej dynamiki wzrostu realnych wpływów eksportowych krajów rozwiniętych gospodarczo należy częściowo szukać niewątpliwie w – analizowanym wcześniej – ruchu cen eksportowych, które odznaczały się względnie niską dynamiką. Czynniki cenowy nie tłumaczy jednak w całości umiarkowanej dynamiki siły nabywczej krajów rozwiniętych gospodarczo. Niską – a nawet jeszcze zdecydowanie wolniejszą – dynamikę cen eksportowych notowano bowiem także w przypadku krajów eksporterów wyrobów przetworzonych. Jak wynika jednak z danych zamieszczonych w tablicy 4 realne wpływy eksportowe tej grupy państw wzrosły bowiem aż o ponad 70%. Prowadzi to do wniosku, że równie ważnym – a niekiedy nawet ważniejszym – czynnikiem determinującym kształtowanie się wskaźników siły nabywczej eksportu (a także wartości eksportu w cenach bieżących) jest analizowany wcześniej **wolumen eksportu**. Jego poziom oraz skala i kierunki zmian w niekiedy decydującym stopniu określają bowiem wielkość łącznych wpływów eksportowych krajów (i firm), zarówno w ujęciu realnym, jak i nominalnym. Potwierdzeniem rozważań jest dynamika siły nabywczej eksportu Chin, która zwiększyła się w analizowanym okresie ponad trzykrotnie, przy bardzo umiarkowanej dynamice cen.

Dokonana wyżej analiza wskazuje więc, że wysokie tempo wzrostu wolumenu wywozu może niekiedy nawet z nadatkiem skompensować niską dynamikę cen. I odwrotnie – wysoka dynamika cen eksportowych nie jest często wystarczającym samodzielnym czynnikiem, gwarantującym zapewnienie wysokich wpływów z eksportu. (Ilustracją tego ostatniego zjawiska jest kształtowanie się wskaźnika siły nabywczej Wenezueli).

Tabela 5. Wskaźniki dynamiki cen eksportowych, wolumenu i siły nabywczej eksportu wg wybranych krajów w latach 1995-2006 (2000 = 100)

Kraje	1995	2006
Ceny eksportowe		
(export unit value)		
Arabia Saudyjska	62	248
Wenezuela	71	214
Peru	132	194
Tajwan	80	108
Singapur	120	103
Filipiny	81	95

Korea Południowa	162	92
Chiny	105	103
Wolumen eksportu		
Arabia Saudyjska	104	112
Wenezuela	82	91
Peru	60	176
Tajwan	94	141
Singapur	72	192
Filipiny	54	125
Korea Południowa	45	204
Chiny	57	377
Siła nabywcza eksportu		
Arabia Saudyjska	-	229
Wenezuela	52	168
Peru	74	266
Tajwan	85	117
Singapur	75	165
Filipiny	44	106
Korea Południowa	62	150
Chiny	58	307

Źródło: jak w tabeli 2.

W praktyce można zatem często zaobserwować swoiste kompensowanie się wpływu cen i wolumenu na wielkość i dynamikę dochodów eksportowych (nominalnych i realnych). W przypadku **krajów naftowych** niska dynamika wolumenu (ograniczenia podażowe) kompensuje in minus pozytywny wpływ wysokiej dynamiki cen eksportowych. W przypadku **krajów eksporterów wyrobów przetworzonych** silne tempo wzrostu wolumenu eksportowego umożliwia z kolei kompensowanie in plus bardzo umiarkowanej dynamiki cen eksportowych (realizacja strategii niskich cen). W efekcie realne wpływy eksportowe w obu grupach państw rosły – w analizowanym okresie – w prawie zbliżonym tempie, mimo skrajnego zróżnicowania dynamiki cen (por. tablica 2 i 4).

Na marginesie rozważań trzeba jednak zwrócić uwagę, że w przypadku niektórych krajów eksporterów wyrobów przetworzonych można było także zaobserwować skutki występowania różnego rodzaju ograniczeń podażowych, powodujących trudności w utrzymaniu – w dłuższym okresie – wysokiej dynamiki wolumenu wywozu. Dotyczyło to Filipin, Tajwanu, a nawet – w pewnym zakresie – Korei Południowej. Relatywnie niższe tempo wzrostu wolumenu wywozu nie było w ich przypadku w stanie w pełni skompensować umiarkowanej dynamiki cen eksportowych (por. tabela 5).

Dobrym z kolei przykładem odwrotnej sytuacji jest Peru, zaliczane przez UNCTAD do tzw. *emerging economies*, ale jednocześnie eksportujące relatywnie znaczne ilości surowców. Kraj ten osiągnął bardzo wysoki wskaźnik wzrostu siły nabywczej eksportu (266 w 2006 r., 2000 = 100), do czego przyczyniły się – podobnie jak w przypadku krajów transformacji gospodarczej – zarówno silna zwyżka cen eksportowych, jak i wysoki przyrost wolumenu łącznego wywozu.

Z dotychczasowych rozważań wyłania się więc także wniosek, iż sytuacja **krajów transformacji gospodarczej** była specyficzna i **odbiegała od wzorców ukazywanych w literaturze**. Ponad dwukrotny wzrost realnych wpływów eksportowych na przestrzeni zaledwie sześciu lat został osiągnięty przez tę grupę krajów **zarówno** w efekcie osiągania wysokiej dynamiki **cen eksportowych**, jak i przy udziale **znaczących przyrostów wolumenu eksportu**. Ograniczenia podaży w rozwoju wywozu, które tradycyjnie napotykają w okresie korzystnej koniunktury kraje o surowcowej specjalizacji eksportu (a których dobitnym przykładem są m. in. kraje OPEC) nie uwidoczniły się – przynajmniej w analizowanym okresie – z taką siłą w przypadku krajów transformacji systemowej. W efekcie zanotowano – ukazaną wyżej – ekspansję eksportową. Pewien wpływ mógł tu niewątpliwie odegrać wyższy poziom techniki produkcji w Rosji niż w wielu krajach rozwijających się. Jak wspomniano wcześniej, w literaturze zwraca się bowiem uwagę na fakt, że elastyczność podaży surowców względem ceny jest większa w krajach o wyższym poziomie rozwoju ekonomicznego¹⁵.

Pewne znaczenie mógł odegrać tu fakt, że Rosja – nie będąca członkiem OPEC – nie była zobligowana do stosowania ograniczeń podaży realizowanych przez tę organizację. (Uwidoczniły się one zresztą w znacznie większym zakresie w eksporcie Wenezueli niż Arabii Saudyjskiej, która tradycyjnie nie jest zwolennikiem silnych ograniczeń podaży – por. tabela 5).

W efekcie występowania przedstawionych wyżej tendencji, relacja eksportu do importu kształtowała się w Rosji w 2007 r. korzystniej niż w Chinach (159 wobec 127, por. tabela 6)¹⁶.

¹⁵ Por. np. A.K. Fosu Primary Exports and Economics Growth in Developing Countries, „World Economy” 1996, nr 4, s. 465-474. Zob. także w tej kwestii J. Dudziński, Ceny rynku międzynarodowego ..., op. cit., s. 170.

¹⁶ Wg źródeł rosyjskich wzrost cen ropy naftowej po 2004 roku przyczynił się do zwyżki tempa wzrostu gospodarki rosyjskiej o ok. 2 punkty procentowe (por. Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2004-2007. IKiHZ, Warszawa 2006, s. 49).

Tabela 6. Obroty handlu zagranicznego wybranych krajów w 2007 roku

Kraje	Eksport (mld USD)	Import (mld USD)	Eksport (import = 100)	Saldo (mld USD)
Chiny	1218	956	127	262
Rosja	355	223	159	132
Indie	145	217	67	-72
USA	1163	2017	58	-854
Niemcy	1327	1059	125	268
Japonia	713	621	115	92

Źródło: zestawienia i obliczenia własne na podstawie danych WTO: <http://www.wto.org>

Trzeba zarazem podkreślić, że w opracowaniach analitycznych akcentuje się jednak ostatnio dość silnie problem barier podażowych w rozwoju eksportu Rosji, który uwidoczni się w najbliższych latach z większą siłą¹⁷. Niezależnie zresztą od wpływu czynników politycznych, które były przyczyną znacznego odpływu kapitału i spadku wskaźników giełdowych w II połowie 2008 r.

x x x

Dokonana analiza wskazuje, że obserwowane obecnie tendencje w zakresie kształtowania się cen eksportowych odbiegają – zarówno w przekroju grup towarowych, jak i grup krajów – od notowanych w dłuższych okresach w gospodarce światowej i handlu międzynarodowym i przedstawianych w literaturze o charakterze podręcznikowym.

Można je traktować jako kolejny wyraz **komplikowania się rzeczywistości gospodarczej** na obecnym etapie rozwoju gospodarki światowej. Dyskusyjnym pozostaje natomiast problem: czy pojawienie się nowych prawidłowości rozwojowych świadczy o nieaktualności niektórych aspektów teorii, czy też wymaga raczej – w ramach prowadzonych analiz – użycia odmiennych metodologii badawczych, bardziej dostosowanych do tej nowej rzeczywistości.

Do kwestii domagających się szczególnie pilnie dyskusji należy zaliczyć niewątpliwie potrzebę **dezagregacji wskaźnika cen wyrobów przemysłu przetwórczego** (dóbr przetworzonych) i wydzielenia w nim kategorii wyrobów **o różnym stopniu nowoczesności i złożoności**, których produkcja z niejednakową siłą wpływa na rozwój gospodarczy krajów i regionów. Inne znaczenie ma bowiem dla gospodarki danego kraju produkcja wyrobów standardowych znajdujących się na schyłkowym etapie cyklu życia, inne zaś wytwarzanie dóbr zindywidualizowanych lub nowo wprowadzonych

¹⁷ Ibidem, s. 66 i dalsze.

do obrotu międzynarodowego. Zupełnie inaczej kształtuje się też dynamika cen eksportowych obu kategorii wyrobów i odmienne zapewne wnioski wypływałyby z ich analiz, a także z ocen wpływu na rozwój gospodarczy, bilans płatniczy i handlowy, perspektywy rozwoju gospodarczego i eksportu kraju, itp.

Jest to niewątpliwie zagadnienie złożone z teoretycznego, jak i praktycznego punktu widzenia. Stąd też zapewne Departament Statystyczny ONZ, przedstawiający dawniej wskaźniki cen poszczególnych grup wyrobów przemysłu przetwórczego – i zamieszczający je w *Monthly Bulletin of Statistics* – zrezygnował przed kilku laty z tego przedsięwzięcia. Wydaje się to jednak **konieczne** dla właściwej w obecnych warunkach funkcjonowania handlu międzynarodowego oceny wpływu cen na rozwój gospodarczy krajów i regionów, a także stopnia reakcji gospodarek (i poszczególnych jej podmiotów) na sygnały rynkowe, wśród których cena jest niewątpliwie jednym z najistotniejszych. W tym kontekście analiza **łącnego** wskaźnika cen wyrobów przetworzonych przestaje być obecnie wystarczająca, a często może **prowadzić wręcz do niewłaściwych wniosków**.

Warto zwrócić w tym kontekście na przykład uwagę na fakt, że w obecnych warunkach, produkcja (montaż) wielu dóbr przetworzonych (np. sprzęt audio – video, zabawki itp.) zlokalizowana w krajach rozwijających się i zaliczana do przemysłu przetwórczego, nie jest niewątpliwie przedsięwzięciem bardziej złożonym od produkcji energii ze źródeł trudno dostępnych, wymagających dużej wiedzy i odpowiednich – często bardzo skomplikowanych – środków technicznych, itp.

Komplikująca się coraz bardziej rzeczywistość gospodarcza sprawia, iż stosowane dotychczas metody badawcze, w tym także mierniki oceny powinny się również zmieniać, dostosowując się do niej, w celu lepszego odzwierciedlenia istoty i natury prawidłowości rozwojowych.

Bibliografia

- Dudziński J., *Ceny rynku międzynarodowego. Tendencje i mechanizm*, US, Rozprawy i Studia T. 279, Szczecin 1998, r. VI.
- Dudziński J., *Kilka dalszych uwag o nowych relacjach cen w handlu międzynarodowym*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 432, Szczecin 2007
- Dudziński J., *Nowe zjawiska w ruchu cen handlu międzynarodowego*, „Bank i Kredyt” 2004, nr 4.
- Fosu A.K., *Primary Exports and Economics Growth in Developing Countries*, „World Economy” 1996, nr 4

Helbling T., Mercer-Blackman V., K.Cheng, *Riding a Wave* , “Finance and Development”, March 2008

Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2004-2007. IkiHZ, Warszawa 2006

Marketing and Distribution of Primary Commodities UNCTAD, Geneva 1986

Oyejide T.A., *Relaxing Export Supply Capacity Constraints and Promotion Export Expansion and Diversification in Africa* „African Development Review”, April 2007

Sznajder A., *Strategie marketingowe na rynku międzynarodowym*, PWN, Warszawa 1995

UNCTAD Handbook of Statistics 2008, UNCTAD, New York – Geneva 2008

Paweł Frączek

Uwarunkowania rozwoju handlu emisjami w Polsce

Wprowadzenie

Istotnym elementem współczesnej polityki energetycznej jest zwrócenie uwagi na jej ekologiczne aspekty, co wiąże się z zamianą gospodarki energetycznej opartej na węglu na gospodarkę opartą na paliwach ekologicznych, głównie gazie ziemnym, energii jądrowej i odnawialnych źródłach energii. Przejawem dbałości o stan środowiska naturalnego są zmiany, jakie zaszły w światowej strukturze zużycia źródeł energii pierwotnej w latach 1965-2005, gdy zużycie energii pierwotnej wzrosło o 190,0% (*Key...*, 2007, s. 6). Wzrostowi temu towarzyszyły zmiany struktury światowego zużycia energii – nastąpiło zmniejszenie udziału węgla i ropy naftowej, dominujących przez lata w światowej strukturze źródeł energii. Jednocześnie bardzo się zwiększyło wykorzystanie energii jądrowej oraz gazu, stanowiącego obecnie jedną piątą światowego zużycia energii pierwotnej.

Zmiany te przyczyniły się do zwiększenia gwarancji dostaw surowców oraz ochrony środowiska naturalnego. Ich wprowadzenie wiązało się zarówno ze świadomą polityką energetyczną realizowaną przez rządy poszczególnych krajów, jak i ze wzrostem świadomości ekologicznej w społeczeństwie, którego konsekwencją było zwiększenie znaczenia ekologicznych źródeł energii.

W następnych latach spodziewany jest dalszy wzrost światowego popytu na nośniki energii. Wskazuje na to m.in. prognoza przygotowana na zlecenie Komisji Europejskiej. Według tej prognozy, do 2030 r. światowe zapotrzebowanie na energię pierwotną zwiększy się w porównaniu z 2000 r. o 71,2% (*European ...*, 2004). Najniższa dynamika wzrostu będzie dotyczyć europejskich krajów OECD (wzrost o 22,46%), co doprowadzi do spadku ich udziału w światowym zużyciu energii z 16,1% w 2000 r. do 11,5% w 2030 r. Zmniejszenie udziału będzie również dotyczyło krajów Ameryki Północnej. Prognozuje się także, że o 144,13% zwiększy się zużycie energii w krajach Azji (wzrost udziału z 25,8% w 2000 r. do 36,7% w 2030 r.).

Wzrost ten będzie wymuszał zarówno szukanie nowych źródeł nośników energii, jak i rozwiązywanie narastających problemów ekologicznych. Celem referatu jest przedstawienie uwarunkowań rozwoju handlu emisjami oraz dokonanie oceny roli tego instrumentu w funkcjonowaniu krajowego sektora energii. Upowszechnienie tego instrumentu wśród przedsiębiorstw w Polsce stanie się warunkiem niezbędnym do rozwoju krajowego sektora energii oraz do zwiększenia konkurencyjności całej gospodarki.

Wybrane aspekty polityki energetycznej na świecie, w tym w krajach UE

Wzrost zapotrzebowania na nośniki energii oraz narastające problemy ekologiczne świata wymagają prowadzenia przez instytucje państwa światowej polityki, nakierowanej na promowanie ekologicznych rozwiązań. Potrzeba aktywnego udziału instytucji państwa w kształtowaniu polityki energetycznej wynika z rozbieżności oceny ekonomicznych i ekologicznych aspektów współczesnego rozwoju gospodarczego. Rozwój gospodarczy wielu krajów odbywa się bowiem kosztem środowiska naturalnego.

W celu podjęcia działań na rzecz uniknięcia światowej katastrofy ekologicznej konieczne jest zintegrowanie ekonomicznych i ekologicznych aspektów prowadzonej polityki gospodarczej (Brown, 2003, s. 22 i 270). Prowadzi to do większego korzystania z przyjaznych dla środowiska źródeł energii. Działania te są związane z rosnącą świadomością ekologiczną społeczeństwa, oczekującego uwzględnienia ekologicznych konsekwencji prowadzonej polityki energetycznej.

Przykładem działań realizowanych przez kraje rozwinięte gospodarczo¹, uwzględniających ekonomiczne i ekologiczne aspekty polityki gospodarczej, są inicjatywy międzynarodowe na rzecz ochrony powietrza. Służą one ograniczeniu tzw. efektu cieplarnianego, związanego ze zwiększającą się koncentracją gazów w atmosferze, głównie dwutlenku węgla i metanu. Inicjatywy te obejmują m.in.

- protokół z Kioto, dotyczący obniżenia przez poszczególne kraje skali emisji CO₂ w stosunku do poziomu emisji z 1998 r.,

¹ Redukcja emisji dokonuje się w zasadzie tylko w krajach wysoko rozwiniętych. Tylko te kraje mogą sfinansować nakłady służące ograniczeniu stosowania szkodliwych dla środowiska źródeł energii.

- drugi protokół siarkowy, przewidujący do 2010 r. zróżnicowaną wśród jego sygnatariuszy redukcję do 80% emisji SO₂ w stosunku do poziomu z 1980 r.²,
- drugi protokół azotowy, dotyczący ograniczenia poziomu emisji NO_x.

Przestrzeganie norm ekologicznych oraz ponoszenie wysokich ekopodatków może spowodować znaczne koszty, ograniczające konkurencyjność poszczególnych krajów. Dlatego istnieje obawa, że wiele krajów – dążąc do zwiększenia swej konkurencyjności – odsunie na dalszy plan konsekwencje wykorzystania szkodliwych dla środowiska technologii i paliw. Głównym kryterium wyboru może się stać koszt ich stosowania. Pomija się wówczas konsekwencje wykorzystania poszczególnych rozwiązań dla stanu środowiska naturalnego. Niepodjęcie radykalnych działań w tym zakresie może jednak doprowadzić do ogólnoswiatowej klęski ekologicznej wywołanej przez zmiany klimatyczne.

Próbą przenoszenia na klientów kosztów, spowodowanych emisją zanieczyszczeń, jest wdrażanie w wielu krajach podatku płaconego za wykorzystanie poszczególnych rodzajów paliw. Wprowadzenie tego podatku oraz związane z nim zwiększenie cen energii doprowadzi do trzech rodzajów efektów (Poullikkas, 2001):

- zmniejszenia zużycia energii i ograniczenia skali prowadzonej przez poszczególne podmioty działalności,
- inwestowania w technologie zapewniające oszczędność energii,
- przestawiania się klientów na paliwa zawierające mniejszą liczbę związków węgla.

Stosowanie cen zawierających pełne koszty paliw przyczyni się zatem do ograniczenia zużycia źródeł energii szkodliwych dla środowiska. Wpłynie to, dzięki ograniczeniu poziomu emisji zanieczyszczeń, na poprawę stanu środowiska naturalnego i zdrowia społeczeństwa. Trzeba jednak zaznaczyć, że przeniesienie pełnych kosztów poszczególnych paliw może spowodować korzystanie przez część gospodarstw domowych z tanich, szkodliwych ekologicznie, paliw konwencjonalnych³.

W krajach UE wyzwaniem dla sektora energetycznego będzie spełnienie norm dotyczących emisji zanieczyszczeń. Dotyczy to w szczególności tzw.

² Konwencja w sprawie transgranicznego zanieczyszczenia powietrza na dalekie odległości, tzw. drugi protokół siarkowy. Por. szerzej Kiuiła, 2002, s. 41-60.

³ Por. szerzej Fiedor, 2002.

dyrektywy LCP⁴ służącej ograniczeniu emisji niektórych zanieczyszczeń do powietrza z dużych źródeł spalania paliw. Jest ona narzędziem służącym wypełnieniu przez kraje UE zobowiązań międzynarodowych dotyczących ochrony środowiska. Dyrektywa wprowadziła limity emisji zanieczyszczeń ze źródeł wytwarzających energię ze spalania paliw.

Ułatwieniem w spełnieniu wymagań tych norm w poszczególnych krajach jest wprowadzenie handlu emisjami (ang. *European Trading Scheme Directive — EU ETS*). Zgodnie z dyrektywą 2003/87/WE⁵, dla poszczególnych podmiotów szczególnie intensywnie korzystających z energii ustalono limit emisji dwutlenku węgla. Podmioty, które nie wykorzystają swego limitu, mogą odsprzedać go innym firmom. W latach 2005-2007 sprzedaż mogła dotyczyć maksymalnie 5% niewykorzystanych limitów. Od 2008 r. limit ten wzrósł do 10%. Przychody z handlu emisjami zmniejszą energochłonność gospodarek poszczególnych krajów oraz wymuszą stosowanie efektywniejszych metod produkcji. Poprawa efektywności będzie wynikać z realizacji inwestycji przez przedsiębiorstwa, które będą chciały ograniczyć poziom kar za emisję zanieczyszczeń atmosfery oraz uzyskać dochód ze sprzedaży uwolnionych dzięki modernizacji praw do emisji.

Dużym wyzwaniem dla sektorów energii krajów unijnych jest przygotowywany obecnie w Unii Europejskiej tzw. pakiet klimatyczny, który wg założeń będzie obejmował m.in. zobowiązanie krajów UE do:

- ograniczenia emisji CO₂ o 20% do 2020 r. w porównaniu z 1990 r.,
- podwyższenia do 20% udziału energii ze źródeł odnawialnych,
- osiągnięcia 10% udziału biopaliw w zużyciu paliw samochodowych ogółem.

Zgodnie z założeniami pakietu Komisja Europejska oczekuje również szybkiego ograniczenia bezpłatnych limitów emisji zanieczyszczeń do atmosfery przyznawanych poszczególnym krajom Unii. Skala obniżki krajowych limitów oraz termin ich dokonania będzie uzależniony od negacji wewnątrzunijnych. Konsekwencją tych dążeń w kolejnych latach będzie radykalne obniżenie obecnego limitu na emisję gazów cieplarnianych oraz

⁴ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2001/80/WE z 23.10.2001 r. w sprawie ograniczenia emisji niektórych zanieczyszczeń do powietrza z dużych źródeł spalania paliw (tzw. dyrektywa LCP — *Large Carbon Plants Directive*).

⁵ Dyrektywa 2003/87/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 13.10.2003 r. ustanawiająca program handlu uprawnieniami do handlu emisji gazów cieplarnianych na obszarze Wspólnoty i zmieniająca Dyrektywę Rady 96/61/WE (dyrektywa ETS — *European Trading Scheme Directive*).

konieczność zakupu nowych praw do emisji przez przedsiębiorstwa krajów UE.

Trzeba podkreślić, że obecne bezpłatne limity na emisję gazów cieplarnianych są przyznawane poszczególnym krajom, a następnie dzielone na przedsiębiorstwa. Po wprowadzeniu nowych zasad ustalania limitów na emisję CO₂ konieczne będzie nabycie praw do emisji dla wielu branż, w tym dla krajowej energetyki. Oznacza to, że uczestnictwo w handlu emisjami nie stanie się źródłem zysku dla krajowych przedsiębiorstw. Uczestniczenie w handlu emisjami będzie koniecznością, bez której niemożliwe będzie funkcjonowanie przedsiębiorstw nieposiadających własnych darmowych limitów na emisję zanieczyszczeń.

Należy podkreślić, że jedna z wersji propozycji Komisji Europejskiej zakłada, że już w 2013 r. konieczne będzie kupowanie przez przedsiębiorstwa krajów członkowskich 100% uprawnień do emisji zanieczyszczeń emitowanych przez sektor energetyczny. Alternatywną koncepcją jest stopniowe wprowadzanie płatnych limitów do 2020 r.

Wprowadzenie pakietu oznacza zatem, że przedsiębiorstwa krajów członkowskich będą zmuszone nie tylko do zakupów uprawnień do emisji, ale również do dokonania znaczących inwestycji modernizujących instalacje emitujące gazy cieplarniane. Zakup praw do emisji oraz nakłady poniesione na modernizację spowodują, że w krajach członkowskich nastąpi wzrost kosztów energii elektrycznej połączony z przerzuceniem na odbiorców konsekwencji finansowych poniesienia tak znacznych wydatków.

Aby ograniczyć skalę niezbędnych inwestycji oraz koszty koniecznych praw do emisji część krajów UE, w tym Polska, dąży do zmiany zapisów proponowanego pakietu klimatycznego. Od skali ustępstw Komisji Europejskiej uzyskanych w trakcie negocjacji między przedstawicielami krajów członkowskich Unii zależeć będzie skala niezbędnych inwestycji oraz tempo dokonywanych zmian w sektorze.

Trzeba jednak podkreślić, że badania wskazują, że w społeczeństwie rośnie poparcie dla inwestowania w technologie pozwalające na ochronę środowiska naturalnego, mimo że są to technologie droższe niż tradycyjne rozwiązania bazujące na węglu kamiennym. Przejawem tej akceptacji technologii przyjaznych środowisku jest silne poparcie społeczne dla wykorzystania energii słonecznej (48% ankietowanych), promowania zaawansowanych, czystych ekologicznie technologii energetycznych (41%) oraz elektrowni wiatrowych (31%). Jednocześnie w krajach UE-25 odnotowuje się duże (40%) poparcie społeczne dla wykorzystywania podatków jako narzędzia do wymuszania wzrostu efektywności zużycia energii (*Attitudes...*,

2005). Poparcie to wskazuje, że społeczeństwo krajów UE jest skłonne ponosić wyższe koszty nośników energii w zamian za uzyskanie poprawy jakości życia.

Stan obecny i prognozy emisji zanieczyszczeń atmosfery w Polsce

W Polsce, wbrew tendencjom światowym, w minionych dekadach nie zaszły żadne radykalne zmiany w strukturze źródeł energii. Konsekwencją tego jest utrzymywanie dominującej roli węgla w sektorze przy niewielkim udziale ropy naftowej i gazu ziemnego oraz braku energii jądrowej. Wynikiem oparcia struktury źródeł energii na węglu jest wysoki poziom emisji zanieczyszczeń do atmosfery oraz mała efektywność krajowych elektrowni⁶.

W minionej dekadzie w Polsce nastąpił radykalny spadek emisji gazów cieplarnianych do atmosfery. W porównaniu z 1988 r., będącym rokiem bazowym dla Protokołu z Kioto, poziom emisji gazów cieplarnianych spadł o 32,3% (*Krajowy...*, 2004, s. 12). Ograniczenie emisji wiązało się z modernizacją instalacji energetycznych i grzewczych. Ta korzystna tendencja ograniczania emisji zanieczyszczeń była kontynuowana również w kolejnych latach, co wiązało się z kontynuowaniem realizacji inwestycji modernizacyjnych w sektorze. Dzięki zrealizowanym inwestycjom poziom emisji jest niższy od zobowiązań wynikających z podpisanych przez nasz kraj zobowiązań międzynarodowych.

Na konieczność dalszego ograniczenia poziomu emisji zanieczyszczeń znacząco wpłynie respektowanie wytycznych wynikających z dyrektywy LCP. Trudność z realizacją tego zadania wynika z przyjętej definicji źródła spalania. Zgodnie z dyrektywą, źródłem spalania jest grupa kotłów odprowadzających spaliny przez wspólny komin (a nie pojedynczy kocioł). Oznacza to, że dyrektywa dotyczy nie tylko dużych elektrowni zawodowych, ale i mniejszych źródeł energii, z których emisja spalin jest odprowadzana przez wspólną instalację. Dyrektywa wprowadziła również bardzo ostre normy dotyczące emisji poszczególnych rodzajów zanieczyszczeń do atmosfery. Ich spełnienie oznacza, że:

- od 1.01.2008 r. maksymalna emisja SO_2 nie może przekroczyć 400 mg/Nm^3 , co wymusi stosowanie mokrego lub półsuchego odsiarczania spalin,
- od 1.01.2016 r. emisja NO_x może wynieść co najwyżej 200 mg/Nm^3 ,

⁶ Zob. szerzej Frączek (2008).

- od 1.01.2008 r. dopuszczalna emisja pyłu może wynosić 50 mg/Nm³, co oznacza modernizację lub wymianę elektrofiltrów w części elektrowni, jeżeli w ich budowie nie zastosowano mokrego odsiarczania spalin.

Cele, jakie wyznacza dyrektywa LCP dla dużych krajowych źródeł spalania w zakresie emisji gazów cieplarnianych, zostały zestawione w tab. 1.

Tab. 1. Emisja zanieczyszczeń ogółem i w energetyce zawodowej na tle pułapów wynikających z zobowiązań międzynarodowych dla Polski (w tys. ton)

Wyszczególnienie		Wykonanie 2005 r.	Plan 2008 r.	Plan 2010 r.	Plan 2012 r.
NO _x	Emisja ogółem	811	2000	880	-
	Elektroenergetyka zawodowa	262	254	251	-
SO ₂	Emisja ogółem	1222	2000	1398	-
	Elektroenergetyka zawodowa	688	454	426	358
Gazy cieplarniane (ekwiwalent CO ₂)	Emisja ogółem	398 900	-	-	551 700
CO ₂	Instalacje objęte EU ETS	203 100	208 500	208 500	208 500
	Elektroenergetyka zawodowa	150 000	-	-	-

Źródło: *Polityka...*, 2008, s. 13.

W trakcie negocjacji przedakcesyjnych strona polska początkowo uzyskała odłożenie w czasie wdrożenia norm wynikających ze wspomnianej dyrektywy. Uzyskano okresy przejściowe dla istniejących źródeł:

- ośmioletni (od 1.01.2008 r. do 31.12.2015 r.) w zakresie emisji SO₂ dla elektrowni zawodowych i elektrociepłowni przemysłowych oraz elektrociepłowni i ciepłowni zawodowych,
- dwuletni (od 1.01.2016 r. do 31.12.2017 r.) w zakresie emisji NO_x dla elektrowni zawodowych oraz elektrociepłowni zawodowych i przemysłowych,
- dziesięcioletni (od 1.01.2008 r. do 31.12.2017 r.) w zakresie emisji pyłu dla ciepłowni komunalnych, określony indywidualnie dla poszczególnych źródeł spalania wymienionych w traktacie akcesyjnym.

Mimo wynegocjowania wspomnianych okresów przejściowych, w traktacie akcesyjnym ujęto zapis o wprowadzeniu dla Polski harmonogramu ograniczającego emisję zanieczyszczeń w skali całego kraju. Oznacza to, że

duże źródła spalania, ze względu na nałożone limity emisji SO_2 na cały sektor, nie będą mogły w pełni wykorzystać przyznanych okresów przejściowych dla tego zanieczyszczenia. Limity emisji są niższe od prognozowanej emisji zanieczyszczeń atmosferycznych.

Zdaniem przedstawicieli Izby Gospodarczej Energetyki i Ochrony Środowiska, w Polsce, w celu spełnienia przez nasz kraj postanowień dyrektywy LCP, konieczne będzie odtworzenie 53% mocy systemu elektroenergetycznego. Znaczna część tych inwestycji, bo aż 39,4%, będzie dotyczyła odtworzenia wycofanych z eksploatacji instalacji, które nie spełniają wymagań dyrektywy LCP (Biedrzycka, 2003). Wypełnienie wymagań dyrektywy LCP wymusi dalsze nakłady w celu dostosowania krajowej energetyki do jej norm. Według szacunków nakłady te wyniosą ok. 12 mld euro (Biedrzycka, 2003). Główny nacisk zostanie położony na odtworzenie mocy źródeł wytwarzania⁷. Część wydatków zostanie przeznaczona na budowę instalacji oczyszczających spaliny.

Ograniczeniu niekorzystnych zapisów traktatu akcesyjnego może służyć wprowadzenie w Polsce wewnętrznego handlu emisjami SO_2 i NO_x . Oznacza to jednak zmniejszenie potencjalnych korzyści, związanych ze stosowaniem tego instrumentu. Gdyby wdrażano dyrektywę LCP, przyjmując, że źródłem emisji jest pojedynczy kocioł, a nie komin⁸, zakres wymuszonej dyrektywą budowy nowych i odtworzeń mocy byłby dwukrotnie mniejszy.

Przekroczenie limitu zarówno emisji z poszczególnych źródeł, jak i emisji krajowej wymusi wyłączenia części instalacji z użytkowania. Spowoduje to podjęcie działań służących modernizacji istniejących instalacji lub zastąpieniu ich nowymi urządzeniami. Część sprawnych instalacji energetycznych – mimo że przysługuje im okres przejściowy, pozwalający na dalsze funkcjonowanie – będzie musiała zostać wyłączona z eksploatacji z powodu przekroczenia limitu emisji w skali kraju. Ograniczeniu emisji zanieczyszczeń będą służyły zmiany w strukturze źródeł energii związane z pojawianiem się nowych uczestników liberalizującego się rynku energii elektrycznej i gazu. Ich aktywność może wpłynąć na upowszechnienie w Polsce gazu ziemnego oraz innych paliw ekologicznych.

Prognozuje się również, że (*Długoterminowa...*, 2004, s. 16.):

⁷ Część tych źródeł trzeba będzie wycofać przed zakończeniem okresu ich żywotności, ze względu na niespełnianie wymogów dyrektywy LCP. Zamiast części istniejących źródeł trzeba będzie wybudować nowe, o parametrach zgodnych z wymaganiami unijnymi.

⁸ Czyli tak jak interpretuje to nowe rozporządzenie Ministra Środowiska w sprawie standardów emisyjnych z instalacji (będące transpozycją dyrektywy).

- ze względu na wzrost zapotrzebowania na energię emisja CO₂ w wyniku spalania paliw będzie miała w analizowanym okresie stałą tendencję wzrostu. Oznacza to jej zwiększenie do 2025 r. o blisko 40% w stosunku do roku bazowego. W prognozowanym okresie nie zostanie jednak przekroczony limit na emisję CO₂ dla Polski wynikający z zobowiązań przyjętych w protokole z Kioto,
- prognozowane zwiększone wykorzystanie gazu ziemnego pozwoli także na ograniczenie emisji SO₂, co jest związane z dostosowaniem dużych źródeł spalania paliw kopalnych do nowych, zaostrożonych norm emisji,
- w latach 2005–2016 dokona się powolny spadek emisji NO_x, wynikający głównie z działań modernizacyjnych w elektroenergetyce oraz że uda się zrealizować wymóg II protokołu azotowego. Wzrost emisji NO_x spodziewany jest po 2017 r., głównie w wyniku zwiększenia emisji z sektora transportu

Wypełnienie zobowiązań będzie oznaczać konieczność dalszego ograniczenia skali krajowej emisji zanieczyszczeń lub spowoduje, że niezbędne będzie dokonanie zakupu trudnej do oszacowania ilości praw do emisji. Polskie przedsiębiorstwa nie będą mogły również uzyskać spodziewanych przychodów ze sprzedania prawa do niewykorzystanych limitów emisji. Może to spowodować dodatkowe wyłączenia instalacji oraz doprowadzić do importu energii elektrycznej z krajów UE-15 do Polski.

Konieczne będzie dokupywanie uprawnień na rynkach europejskich lub też pozyskiwanie dodatkowych limitów poprzez projekty wspólnych wdrożeń, dotyczących realizacji przedsięwzięć modernizacyjnych, pozwalających na ograniczenie skali emisji. Po zakończeniu modernizacji inwestor uzyskuje możliwość pozyskania przychodów z dostępnej nadwyżki uprawnień emisyjnych. Może to doprowadzić do przejęcia krajowych elektrowni przez inwestorów zainteresowanych dodatkowymi uprawnieniami emisyjnymi.

Alternatywą dla wyłączenia źródeł energii, które nie wypełniają unijnych wymagań w zakresie emisji, może być próba negocjacji z Komisją Europejską, mających na celu wypracowanie wydłużonego harmonogramu dojścia do poziomu emisji zgodnego z postanowieniami traktatowymi. Jeśli uda się zatwierdzić plan działań służących dojściu do planowanego poziomu, możliwe będzie ograniczenie skali lub odsunięcie w czasie wyłączeń instalacji (Popczyk, 2003). Jak dotąd, nie są planowane w tej sprawie negocjacje między rządem a Komisją Europejską. Trudno również ocenić, jak zostanie przyjęte przez Komisję Europejską ich ewentualne podjęcie.

Konsekwencją nakładów na obniżenie emisji zanieczyszczeń będzie zmniejszenie konkurencyjności krajowego sektora energii w związku z koniecznością sfinansowania prac modernizacyjnych. Koszty te poprzez taryfy przełożą się na wzrost cen energii elektrycznej. W celu poprawy konkurencyjności cenowej energii producenci będą na większą skalę wykorzystywali paliwa ekologiczne, w tym gaz ziemny. O skali tego zjawiska zadecydują przyszłe relacje cen oraz dostępność poszczególnych nośników energii.

Wnioski

Podsumowując, należy wskazać, co następuje.

1. W minionych 40 latach doszło do zasadniczej zmiany w światowej strukturze źródeł energii pierwotnej, która doprowadziła do zmniejszenia znaczenia węgla na rzecz ropy naftowej, gazu i energii jądrowej.
2. W Polsce, w porównaniu ze standardami światowymi występuje przestarzała struktura źródeł energii pierwotnej.
3. Konieczne jest dokonanie modernizacji krajowego sektora energii, aby sprostał oczekiwanemu wzrostowi zapotrzebowania na energię i umożliwił realizację międzynarodowych zobowiązań dotyczących ochrony środowiska naturalnego.
4. Wprowadzenie handlu emisjami stanie się warunkiem niezbędnym do ograniczenia skali inwestycji modernizujących krajowy sektor energii.
5. Ze względu na spodziewane ograniczenie darmowych limitów na emisję zanieczyszczeń do atmosfery najprawdopodobniej niemożliwe będzie uzyskanie korzyści ze sprzedaży wolnych pozwoleń na emisję.
6. Kraje rozwinięte gospodarczo dążą do oparcia swej struktury źródeł energii na paliwach, których wykorzystanie nie wiąże się z problemami ekologicznymi i pozwala wykorzystywać efektywnie ekonomicznie rozwiązania, zapewniające uzyskanie konkurencyjnej cenowo energii (np. gaz ziemny i energia jądrowa).
7. Według prognoz, w kolejnych latach oczekuje się dalszego, znacznego zwiększenia zapotrzebowania na energię.
8. Rosnącemu zapotrzebowaniu na energię będzie towarzyszył wzrost ryzyka przerw w dostawach surowców energetycznych.

9. W Polsce nie obserwuje się zmian w strukturze źródeł energii pierwotnej oraz modernizacji instalacji energetycznych, dzięki którym krajowy sektor energii będzie mógł wypełnić limity emisji zanieczyszczeń atmosfery.
10. Konieczne jest stworzenie systemowych rozwiązań w polityce energetycznej kraju, które przyczynią się do realizacji przyjętych zobowiązań ekologicznych Polski, a przez to do modernizacji sektora energii.
11. Konieczność ograniczenia emisji zanieczyszczeń, związana z realizacją zobowiązań międzynarodowych, wymusi zaostrzenie dotychczasowego podejścia do ustalania systemu kar za emisję.
12. Zwiększenie udziału gazu w strukturze źródeł energii pierwotnej pozwala na ograniczenie emisji zanieczyszczeń atmosfery oraz na uzyskiwanie przez krajowe przedsiębiorstwa energetyczne przychodów z tytułu sprzedaży prawa do emisji zanieczyszczeń atmosfery.

Bibliografia

- Attitudes towards Energy. Special Eurobarometer 247* (badania ankietowe przeprowadzone w okresie październik-listopad 2005) (2006).
- Biedrzycka A. (2003), *Wspólny kociółek*, „Nafta & Gaz Biznes”, nr 10.
- Brown L.R. (2003), *Gospodarka ekologiczna na miarę Ziemi*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Długoterminowa prognoza zapotrzebowania na paliwa i energię* (2004) ARE SA, Warszawa, czerwiec–listopad 2004 (materiały niepublikowane).
- Dyrektywa 2003/87/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 13.10.2003 r. ustanawiająca program handlu uprawnieniami do handlu emisji gazów cieplarnianych na obszarze Wspólnoty i zmieniająca Dyrektywę Rady 96/61/WE (dyrektywa ETS – *European Trading Scheme Directive*).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2001/80/WE z 23.10.2001 r. w sprawie ograniczenia emisji niektórych zanieczyszczeń do powietrza z dużych źródeł spalania paliw (tzw. dyrektywa LCP - *Large Carbon Plants Directive*).
- European energy & transport – Trends to 2030*, Part I. Przywołane z www.europa.eu.int/comm/dgs/energy_transport.
- Fiedor B. (red.) (2002), *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Frączek P. (2008), *Rola branży gazowniczej w modernizacji sektora energii w Polsce*, UR, Rzeszów.
- Key world energy statistics*, 2007, IEA.

- Kiuiila O. (2002), *Koszty dostosowania polskiej gospodarki do wymagań ekologicznych międzynarodowego porozumienia siarkowego*, „*Ekonomista*”, nr 2.
- Krajowy Plan Rozdziału Uprawnień do Emisji CO₂* (2004), Ministerstwo Środowiska, Warszawa. Przywołane z www.mos.gov.pl.
- Polityka energetyczna Polski do 2030 roku (projekt)* (2008), Warszawa. Przywołane z www.mg.gov.pl.
- Popczyk J. (2003), *Dwa miliardy za zaniechania*, „*Pracodawca*”, październik 2003.
- Poullikkas A. (2001), *Ceny zanieczyszczeń powietrza*, „*Biuletyn Miesięczny PSE SA*”, lipiec 2001.

Podatkowe uwarunkowania wymiany międzynarodowej

Wśród wielu czynników mających wpływ na poziom rozwoju gospodarczego danego państwa na uwagę zasługuje handel zagraniczny (międzynarodowy). W swojej istocie jest on wymianą handlową i przemieszczaniem się towarów i świadczeniem usług poza granicami danego państwa. Ponadto pod pojęciem ekonomicznym handlu zagranicznego rozumie się również wszelkiego rodzaju działania mające na celu utrzymanie korzystnych stosunków gospodarczych z zagranicą. Rozwój i funkcjonowanie handlu zagranicznego ma zasadniczy wpływ na poziom życia w danym państwie. Dzięki niemu i stałej wymianie surowców, kruszców, towarów rolniczych, przemysłowych, a także innych dóbr kraje posiadają odpowiedni i niezbędny zasób produktów potrzebnych dla ich prawidłowego funkcjonowania. Zagraniczny obrót towarowy wyróżniają dwie kategorie import i eksport. Do tych pojęć należy również zaliczyć obrót „niewidzialny” uzyskiwany głównie z turystyki, usług transportowych, pocztowych, telekomunikacyjnych, bankowych itp.. Wartość łączna eksportu i importu w ciągu roku daje nam bilans handlowy danego kraju. Zestawiając natomiast wartość bilansu handlowego i obrotów „niewidzialnych” otrzymamy – bilans płatniczy kraju.

Państwo, chcąc zapewnić realizację pewnych celów gospodarczych, które są do osiągnięcia w handlu międzynarodowym wytycza odpowiednie strategie. Najczęściej wszystko to przyświeca ochronie własnego, krajowego rynku przed nadmiernym napływem obcych towarów. Do realizacji takiej polityki posługuje się instrumentami polityki handlowej wpływającymi na strukturę i kierunki obrotów z zagranicą. Swe uzasadnienie znajduje to szczególne w warunkach braku monopolu handlu zagranicznego, kiedy decyzje podmiotów gospodarczych nie są ograniczone w bezpośredni sposób.

Do podstawowych narzędzi wpływających na decyzje gospodarcze eksporterów i importerów należy system podatkowy, a także taryfa celna importowa. Przystąpienie Polski do Światowej Organizacji Handlu (WTO) wprowadziło konieczność doprowadzenia do pełnej specyfikacji typów ograniczeń, zakresu ich stosowania, a także pozostałych wymogów im towarzyszących.

Mówiąc o przeszkodach w swobodnej wymianie międzynarodowej na miejsce czołowe wysuwają się bariery podatkowe wynikające z poszczególnych regulacji obciążeń publiczno – prawnych. Nakładane na handel różnego rodzaju opłaty, sztucznie generują koszty, tak aby wzrosła cena dobra, będącego jego przedmiotem.

Wolny handel można także utrudniać w inny sposób: np. wymagając trudnych do spełnienia norm dla produktów. W zamierzeniu ma to faworyzować, bądź chronić krajowych producentów poprzez wyłączenie ich z równorzędnej gry rynkowej. Odbywa się to kosztem interesów konsumenta. Jeżeli jedno lub dwa państwa stosują przeciw sobie bariery handlowe wielokrotnie, skutkuje to wojnami celnymi.

Ekonomiści w swych teoriach zgadzają się, że bariery handlowe są zjawiskiem niekorzystnym i zmniejszają ogólną wydajność gospodarowania. Taka mentalność została udowodniona za pomocą teorii przewag komparatywnych¹.

Pozostałe bariery handlowe wynikają z różnic: kulturowych, zwyczajowych, związanych z tradycją, prawnych, językowych i walutowych.

W polskiej gospodarce szczególnego znaczenia w handlu międzynarodowym nabierają podatki, których źródło opodatkowania tkwi w wartości dobra lub usługi pochodzącego z zagranicy. Podatki mogą bezpośrednio obniżać zysk importera. Podatki wewnętrzne mogą mieć również charakter pośredni, a więc wpływać na zmniejszenie zysku importera przez podniesienie ceny wewnętrznej przywożonego towaru. Są one narzędziami parataryfowymi wtedy, gdy obejmują wyłącznie towary importowane lub gdy są wyższe w odniesieniu do towarów importowanych w porównaniu z krajowymi. W takich przypadkach podatki wewnętrzne o charakterze pośrednim zmniejszają konkurencyjność importu i sprzyjają rozwojowi produkcji krajowej. Wpływ podatków na handel zagraniczny może być różny i zależy od prowadzonej polityki podatkowej. Ogólnie biorąc, podatki pozbawiają podmioty gospodarcze części dochodów, ograniczając ich możliwości rozwojowe. Jednakże zapłacone podatki w znacznej części wracają do gospodarki w formie wydatków budżetu państwa. Zbyt duży udział budżetu w dochodzie narodowym, szkodzi gospodarce, ponieważ alokacja dużej części zasobów dokonuje się poza rynkiem, opierając się na kryteriach biurokratycznych. W efekcie obniża się efektywność inwestowania i kraj traci konkurencyjność.

¹ W najogólniejszym ujęciu teoria wykazuje, że dany uczestnik wymiany może odnosić korzyści, gdy sprzedaje dobra wymagające mniejszych nakładów na produkcję, w zamian za dobra, które wymagają w jego kraju większych nakładów.

Sytuacja jest jeszcze gorsza, jeśli wpływy z podatków są przeznaczane na subwencjonowanie branż trwale nierentownych.

Dla rozwoju handlu zagranicznego niekorzystna może się okazać także polityka rosnącego deficytu budżetowego. Deficyt budżetowy stanowi pewien dodatkowy popyt na rynku, zgłaszany najpierw przez rząd, a później przez odbiorców wydatków rządowych: firmy realizujące zamówienia rządowe, odbiorców subwencji, sferę budżetową. Ten dodatkowy popyt zmniejsza konkurencyjność rynku: łatwiej teraz sprzedać wyprodukowane, bądź importowane towary, można nieco podnieść ceny. Mniej konkurencyjny rynek krajowy zniechęca do eksportu i osłabia dążenie do obniżenia kosztów i skłonność do inwestycji. Konkurencyjność międzynarodowa gospodarki słabnie.

Polityka podatkowa jest często narzędziem bezpośredniej polityki proeksportowej. Państwo może bowiem przyznawać eksporterom ulgi w podatku dochodowym i w niektórych podatkach pośrednich.

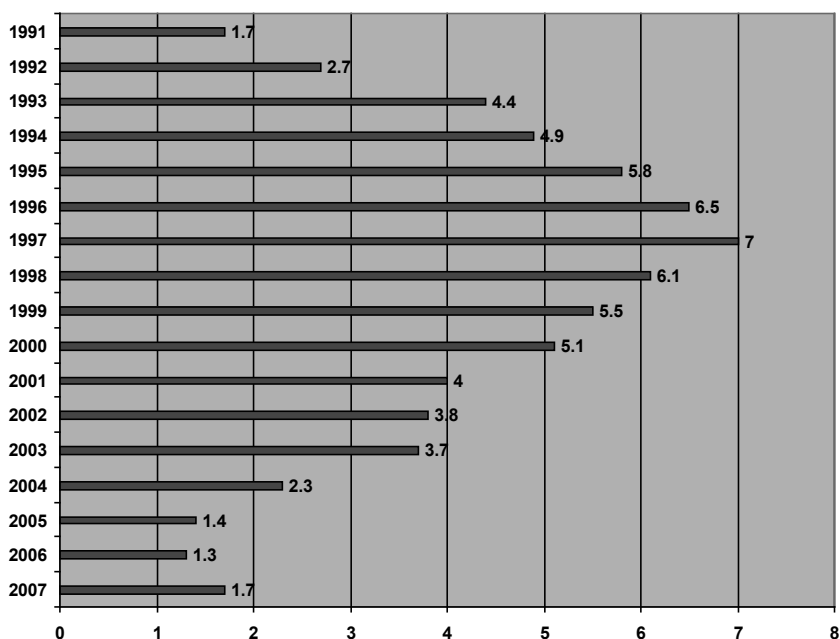
W handlu międzynarodowym występuje również opłata celna, która jest nakładaną na towary przekraczające granicę celną. Pełni ono bardzo ważne funkcje w gospodarce, a mianowicie:

- funkcja ochronna cła polega na tym, że obłożone cłem towary importowane stają się droższe, a zatem mniej konkurencyjne na rynku krajowym. Zagrożona importem produkcja krajowa może być kontynuowana. Cło dobrze pełni funkcję ochronną, jeżeli po pewnym czasie w osłanianej branży nastąpi poprawa konkurencyjności. Cło może i powinno być wtedy stopniowo obniżane i w końcu zniesione. Cło w takiej sytuacji ma charakter wychowawczy. Niebezpieczeństwem związanym ze stosowaniem cel ochronnych jest zjawisko przyzwyczajania się ochraniających branż do pomocy państwowej. W efekcie, zamiast pożądanej obniżki kosztów pojawiają się żądania zwiększenia stopnia ochrony celnej,
- funkcja fiskalna, a więc dostarczanie środków budżetowi państwa, jest najstarszą, tradycyjną funkcją cła. W krajach nowoczesnych, z chwilą wprowadzenia powszechnego opodatkowania dochodów zaczęła ona tracić na znaczeniu. W krajach rozwiniętych z cel pochodzi zwykle mniej niż 10% dochodów budżetowych. Jeśli cło jest nakładane na surowce i maszyny używane do produkcji, to jego efekt fiskalny jest mniejszy, ponieważ powoduje ono wzrost kosztów produkcji i tym samym mniejsze wpływy z innych podatków.
- funkcja ochrony bilansu płatniczego poprzez oddziaływanie na rozmiary importu. Wzrost stawek celnych podnosi koszty importu-

wanych dóbr, zmniejszając na nie popyt. Importerzy płacą więc za sprowadzane towary według obowiązującego kursu powiększonego o stawkę celną.

W 1989 roku zniesiono monopol państwa w handlu zagranicznym oraz wprowadzono równość wszystkich podmiotów uczestniczących w obrocie zagranicznym. Zniesiono jednocześnie cła wywozowe i od tego momentu cła stały się ważnym instrumentem polityki handlowej oraz ważnym źródłem dochodów publicznych.

Wykres nr 1 - Dochody z ceł w latach 1991-2007 w mld zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Zajac, S., *Podatek jedyny – ewolucja koncepcji i ocena stopnia realności*, [w:] Sikorski J., *Regiony przygraniczne w warunkach zewnętrznych granic Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku 2005, s. 19 oraz Ziolkowska S., *Finanse publiczne, teoria i zastosowanie*, Wyd. WSB Poznań 2002, s. 145 oraz strony int. www.mf.gov.pl

Na podstawie powyższych danych można stwierdzić, iż gospodarka polska w okresie transformacyjnym nie była bardzo obciążona cłami. Ten poziom był bardzo wyważony i nie zagrażał prowadzonym interesom ze strony konsumentów i innych podmiotów gospodarujących. Przyjęte rozwiązania w cłach, jak widać stanowiły coraz mniejsze przychody dla dochodów budżetu. Wynika to między innymi z faktu, iż ciągle pogłębiają się działania liberalizacji handlu światowego w dobie procesu globalizacji.

Spadek znaczenia ceł w latach 1999-2004 w dochodach publicznych jest spowodowany dwoma czynnikami:

1. Polska należy do Światowej Organizacji Handlu. Organizacja ta dąży do stopniowego znoszenia barier w handlu międzynarodowym poprzez między innymi obniżanie ceł na zasadach.
2. Polska w latach 90-tych podpisała wiele umów wielostronnych i dwustronnych o ustanowieniu strefy wolnego handlu. Taką umowę podpisaliśmy z Unią Europejską, z państwami należącymi do EFTA (Islandia, Norwegia, Szwajcaria, Lichtenstein) i CEFTA.

Analizując kierunki wymiany międzynarodowej w Polsce zauważyć można, że jednym z ważniejszych podatków obciążających wymianę międzynarodową jest podatek akcyzowy. Polskie uregulowania prawne dotyczące świadczenia publiczno – prawnego jakim jest akcyza opierają się głównie o ustawę z dnia 23 stycznia 2004 r. o podatku akcyzowym². Inne wytyczne w zakresie obliczania i poboru tej daniny wynikają z rozporządzeń Ministra Finansów. Podatek ten często nazywany jest w języku potocznym jako „podatek od dóbr luksusowych”. Po części należałoby się zgodzić z tym określeniem, ponieważ do zakresu przedmiotu opodatkowania wchodzić dobra, które mogą przedstawiać duże wartości, są to m.in. samochody osobowe, broń. Jednakże rozpatrując to pojęcie w świetle innych artykułów akcyzowych, podlegających opodatkowaniu nie jest to sensowne stwierdzenie. W dzisiejszych realiach gospodarczych trudno bowiem uznać, iż np. energia elektryczna jest towarem luksusowym. Jest ona powszechnie dostępna z różnych źródeł i konsument może zaspokoić swoje potrzeby poprzez różne rynki. W dobie globalizacji, gdzie następuje coraz większe upowszechnianie wymiany międzynarodowej i nasila się konkurencja znikomą formą rynku jest monopol. Tylko w tym przypadku może być dyktowanie ceny klientowi, a co za tym idzie stosowanie zawyżonych cen.

Sprzedaż wyrobów na eksport nie podlega akcyzie, chyba że wyroby takie zostały wcześniej oznaczone znakami akcyzy. Podatek akcyzowy jest pobierany także od niejako „wewnętrznej” sprzedaży towarów akcyzowych wówczas, gdy dotyczy ona samodzielnie sporządzających bilans zakładów i oddziałów jednej osoby prawnej, będącej producentem tych towarów.

Zewnętrzna oznaką uiszczenia podatku akcyzowego na niektóre wyroby akcyzowe jest banderolowanie tych wyrobów. Obowiązek banderolowania dotyczy wyrobów monopolowych (alkohole, tytoniowe, przemysłu drożdżowego) oraz paliw i olejów. Przewidziane są dwa rodzaje banderoli: podatkowe i legalizacyjne.

² Ustawa opublikowana w Dz.U z 2004 nr 29 poz.257

Banderole podatkowe są wydawane podatnikom podatku akcyzowego zarówno producentom, jak importerom wyrobów akcyzowych z tytułu zapłaty zaliczki na podatek akcyzowy. Natomiast banderole legalizacyjne są przeznaczone dla podmiotów gospodarczych nie będących podatnikami podatku akcyzowego oraz dla tych, którzy dokonują ściśle wskazanych czynności odnoszących się do wyrobów akcyzowych (np. ich pakowania, rozlewania czy rozważania w jednostkowe opakowania). Banderole legalizacyjne stanowią dowód legalnego dopuszczenia wyrobu do obrotu na terenie Rzeczypospolitej Polskiej.

Aby dostrzec czynniki wskazujące, że podatek akcyzowy utrudnia rozwój i funkcjonowanie handlu zagranicznego musimy poznać dokładnie jego konstrukcję. Zgodnie z zapisami podstawowego aktu prawnego³ dotyczącego tego podatku do wymiaru akcyzy stosuje się stawki wyrażane w:

- 1) procencie podstawy opodatkowania,
- 2) kwocie na jednostkę wyrobu,
- 3) procencie maksymalnej ceny detalicznej,
- 4) kwocie na jednostkę wyrobu i w procencie maksymalnej ceny detalicznej.

Zależnie od stosowanej stawki akcyzowej różnie ustalana jest podstawa opodatkowania. W przypadku pierwszej wymienionej stawki podstawą opodatkowania jest:

- a) kwota należna z tytułu sprzedaży na terytorium kraju wyrobów akcyzowych pomniejszona o kwotę podatku od towarów i usług oraz o kwotę akcyzy, należne od tych wyrobów;
- b) kwota, jaką nabywca jest obowiązany zapłacić za wyroby akcyzowe, w przypadku nabycia wewnątrzspółnotowego;
- c) kwota należna z tytułu dostawy wyrobów akcyzowych na terytorium państwa członkowskiego, w przypadku dostawy wewnątrzspółnotowej;
- d) wartość celna wyrobów akcyzowych powiększona o należne cło, w przypadku importu, z uwzględnieniem ust. 6-9 w/w ustawy.

Zgodnie z pozostałymi wytycznymi podstawą opodatkowania jest:

- w przypadku wyrażenia stawki akcyzy w kwocie na jednostkę wyrobu jest ilość wyrobów akcyzowych.

³ Art.8 ustawy o podatku akcyzowym

- w przypadku wyrażenia stawki akcyzy w procencie maksymalnej ceny detalicznej jest cena detaliczna wyznaczona i wydrukowana na opakowaniu jednostkowym.
- w przypadku wyrażenia stawki akcyzy w kwocie na jednostkę wyrobu i w procencie maksymalnej ceny detalicznej jest ilość wyrobów akcyzowych oraz cena detaliczna wyznaczona i wydrukowana na opakowaniu jednostkowym.

Ponadto dalsze regulacje wskazują, iż jeśli nie można określić kwot, o których mowa powyżej to podstawę opodatkowania ustala się na podstawie przeciętnych cen stosowanych w danej miejscowości lub na rynku krajowym w obrocie wyrobami akcyzowymi tego samego rodzaju, w dniu powstania obowiązku podatkowego pomniejszych o kwotę podatku od towarów i usług oraz o kwotę akcyzy.

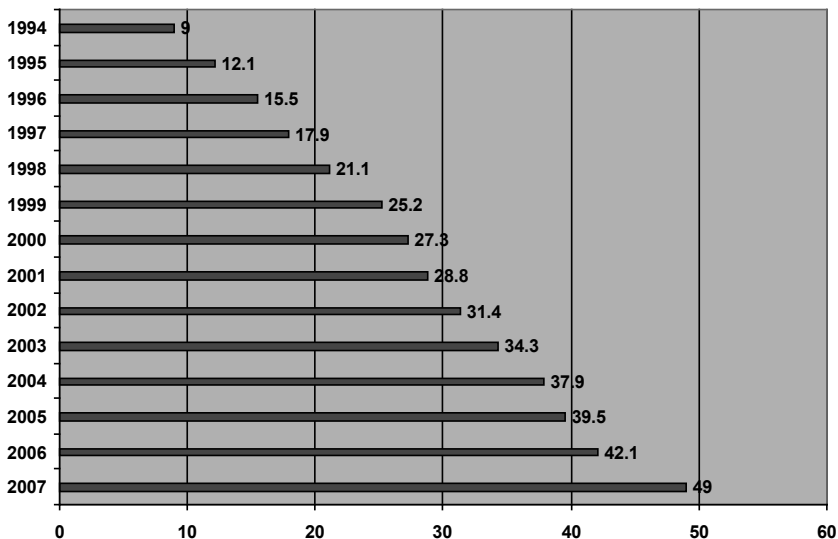
Jeżeli przedmiotem dopuszczenia do obrotu są produkty kompensacyjne powstałe w wyniku procedury uszlachetnienia biernego, podstawą opodatkowania jest różnica między wartością celną produktów kompensacyjnych lub zamiennych dopuszczonych do obrotu a wartością wyrobów wywiezionych czasowo, powiększona o należne cło.

Priorytetowego znaczenia przy transakcjach w wymianie międzynarodowej nabiera ustalanie podstawy opodatkowania w imporcie wyrobów akcyzowych objętych procedurą odprawy czasowej z częściowym zwolnieniem od należności celnych przywozowych lub procedurą przetwarzania pod kontrolą celną jest wartość celna powiększona o cło, które byłoby należne, gdyby wyroby te były objęte procedurą dopuszczenia do obrotu. Dodatkowo wartość podlegająca opodatkowaniu, obejmuje również prowizję oraz koszty opakowania, transportu i ubezpieczenia, jeżeli nie zostały do niej włączone, a już poniesione do pierwszego miejsca przeznaczenia na terytorium kraju. Do tak ustalonej podstawy opodatkowania w imporcie wyrobów akcyzowych mogą być doliczane opłaty oraz inne należności, jeżeli organy celne mają obowiązek pobierać te należności z tytułu importu wyrobów.

Dla polityki gospodarczej realizowanej przez Polskę regulacje akcyzowe mają szczególne znaczenie. Pomagają chronić krajowe rynki przed nadmiernym importem i tym samym chronić rynki przed nadwyżkami. Patrząc na tę sytuację w kontekście czysto ekonomicznym uznać należy, że w tym przypadku jest to bariera w handlu międzynarodowym. Utrudnienia wynikają m.in. z nieopłacalności transakcji handlowych. W kontekście rynku wewnętrznego na obszarze Polski towary sprowadzane zza granicy były obłożone stawkami akcyzy, których stawki dochodziły nawet do 65 %. Tak

było w przypadku używanych środków transportowych sprowadzanych do Polski głównie z krajów UE.

Wykres nr 2 - Dochody z podatku akcyzowego w latach 1994 - 2007 w mld zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych umieszczonych na stronie internetowej Ministerstwa Finansów www.mofnet.gov.pl

W dniu 1 maja 2004 r. Polska stała się pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej. Od tej daty zmieniły się zasady wymiany handlowej realizowanej pomiędzy Polską a członkami UE. Podstawową zasadą rządzącą obrotem towarowym pomiędzy państwami członkowskimi UE jest zasada swobody przepływu towarów. Oznacza ona, że na obszarze państw członkowskich UE towary mogą być przemieszczane bez jakichkolwiek utrudnień. Nie ma bowiem żadnych kontroli w obrocie między państwami członkowskimi, a jednocześnie towar wprowadzony legalnie (zgodnie z obowiązującymi w tym kraju wymogami) do obrotu w jednym państwie UE może być sprzedawany na terytorium każdego innego. Import z państw spoza UE podlega całkowicie jednolitym warunkom na obszarze całej Unii Europejskiej.

W celu realizacji swobody przepływu towarów państwa członkowskie są zobowiązane do eliminacji barier:

- taryfowych, poprzez utworzenie unii celnej między państwami członkowskimi,
- parataryfowych, np. opłat krajowych o charakterze protekcyjnym lub dyskryminującym (opłaty fiskalne),

- pozataryfowych, np. ilościowych, jakościowych.

Zasada swobodnego przepływu towarów odnosi się wyłącznie do produktów pochodzących z państw członkowskich oraz takich, które zostały w sposób legalny wprowadzone na terytorium któregośkolwiek państwa członkowskiego. Towar wyprodukowany we Wspólnocie to produkt, który powstał w całości na terytorium jednego lub kilku państw członkowskich lub też został wytworzony na terytorium UE, ale z użyciem składników importowanych, legalnie dopuszczonych do obrotu na rynku wewnętrznym. Towarem dopuszczonym do swobodnego obrotu jest produkt pochodzący z państwa trzeciego, który został wprowadzony na terytorium jednego z państw członkowskich w sposób legalny, tj. po wypełnieniu wszelkich formalności. Oba wymienione rodzaje towarów są uważane za produkty wspólnotowe i prawo europejskie nakazuje traktować je jednakowo. Wszystkie inne towary są określane jako pozawspólnotowe i nie podlegają zasadom rynku wewnętrznego. W handlu towarami pomiędzy państwami członkowskimi zabronione jest stosowanie ceł importowych i eksportowych. Państwa członkowskie Wspólnoty są bowiem objęte unią celną i posiadają wspólną taryfę celną wobec państw trzecich. Państwa członkowskie nie mogą pobierać żadnych ceł na towary z państw trzecich, jeżeli nie są one przewidziane we Wspólnej Taryfie Celnej.

W wymianie handlowej w krajach unijnych zakazane jest również stosowanie opłat o skutku równoważnym do ceł. Pojęcie to należy rozumieć bardzo szeroko. Zgodnie z orzecznictwem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości opłatą o skutku równoważnym do ceł może być każde obciążenie nałożone na towary pochodzące z innego państwa członkowskiego, niezależnie od nazwy tej opłaty, celu czy sposobu pobierania oraz przeznaczenia uzyskanych środków, jeżeli ma charakter dyskryminujący lub protekcyjnistyczny. Chodzi o wszelkie opłaty nakładane jednostronnie przez państwo członkowskie na towary krajowe lub pochodzące z innych państw członkowskich, w związku z przekraczaniem przez te towary granicy.

Dodatkową przeszkodą w handlu międzynarodowym są ograniczenia fiskalne. W Unii Europejskiej, wprowadzono zakaz dyskryminacji podatkowej towarów podobnych, pochodzących z innych państw członkowskich. Zgodnie z tym ustaleniem państwo członkowskie UE nie może nakładać pośrednio lub bezpośrednio na produkty pochodzące z innych państw członkowskich podatków wewnętrznych, jakiegokolwiek rodzaju, wyższych od tych, jakie nakłada na podobne produkty krajowe. W tym przypadku podstawowym wymogiem jest ustalenie, czy podatek nałożony na produkt pochodzący z państwa członkowskiego ma charakter dyskryminujący. Swoboda przepływu towarów zostaje bowiem naruszona tylko w tym przypadku, gdy

produkt z innego państwa jest gorzej traktowany w państwie członkowskim, do którego został sprowadzony, niż produkty tego państwa. Nie znaczy to oczywiście, że państwa członkowskie zostają pozbawione prawa do ustalania i różnicowania podatków. Taka praktyka jest dopuszczalna, jednak pod warunkiem że nie prowadzi do:

- jakiegokolwiek formy dyskryminacji produktów importowanych,
- ochrony konkurencyjnych produktów krajowych.

Obecnie w Polsce bilans obrotów z zagranicą jest ujemny. Rząd Polski stara się prowadzić politykę, która miałaby poprawić stan bilansu płatniczego a także doprowadzić do wyrównania bieżących obrotów Polski. Istotna jest poprawa i wzrost konkurencyjności polskich towarów eksportowych, a także wzrost wolumenu eksportu poprzez odpowiednie decyzje podatkowe.

Jak można zauważyć, wpływanie na handel zagraniczny poprzez system fiskalny jest niezwykle ważną rzeczą, ponieważ pozwala na ochronę własnych producentów, miejsc pracy, źródeł podatkowych. Należy to jednak robić z odpowiednim przemyśleniem, ponieważ skutek działania systemu podatkowego nie można odrzucać wymiany technologii zagranicznych, a także myśli innowacyjnych ulepszających metody wytwarzania. Istotnym dla kraju jest to, by móc wykorzystać światowe dobre trendy technologiczne w usprawnianiu własnych technik wytwarzania produkcji i podnoszeniu konkurencyjności gospodarki.

Bibliografia

- R. Caves, J.A. Frankel, R.W. Jones, *Handel i finanse międzynarodowe*, Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998,
- Zajac. S., *Podatek jedyny – ewolucja koncepcji i ocena stopnia realności*, [w:] Sikorski J., *Regiony przygraniczne w warunkach zewnętrznych granic Unii Europejskiej*, Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku 2005,
- Ziółkowska S., *Finanse publiczne, teoria i zastosowanie*, Wyd. WSB Poznań 2002, www.mf.gov.pl

Rola międzynarodowych transakcji offsetowych jako źródła transferu technologii

1 Cele

Celem referatu jest wskazanie na przykładzie offsetu potencjału i ograniczeń tego narzędzia jako stymulatora transferu technologii i innowacji. Analiza w dużej mierze będzie dotyczyć specyfiki offsetu realizowanego na rzecz polskiej gospodarki przez zagranicznych dostawców uzbrojenia.

1.2 Podstawowe pojęcia

Offset jest rodzajem transakcji gospodarczej należącej do szerokiej grupy transakcji kompensacyjnych związanych z rozliczeniami w handlu zagranicznym. Do tej grupy można zaliczyć również takie typy transakcji jak m.in. barter, zakupy poprzedzające (counterpurchase), transakcje typu buy-back, transakcje typu switch oraz clearing¹.

WTO (Światowa Organizacja Handlu) z kolei definiuje offset w kontekście problematyki zakupów rządowych jako działania zmierzające do stymulowania krajowego rozwoju lub poprawy bilansu płatniczego poprzez wymogi, co do udziału krajowej produkcji, licencjonowania technologii, wymogów inwestycyjnych, handlu wiążanego oraz podobnych wymogów².

Ministerstwo Gospodarki definiuje offset jako system kompensacji wydatków ponoszonych przez kraj dokonujący zakupów za granicą³.

Polskie regulacje prawne definiują zobowiązanie offsetowe jako – zobowiązanie bezpośrednie lub pośrednie zagranicznego dostawcy do zakupu od Skarbu Państwa udziałów lub akcji, a także do wniesienia wkładów do spółki z o.o. lub S.A., do przekazania technologii lub do zawarcia i zrealizowania umowy sprzedaży, dostawy, licencji, know-how lub innej umowy o przeniesienie prawa

¹ Szerzej w Rymarczyk J. (red.), *Handel zagraniczny – organizacja i technika*, PWE, Warszawa 2005.

² Por. odnośnik do: WTO, *Agreement on Government Procurement*, art. XVI: Offsets

³ <http://www.mg.gov.pl/Gospodarka/Offset/default.htm>

lub świadczenie usług, zawartej między offsetodawcą a offsetobiorcą⁴. Ważnym pojęciem jest również wartość zobowiązania offsetowego, która jest iloczynem wartości nominalnej zobowiązania offsetowego oraz właściwego mnożnika offsetowego. Wartość nominalna może być szacowana w oparciu o np. wartość eksportu, wartość odtworzeniową maszyn, itp. Dopuszczalną wartość mnożnika dla danego przypadku określa właściwe rozporządzenie.

2 Skala globalnych transakcji offsetowych

Offset jest powszechnie stosowany zarówno przez kraje rozwijające się jak i wysoko rozwinięte. Przynajmniej około 100 krajów wykorzystuje offset w procesie zakupu sprzętu wojskowego, a niektórzy eksperci szacują liczbę krajów stosujących offset nawet na 130⁵. Mitem jest myślenie, iż tylko biedne kraje realizują politykę offsetową ze względu na brak środków finansowych⁶.

Ze względu na brak szczegółowych statystyk trudno jest jednoznacznie określić jaka jest skala offsetu z punktu widzenia światowego handlu. Istniejące opracowania pozwalają szacować, iż może to być przynajmniej około kilkunastu miliardów USD rocznie.

Dla przykładu analizy przeprowadzone dla krajów Unii Europejskiej wskazują, iż średnioroczna wartość importu sprzętu wojskowego powiązana z offsetem wynosiła w latach 2000-2006 około 4,2 mld USD; a średnioroczna wartość umów offsetowych w tym okresie wynosiła około 5,7 mld USD. Z kolei w przypadku Stanów Zjednoczonych, największego producenta uzbrojenia na świecie, wartość umów offsetowych zawartych przez przedsiębiorstwa amerykańskie w 2006 roku wyniosła około 3,4 mld USD (wartość transakcji offsetowych wyniosła około 4,7 mld USD przy średniej wartości mnożnika offsetowego na poziomie 1,043).

3 Regulacje krajowe i międzynarodowe

Generalnie rządy państw decydujących się na offset dosyć swobodnie podchodzą do definicji i zakresu instrumentów powiązanych z offsetem.

⁴ Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z 1999 r. Nr 80, poz. 903 (z późn. zm.)

⁵ S. Martin (red.), *Economics of Offsets: Issues, Policies and Prospects*, Harwood Academic Publishers, 1996, s. 3.

⁶ Por. J. Brauer, P. Dunne (red.), *Arms Trade and Economic Development: Theory, Policy and Cases in Arms Trade*, Routledge, 2004.

Głównymi czynnikami kształtującymi te instrumenty są priorytety sektorowe oraz wielkość i charakter samego kontraktu. Również polskie prawo w tym kontekście stwarza wiele możliwości dla potencjalnego offsetodawcy.

Tabela 1. Możliwe rodzaje transakcji offsetowych

Podział ogólny	
<i>Offset bezpośredni – związany z reguły z realizacją offsetu na potrzeby przemysłu obronnego (z przedmiotem zamówienia)</i>	<i>Offset pośredni – związany z reguły z realizacją offsetu na potrzeby przemysłu cywilnego</i>
Szczegółowe rodzaje offsetu	
Transfer technologii	Np. nieodpłatne przekazanie maszyn i urządzeń wraz z dokumentacją i techniczną; np. nieodpłatne przekazanie dokumentacji technicznej; np. włączenie krajowej kadry do własnych programów B+R
Szkolenia	Np. przeprowadzenie szkoleń personelu obsługującego zakupiony sprzęt wojskowy
Inwestycje kapitałowe	Np. zakup przez offsetobiorcę udziałów w krajowej firmie zbrojeniowej
Gwarancje finansowe	Np. udzielenie gwarancji finansowych firmie offsetobiorcy na zakup technologii
Licencje	Np. uruchomienie przez krajowego producenta produkcji na bazie udostępnionych licencji
Zakupy	Np. zakupy towarów i usług od krajowych producentów; np. zlecenie produkcji a następnie zakup tych produktów
Granty	Np. bezpośrednie sfinansowanie zakupów urządzeń, badań, ...
Pośredniczenie	Np. znalezienie odbiorców dla danych produktów i usług
Koprodukcja	Np. wybrane komponenty dostarczanego sprzętu będą wyprodukowane przez krajowych dostawców; np. końcowy montaż będzie realizowany w kraju; np. remonty i utrzymanie będą realizowane przez podmioty krajowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie krajowych i zagranicznych regulacji.

3.1 Regulacje międzynarodowe

Mając na uwadze, iż transakcje offsetowe odbiegają od standardów handlu międzynarodowego, to są one przedmiotem zainteresowania krajowych oraz międzynarodowych instytucji.

Przykładowo regulacje WTO zabraniają stosowania offsetu. Mówią o tym m.in. zapisy Agreement on Government Procurement (umowy o rządowych zakupach) w tym w szczególności art. XVI: Offsets „*1. Entities shall not, in the qualification and selection of suppliers, products or services, or in the evaluation of tenders and award of contracts, impose, seek or consider offsets.*”. Artykuł ten dopuszcza stosowanie offsetu w przypadku krajów, które znajdują się w trakcie akcesji do WTO. Kraje będące członkami WTO stosują offset w oparciu o wyjątki sformułowane w art. XXIII: Exceptions to the Agreement. Pozwalają one na odejście od zapisów i stosowanie offsetu w przypadku zakupów przez rządy uzbrojenia oraz sprzętu wojskowego.

Ograniczenie możliwości stosowania offsetu do konkretnych przypadków jest również podkreślane w prawodawstwie europejskim, gdzie offset generalnie powiązany jest z rządowymi zakupami uzbrojenia oraz sprzętu wojskowego. W tym kontekście kluczowe jest brzmienie artykułu 346 (dawny artykuł 296 TWE) „...1. Postanowienia Traktatów nie stanowią przeszkody w stosowaniu następujących reguł: a) żadne Państwo Członkowskie nie ma obowiązku udzielania informacji, których ujawnienie uznaje za sprzeczne z podstawowymi interesami jego bezpieczeństwa; b) każde Państwo Członkowskie może podejmować środki, jakie uważa za konieczne w celu ochrony podstawowych interesów jego bezpieczeństwa, a które odnoszą się do produkcji lub handlu bronią, amunicją lub materiałami wojennymi; środki takie nie mogą negatywnie wpływać na warunki konkurencji na rynku wewnętrznym w odniesieniu do produktów, które nie są przeznaczone wyłącznie do celów wojskowych. ...”⁷. Artykuł ten pozwolił na wdrożenie offsetu w polskim prawie. Należy mieć jednakże na uwadze toczącą się w Unii Europejskiej debatę związaną ze zwiększeniem przejrzystości zamówień publicznych na dostawy uzbrojenia, sprzętu wojskowego oraz powiązanych z tym usług; w tym m.in. unikaniem nadinterpretacji powyższego artykułu.

3.2 Regulacje krajowe

W polskim prawie problematyka offsetu jest regulowana m.in. przez następujące akty prawne – Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z 1999 r. Nr 80, poz. 903 (z późn. zm.); Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 maja 2007 r. w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagra-

⁷ Wersja skonsolidowana traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 115/47, 9.5.2008.

nicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej Dz.U. nr 91, poz. 612.

4 Stosowanie offsetu – przypadek Polski

Problematyka zastosowania transakcji offsetowych pojawiła się w Polsce wraz z modernizacją polskiej armii w drugiej połowie lat 90-tych. Na początku lutego 2007 było zrealizowanych (lub w trakcie realizacji) 11 umów offsetowych, których łączna wartość wynosiła około 8 mld USD (wraz z mnożnikami). Lista tych umów została przedstawiona poniżej. Największe zobowiązania wynikały z kontraktów na dostawy – samolotów wielozadaniowych F16, transporterów opancerzonych, przeciwpancernych pocisków kierowanych oraz samolotów transportowych.

Tabela 2. Lista umów offsetowych na dzień 21 lutego 2007

Nr	Zagraniczny dostawca	Przedmiot dostawy	Data zawarcia	Wartość*
1	EADS Construcciones Aeronauticas, Hiszpania	Związana z dostawą samolotów transportowych C295M dla Sił Powietrznych	28 sierpnia 2001 r.	385,06 mln \$
2	GEIE Eurotorp, Francja	Związana z dostawą lekkich torped dla Marynarki Wojennej	13 grudnia 2001 r.	26,99 mln €
3	THALES Nederland B.V., Holandia	Związana z dostawą systemów uzbrojenia okrętów klasy ORKAN dla Marynarki Wojennej	21 grudnia 2001 r.	76,28 mln €
4	Lockheed Martin Corporation, USA	Związana z dostawą samolotów wielozadaniowych F16 dla Sił Powietrznych	18 kwietnia 2003 r.	6,028 miliarda \$
5	Patria Vehicles Oy, Finlandia	Związana z dostawą kołowych transporterów opancerzonych „Rosomak” dla Sił Zbrojnych	1 lipca 2003 r.	482 mln €
6	Oto Melara S.p.A, Włochy	Związana z dostawą kołowych transporterów opancerzonych „Rosomak” dla Sił Zbrojnych	1 lipca 2003 r.	308,71 mln €
7	Rafael Armament Development Authority Ltd., Izrael	Związana z dostawą ppk „Spike” dla Sił Zbrojnych	17 lutego 2004 r.	440 mln \$
8	Harris Corporation, USA	Związana z dostawą radiostacji cyfrowych plecakowych i pokładowych, komponentów systemów łączności oraz części zamiennych dla Sił Zbrojnych	28 września 2006 r.	25,77 mln \$
9	Nommo Raufoss AS, Norwegia	Związana z dostawą amunicji kaliber 12,7 mm oraz 30 mm dla Sił Zbrojnych	3 października 2006 r.	70,96 mln €
10	Saab Bofors Dynamics AB, Szwecja	Związana z dostawą rakiet RBS15 Mk3 dla Marynarki Wojennej RP	6 października 2006 r.	127,3 mln €
11	Avio S.p.A, Włochy	Związana z dostawą silnika turbinowego dla korwety proj. 621	15 lutego 2007 r.	9,76 mln €

* z uwzględnieniem mnożników

Źródło: Ministerstwo Gospodarki, Lista umów offsetowych na dzień 21 lutego 2007.

Jedną z głównych idei (oprócz znalezienia sposobu na kompensatę finansową poniesionych wydatków), które przyświecały twórcom rozwiązań offsetowych w Polsce była chęć pozyskania poprzez offset nowoczesnych technologii w szczególności w przemyśle zbrojeniowym. Ówczesni decydenci w integralny sposób łączyli zakup sprzętu wojskowego z automatycznym transferem technologii ze strony zagranicznego dostawcy (często nieodpłatnym), co powodowało powstanie olbrzymich społecznych oczekiwań jakie może on przynieść korzyści nie tylko dla pojedynczych firm, ale również całej gospodarki.

Polska dopiero zbiera doświadczenia jeżeli chodzi o offset, którego odbiór jest zróżnicowany zarówno przez społeczeństwo jak i przedsiębiorców. Taka sytuacja jednakże nie odbiega znacząco od percepcji programów offsetowych realizowanych w innych krajach. W przypadku Polski można już zidentyfikować szereg ciekawych projektów offsetowych, które pozytywne wpłynęły na przedsiębiorstwa przyjmujące. Takimi przykładami mogą być Zakłady Metalowe Mesko oraz Wojskowe Zakłady Mechaniczne w Siemianowicach.

Przypadek – ZM Mesko

Jednym z największych projektów o charakterze międzynarodowej współpracy produkcyjnej wynikającej z offsetu jest współpraca pomiędzy norweskim Nammo a polskimi Zakładami Metalowymi Mesko w ramach programu offsetowego Lockheed Martin związanego z dostawą samolotów wielozadaniowych F16.

Właściwe umowy w tym zakresie zostały podpisane w 2005 roku. W oparciu o dostępne informacje można przypuszczać, iż objęły wielostopniowy transfer technologii, zarówno w kontekście maszyn i urządzeń jak i technologii niematerialnych. Generalny zakres umowy offsetowej został przedstawiony w poniższej tabeli.

Nammo dostarcza amunicję lotniczą do F16 produkowaną w oparciu o własną technologię. Jej transfer do ZM Mesko pozwoli polskiej firmie na produkcję uzbrojenia na potrzeby polskiego programu F16 jak również na eksport. Wartość offsetu określono na 870 mln USD. Prawa do sprzedaży amunicji uzyskiwała również Grupa Bumar w skład której wchodzi ZM Mesko.

Na tak wysoką wartość offsetu składa się m.in. wartość technologii oraz eksportu, którego wartość oszacowano na ponad 413 mln USD w 2013 roku⁸.

⁸ Polish Defence Industry, Polska Izba Producentów Na Rzecz Obronności Kraju, s. 5.

W oparciu o wypowiedzi decydentów ZM Mesko, można sądzić iż offset już generuje pozytywne efekty skutkując wzrostem zatrudnienia oraz poprawą sytuacji finansowej. ZM Mesko uczestniczy również w programach offsetowych realizowanym przez izraelską firmę Rafael, która ma dostarczyć polskiej armii przeciwpancerne pociski kierowane oraz przez szwedzką firmę Saab Bofors Dynamics będącą dostawcą raket przeciwokrętowych dla Marynarki Wojennej. W latach 2006-2007 ZM Mesko zwiększyło przychody z 261 do 416 mln zł a zysk netto z 0,7 do 1,7 mln zł.⁹

Brak szczegółowych informacji nie pozwala jednakże w pełni obiektywny sposób ocenić długoterminowy efekt projektów offsetowych dla ZM Mesko. Szczętkowe informacje pozwalają sądzić, iż sukces ZM Mesko w dużej mierze uzależniony będzie od współpracy z istniejącymi partnerami offsetowymi – co z kolei również uzależnione jest od zakupów uzbrojenia przez polską armię. Jeżeli chodzi o eksport, ZM Mesko będzie musiał konkurować z dotychczasowymi dostawcami uzbrojenia.

Kluczową kwestią dla rozwoju ZM Mesko są uzyskane warunki licencyjne związane z offsetem Nammo jak i offsetem Rafaela. Komunikat Ministerstwa Gospodarki sugeruje przekazanie pełni praw, natomiast komunikaty po stronie Nammo są bardziej lakoniczne. Z kolei publicznie dostępne informacje w kontekście licencji Rafaela ograniczają się do informacji o produkcji na bazie udzielonej licencji.

Przykład: Wojskowe Zakłady Mechaniczne Siemianowice

WZM Siemianowice (WZMS) są zaangażowane w jeden z większych projektów offsetowych realizowanego w ramach programu offsetowego fińskiej firmy Patria, która w konsorcjum z WZM Siemianowice wygrała w 2003 roku przetarg na dostawy do 2013 roku 690 kołowych transporterów opancerzonych oraz włoskiej firmy OTO Melara dostawcy wieży bojowej dla tychże transporterów. Wartość ogółem zobowiązań offsetowych Patrii wynosi około 520 mln euro; OTO Melara – 308 mln euro. Wartość offsetu Patrii zrealizowanego do początku 2008 roku na rzecz WZM Siemianowice wynosiła około 160 mln euro¹⁰.

Projekt budowy Rosomaka (nazwa własna przyjęta dla KTO) jest ze wszec miar jednym z bardziej złożonych projektów międzynarodowej współpracy produkcyjnej realizowanych w Polsce. W jego realizację zaangażowanych jest ponad 100 dostawców z kraju i zagranicy. Wymagał on połączenia szeregu bardzo różnych kompetencji technicznych (od mecha-

⁹ Rzeczpospolita, Z.Lenartowicz „Offsetowe eldorado w skarżyskim Mesku”, 10-03-2008

¹⁰ Rzeczpospolita, „Patria wychodzi z offsetowego dołka”, 28.01.2008.

nicznych po zaawansowane systemy informatyczne) oraz doskonałej koordynacji.

Przystosowanie WZMS do przyjęcia transferu technologii oraz produkcji KTO wymagało znaczącego wysiłku restrukturyzacyjnego. WZMS były generalnie postrzegane jako zakład wyspecjalizowany w działalności remontowej sprzętu pancernego i pojazdów samochodowych, nie natomiast jako zakład produkcyjny. Brak dostosowania zakładu do przyjęcia technologii był jednym z argumentów firmy OTO Melara w związku z zastrzeżeniami Ministerstwa Gospodarki o opóźnieniach w realizacji offsetu¹¹.

Charakterystycznym elementem projektu KTO jest jego relatywnie wysoka polonizacja (tzn. znacząca część jego komponentów jest wytwarzana w Polsce). Główne elementy pochodzące z importu obejmują m.in. napędy, niektóre instalacje wewnętrzne, armata, elementy sterowania ogniem, zespół zasilania. Pozostałe komponenty oraz końcowy montaż oraz integracja systemów realizowana jest przez polskie przedsiębiorstwa¹².

Pomimo zastrzeżeń co do wyboru oferty Patrii, spolonizowane KTO sprawdziły się w warunkach bojowych (Irak, Afganistan) oraz mogą stać się jednym z bardziej atrakcyjnych produktów eksportowych polskiego przemysłu zbrojeniowego. Kilka egzemplarzy zostało sprzedanych w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, pozytywne próby KTO zostały przeprowadzone w Malezji i Indonezji.

Wnioski dla Polski

Przedstawione przykłady można zaklasyfikować jako pozytywne efekty offsetu z perspektywy krótkoterminowej. Przewagą analizowanych firm w stosunku do innych w sektorze jest relatywnie duży rynek krajowy, który może zapewnić stabilny popyt. Wątpliwości pozostają co do perspektywy długoterminowej – po zakończeniu umów offsetowych oraz głównych cykli modernizacyjnych w polskiej armii.

Dotychczasowe doświadczenia krajowej branży zbrojeniowej w obszarze dużych projektów nie nastrojają optymistycznie. Restrukturyzacja prze-

¹¹ Zapis stenograficzny (472) z 22. posiedzenia Komisji Obrony Narodowej w dniu 10 listopada 2006 r.; <http://www.senat.gov.pl/%5C/k6/kom/kon/2006/022on.htm>

¹² Por. Odpowiedź na interpelację w sprawie okoliczności związanych z wejściem w życie i perspektywami realizacji umowy dostawy kołowego transportera opancerzonego (KTO) ...; <http://www.interpel.com.pl/tekst-40330.htm>

biega bardzo wolno a wysiłki na rzecz rozwoju własnych technologii są niewystarczające w porównaniu do konkurencji.

W tym nurcie rozważań przykładem wątpliwości co do osiągnięcia trwałego efektu zwiększenia kompetencji technologicznych może być, realizowany w ramach programu offsetowego Lockheed Martin, projekt offsetowy koprodukcji ZM Bumar Łabędy na rzecz gliwickiej fabryki Opla obejmujący m.in. „uruchomienie i realizacja produkcji, sekwencjonowania i dostawy komponentów”¹³. Projekt ten w krótkim okresie może wygenerować dodatni wynik finansowy natomiast kwestią do rozstrzygnięcia pozostaje – czy decyzja o inwestowaniu w nową działalność, odbiegającą od dotychczasowych kluczowych kompetencji firmy, ma charakter krótkoterminowy (sposób na wykorzystanie wolnych mocy i infrastruktury) czy też jest to strategiczna decyzja i największa grupa zbrojeniowa w kraju decyduje się na wejście na nowy rynek ze wszelkimi z tym związanymi konsekwencjami.

Bibliografia

Informacja Prasowa Ministerstwa Gospodarki, „Realizacja zobowiązań offsetowych w Gliwicach”, 2005-04-22, <http://www.mg.gov.pl/Wiadomosci/Archiwum/Rok+2005/offsetgliwice21042005.htm>.

J. Brauer, P. Dunne (red.), *Arms Trade and Economic Development: Theory, Policy and Cases in Arms Trade*, Routledge, 2004.

Odpowiedź na interpelację w sprawie okoliczności związanych z wejściem w życie i perspektywami realizacji umowy dostawy kołowego transportera opancerzonego (KTO) ...; <http://www.interpel.com.pl/tekst-40330.htm>

Polish Defence Industry, Polska Izba Producentów Na Rzecz Obronności Kraju.

R. Gurbiel “*European Integration and Competitiveness of Accession Countries. Polish Economy Experience*” w Budnikowski A., Cygler A., Czarny E. (red.), *Integration in the Globalising World Economy*, Warsaw School of Economics, University of Joensuu, Government Institute for Economic Research (VATT), Warsaw 2004.

R. Gurbiel, “*Galileo Programme and its Impact on Innovation: a Case Study of Technology Transfer to Central and Eastern Europe*” w W. Leal Filho, M. Weresa (eds.), *Economic and Technological Dimensions of National Innovation Systems*, Peter Lang, Frankfurt am Main 2005.

Rymarczyk J. (red.), *Handel zagraniczny – organizacja i technika*, PWE, Warszawa 2005.

Rzeczpospolita, „*Patria wychodzi z offsetowego dolka*”, 28.01.2008.

¹³ Informacja Prasowa Ministerstwa Gospodarki, „Realizacja zobowiązań offsetowych w Gliwicach”, 2005-04-22, <http://www.mg.gov.pl/Wiadomosci/Archiwum/Rok+2005/offsetgliwice21042005.htm>

Rzeczpospolita, Z.Lenartowicz „*Offsetowe eldorado w skarżyskim Mesku*”, 10-03-2008

S. Martin (red.), *Economics of Offsets: Issues, Policies and Prospects*, Harwood Academic Publishers, 1996, s. 3.

Ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa, Dz. U. z 1999 r. Nr 80, poz. 903 (z późn. zm.)

WTO, Agreement on Government Procurement, art. XVI: Offsets.

Przebieg i główne kwestie sporne wielostronnych negocjacji handlowych w obszarze rolnictwa na forum Rundy Doha WTO

Rolnictwo zawsze należało do kluczowych, a zarazem najtrudniejszych obszarów wielostronnych negocjacji handlowych prowadzonych najpierw w ramach GATT, a potem – Światowej Organizacji Handlu. Mimo że kolejne rundy rokowań, a zwłaszcza Runda Urugwajska GATT, przyczyniły się do ustanowienia istotnych reguł dotyczących subsydiowania rolnictwa i doprowadziły do zwiększenia dostępu do rynku, jednak poziom protekcjonizmu w sektorze rolnym pozostaje nadal wysoki. Wielokrotnie dochodziło również do poważnych konfliktów handlowych na tle rozbieżnych interesów w obszarze rolnictwa, tj. wojna wokół stosowania hormonów wzrostu w produkcji zwierzęcej czy „wojna bananowa”.

Wielostronne negocjacje rolne w latach 2000-2006

W trakcie Rundy Urugwajskiej uzgodniono, że negocjacje w obszarze rolnictwa będą kontynuowane, a kolejna ich faza miała zostać zainicjowana do końca 1999 r., tj. na rok przed upływem terminu implementacji dotychczasowych zobowiązań liberalizacyjnych. Negocjacje te rozpoczęły się na początku 2000 roku, na podstawie Artykułu 20 Porozumienia w sprawie rolnictwa. Nowy mandat negocjacyjny w obszarze rolnictwa wyznaczyła Deklaracja IV Konferencji ministerialnej WTO w Doha (Katar) w listopadzie 2001 roku. Rolnictwo uznane zostało za odrębny obszar negocjacyjny (tzw. *single undertaking*). Deklaracja z Doha podtrzymywała postulat zawarty w Porozumieniu w sprawie rolnictwa z 1995 roku, dotyczący utworzenia sprawiedliwego i kierującego się mechanizmami rynkowymi systemu handlowego w rolnictwie, co wymagało osiągnięcia porozumienia w zakresie wzmocnienia reguł dotyczących subsydiowania, dalszego obniżenia stawek celnych na artykuły rolne oraz ograniczenia skali subsydiowania. W celu realizacji tego postulatu państwa członkowskie deklarowały gotowość prowadzenia negocjacji, których celem będzie:

- istotna poprawa w dostępie do rynku dla towarów rolnych (tzw. *Market Access* – MA),

- redukcja, z myślą o całkowitym wyeliminowaniu, wszelkich form subsydiów eksportowych (tzw. *Export Competition* – EC),
- istotna redukcja zakłócającego handel wsparcia wewnętrznego w rolnictwie (tzw. *Domestic Support* – DS),

Oprócz tych głównych celów dążono również do wypracowania nowych rozwiązań zwiększających transparentność handlu rolnego, takich jak ułatwienia handlowe (nowe sposoby odpraw towarów, ruchu tranzytowego itd.), czy uściślenie i poprawienie reguł dotyczących stosowania subsydiów.

Ustalony harmonogram negocjacji przewidywał pierwotnie ich zakończenie do stycznia 2005 roku. Jednak rozbieżności stanowisk w sprawie wspierania rolnictwa pomiędzy głównymi uczestnikami światowego handlu rolnego, zwłaszcza między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską, okazały się bardzo duże, co ostatecznie doprowadziło do przedłużenia negocjacji, a potem ich zawieszenia przez Dyrektora Generalnego WTO, Pascala Lamy w dniu 24 lipca 2006 roku.

Przyczyny zawieszenia negocjacji DDA (*Doha Development Agenda*) w 2006 r.

W lipcu 2006 roku na szczycie ministerialnym G-6 (USA, UE, Indii, Brazylii, Australii i Japonii) w Genewie miało dojść do porozumienia w kluczowych kwestiach negocjacyjnych. Oczekiwano, że byłoby to ważnym sygnałem dla pozostałych krajów i umożliwiłoby szybkie zakończenie Rundy Doha. Nie udało się jednak osiągnąć konsensusu, zwłaszcza w kwestii redukcji wsparcia krajowego w rolnictwie. Według Unii istniały trzy główne punkty sporne¹.

Po pierwsze, oferta Stanów Zjednoczonych dotycząca redukcji subsydiów zniekształcających handel nie satysfakcjonowała partnerów handlowych, ponieważ proponowana w niej wartość wsparcia rolnictwa przekraczała dopuszczalny pułap subsydiowania, przyjęty w ramach wcześniejszych zobowiązań². Mała skala redukcji subsydiów (do poziomu 22 mld

¹ www.trade.ec.europa.eu

² Jeszcze przed formalnym rozpoczęciem Rundy Doha., w Genewie w 2001 r., USA zgłosiły związane subsydiów na poziomie 21,5 mld USD. W okresie od 2002 r. do 2005 r. Amerykanie przeznaczali na wsparcie krajowe od 10 mld USA do 19,5 mld USD rocznie. Zaoferowanie przez Amerykanów redukcji wsparcia krajowego do poziomu 22 mld USD, czyli wielkości wyższej niż rzeczywiste wydatki i przekraczającej poziom „genewski” oznacza, że USA podniosła próg wydatków w rolnictwie, zamiast obniżyć ją.

USD) była trudna do przyjęcia przez pozostałych członków WTO, zwłaszcza że USA domagały się w zamian od partnerów handlowych znaczących koncesji handlowych w zakresie dostępu do rynku dla produktów nierolnych (tzw. NAMA).

Kolejny problem w negocjacjach z USA dotyczył samej struktury subsydiowania. Stany Zjednoczone zaoferowały redukcję wsparcia w ramach *amber box*, z 19,1 mld USD do 7,6 mld USD. Propozycja ta przewidywała jednak, że USA mogą więcej środków przeznaczać na inny typ subsydiów, zaliczanych do tzw. OTDS (*Overall Trade-Distorting Support*), czyli na *blue box*³. Redukcje takie są – zdaniem Unii Europejskiej – pozorne, bo ukrywają faktyczne przesuwanie wydatków z grupy do grupy. Brak jasnych reguł dotyczących *blue box* powoduje zwłaszcza, że USA mogą przenosić pewne płatności do *blue box*, bez zmiany ich zniekształcających handel właściwości. Dlatego Unia Europejska domagała się uściślenia i poprawienia przepisów dotyczących *blue box*, aby przesunięcia powodujące, że rzeczywiste redukcje wsparcia są znacznie mniejsze od deklarowanych, nie były możliwe.

Kontrowersje w negocjacjach wzbudzało również domaganie się przez Stany Zjednoczone głębokich redukcji stawek celnych na towary rolne – sięgających 90% dla najwyższych stawek. Według Unii Europejskiej i krajów rozwijających się, USA nie oferują jednak w zamian odpowiednich koncesji w zakresie pułapów subsydiowania, wzmocnienia przepisów dotyczących płatności w ramach *blue box* i *amber box*. Gdyby to nastąpiło Grupa krajów G-20 byłaby bardziej skłonna do ustępstw również w odniesieniu do NAMA (dostępu do rynku dla towarów nierolnych). Unia Europejska odpowiedziała na oczekiwania Grupy G-20 w zakresie zwiększania dostępu do rynku, proponując redukcję stawek celnych średnio o 51,5%. Zdaniem UE Stany Zjednoczone powinny zrobić podobne ustępstwo w odniesieniu

³ Zobowiązania dotyczące wsparcia krajowego zostały podzielone na trzy grupy, w zależności od stopnia, w jakim powodują zakłócenia na rynku. Są to odpowiednio: zielone, żółte i niebieskie subsydia (tzw. *green box*, *amber box*, *blue box*), które szczegółowo określają krajowe zobowiązania w zakresie redukcji subsydiów. Zielone subsydia (*green box*) to takie, które mają najmniejszy wpływ na decyzje produkcyjne, uznane za nie powodujące zniekształceń w handlu, w związku z tym nie są objęte zobowiązaniami do redukcji. Żółte subsydia (*amber box*) to te, które najbardziej zniekształcają handel i powyżej określonych poziomów *de minimis* są objęte zobowiązaniami do redukcji. Niebieskie subsydia (*blue box*) są subkategorią środków „*amber box*”, ale traktowane są inaczej, jeśli chodzi o zobowiązania liberalizacyjne. Są one uznawane za zniekształcające handel, ale jednocześnie mające wpływ na ograniczenie produkcji. Subsydia te nie są włączone do zobowiązań redukcyjnych.

do krajowego wsparcia, a oczekiwana przez partnerów handlowych skala redukcji to obniżka do poziomu 10,5 mld USD.

Stany Zjednoczone prezentowały w tych kwestiach odmienne stanowisko⁴. Brak zgody na modyfikację oferty dotyczącej wsparcia rolnego Amerykanie argumentowali tym, że dopóki nie uściśli się pewnych reguł w zakresie dostępu do rynku (tj. definiowanie i zakres specjalnego traktowania wrażliwych produktów oraz mechanizmy ochronne), to oferta ich partnerów w zakresie redukcji taryfowych jest trudna do oszacowania. Według USA, w przypadku dyskusji na temat wsparcia krajowego w rolnictwie, znana jest struktura tego wsparcia. Ich zdaniem podział na *amber*, *blue*, *green* jest jasny i zrozumiały. Natomiast w przypadku dostępu do rynku brak jest takich uregulowań i podziałów (Amerykanie określają to, jako istnienie jednego „*black box*”), a częste wyjątki obniżają wartość oferty m.in. złożonej przez UE.

Innym problemem, na który zwracali uwagę negocjatorzy ze Stanów Zjednoczonych jest fakt, że niektóre kraje rozwijające się, na przykład Indie, wydają się w ogóle kwestionować korzyści otwarcia rynku. Według USA kraje takie jak Brazylia czy Indie nie powinny być traktowane na równi z krajami najmniej rozwiniętymi i powinny udzielić koncesji taryfowych innym krajom rozwijającym się. Jest to szczególnie ważne biorąc pod uwagę fakt, że 70% opłat celnych uiszczanych przez kraje rozwijające się zasila budżety innych krajów rozwijających się. Tylko to, zdaniem USA, daje szanse rozwoju handlu Południe-Południe (*South – South*).

Zatem USA byłyby skłonne dokonać modyfikacji swojego stanowiska odnośnie wsparcia w rolnictwie dopiero po wyjaśnieniu problemów związanych z dostępem do rynku. W ostatnim okresie przed szczytem w 2006 r. reprezentanci USA sugerowali, że należy przerwać negocjacje multilateralne Rundy Dohijskiej, jeśli nie uda się osiągnąć redukcji stawek celnych w zakresie postulowanym przez USA. W środowisku negocjatorów amerykańskich rozpowszechniło się przekonanie, że brak porozumienia jest lepszy niż złe porozumienie („*no deal is better than a bad deal*”). Mimo argumentacji strony unijnej, iż zakres zaoferowanych koncesji taryfowych był większy niż jakkolwiek pakiet zaoferowany dotąd w trakcie multilateralnych negocjacji⁵, oraz że brak porozumienia spowoduje duże straty, zarówno dla systemu międzynarodowego handlu, jak i (ze względu na utracone korzyści) dla poszczególnych krajów, nie doszło do zbliżenia stanowisk.

⁴ Transcript of Ambassador Susan C. Schwab Remarks on the Doha Development Agenda, [www. Ustr.gov/Document_Library/Transcripts/2006/July](http://www.Ustr.gov/Document_Library/Transcripts/2006/July)

⁵ Unia zaoferowała średnią redukcję stawek celnych na produkty rolne o 51,5% oraz obniżkę najwyższych stawek celnych o 60%.

Mediacje Dyrektora Generalnego nie przyniosły skutku i w lipcu 2006 r. ogłoszono zawieszenie negocjacji, bez wyznaczenia nowego terminu ich wznowienia.

Intensyfikacja prac wokół dokumentów negocjacyjnych –*tzw. modalities* (lata 2007-2008)

Mimo fiaska negocjacji w 2006 r., od początku zdawano sobie sprawę z konieczności dokończenia Rundy Dohijskiej. Przerwanie rozmów rodziło poważne zagrożenia, przede wszystkim skutkowało podważeniem zaufania do międzynarodowego systemu handlowego i powrotem do systemu bilateralnych rozmów, gdzie łatwiej o zdominowanie słabszego partnera. Zwolennicy powrotu do rokowań podkreślali również, iż brak porozumienia oznacza ograniczenie nowego strumienia handlu Południe-Południe prowadzonego między dynamicznie rozwijającymi się gospodarkami z Azji i Południowej Ameryki, ponieważ utrudnia zintegrowanie takich krajów, jak Chiny i Brazylia z globalną gospodarką światową. Ponadto, Unia Europejska i Stany Zjednoczone nie zostały dotychczas zobligowane na forum multilateralnym do przeprowadzenia dalszej wiążącej reformy sektora rolnego. Brak porozumienia powoduje również, że eksporterzy wielu produktów rolnych (zwłaszcza drobiu i wołowiny) tracą możliwość znaczącego zwiększenia dostępu do rynku Unii Europejskiej.

W 2007 roku, a zwłaszcza w 2008 roku negocjacje w rolnictwie uległy zdynamizowaniu w związku z ukazaniem się w dniach 17 lipca 2007, 8 lutego 2008 r., 19 maja 2008 r., a następnie 10 lipca 2008 r. kolejnych wersji tekstów negocjacyjnych *tzw. draft modalities* przedstawionych przez Przewodniczącego Komitetu Rolnego – Ambasadora Nowej Zelandii przy WTO w Genewie C. Falconera. Kolejne wersje tego dokumentu są obecnie głównym punktem odniesienia w negocjacjach⁶.

Negocjacje WTO w obszarze rolnictwa obejmują nadal trzy główne *tzw. filary* (obszary tematyczne):

⁶ Pierwszym projektem ramowym porozumienia DDA w rolnictwie przygotowanym przez C. Falconera był dokument „*draft modalities*”, który został rozpoznał 22 czerwca 2006 r., oparty na serii *tzw. reference papers*, które ukazały się w okresie kwiecień-czerwiec 2006, potem pojawiały się kolejne poprawione wersje tego dokumentu. *Modalities* nie zostały uzgodnione przez kraje członkowskie; są zbiorem celów i reguł dotyczących liberalizacji handlu rolnego, uwzględniającym dotychczasowe propozycje krajów, jak i wcześniej odbyte dyskusje. .

- Dostęp do rynku (*market access*), czyli zobowiązania większego otwarcia rynku na import towarów rolnych z innych państw członkowskich WTO. Obejmują one m.in. redukcję stawek celnych, rozszerzenie kontyngentów taryfowych, możliwość stosowania dodatkowych, taryfowych instrumentów ochrony rynku (tzn. specjalne klauzule ochronne SSG, ceny wejścia).
- Konkurencja eksportowa (*export competition*), czyli zobowiązania dotyczące ograniczenia bądź eliminacji instrumentów wspierania eksportu, takich jak: refundacje eksportowe, działalność przedsiębiorstw handlu państwowego (*State Trading Enterprises – STEs*), kredyty eksportowe, niektóre praktyki w ramach pomocy żywnościowej.
- Wsparcie wewnętrzne (*domestic support*), czyli zobowiązania skutkujące ograniczeniem swobody stosowania przez członków WTO tych instrumentów wsparcia sektora rolnego, które są w WTO uznane za zakłócające handel (zwłaszcza te typy wsparcia, które stymulują wzrost produkcji lub zniekształcają ceny rynkowe produktów rolnych).

Stanowiska negocjacyjne głównych uczestników rokowań

Do najważniejszych uczestników toczących się negocjacji należą: Stany Zjednoczone, Unia Europejska oraz koalicje krajów o wspólnych interesach, takie jak: Grupa Cairnes, Grupa G-10, Grupa G-20, G-33 oraz kraje ACP wraz z krajami najmniej rozwiniętymi (G-90). Wśród tych krajów znajdują się czołowi eksporterzy i importerzy artykułów rolno-spożywczych na świecie (por. Tab.1).

Tabela 1 Najwięksi eksporterzy i importerzy produktów rolno-spożywczych na świecie, 2007 r. (w mld USD i w %)

	Wartość	Udział w światowym eksporcie/importacie			Roczna zmiana w %	
		1990	2000	2008	2000-2007	2007
Eksport						
Unia Europejska (27)	487,74	-	41,7	43,3	11	19
Eksport extra-UE (27)	108,66	-	10,1	9,6	10	15
Stany Zjednoczone	113,51	14,3	12,9	10,1	7	22

Kanada	48,67	5,4	6,3	4,3	5	10
Brazylia	48,22	2,4	2,8	4,3	18	22
Chiny	38,85	2,4	3,0	3,4	13	19
Argentyna	28,81	1,8	2,2	2,6	13	35
Tajlandia	24,96	1,9	2,2	2,2	11	16
Rosja a	23,52	-	1,4	2,1	18	36
Indonezja	23,43	1,0	1,4	2,1	17	31
Australia	22,35	2,9	3,0	2,0	4	1
Malezja	20,51	1,8	1,4	1,8	14	32
Nowa Zelandia	16,04	1,4	1,4	1,4	11	21
Indie	16,02	0,8	1,1	1,4	15	30
Meksyk	15,59	0,8	1,6	1,4	8	8
Chile	13,63	0,7	1,2	1,2	11	19
Import						
Unia Europejska (27)	528,54	-	42,3	44,4	11	20
Import extra-EU (27)	149,46	-	13,2	12,5	10	20
Stany Zjednoczone	109,40	9,0	11,5	9,2	7	6
Japonia	68,86	11,5	10,4	5,8	1	5
Chiny	65,24	1,8	3,3	5,5	19	26
Kanada b	27,34	2,0	2,5	2,3	9	14
Rosja a, b	26,88	-	1,5	2,3	16	15
Korea Południowa	21,94	2,2	2,1	1,8	8	18
Meksyk b	21,90	1,2	1,8	1,8	10	19
Hong Kong, Chiny	13,43	1,9	2,0	1,1	2	13
Import zatrzymany	8,60	1,0	1,1	0,7	4	10
Arabia Saudyjska	12,45	0,8	0,9	1,0	12	26
Zj. Emiraty Arabskie a	11,29	0,4	0,6	0,9	17	28
Tajwan, Chiny	10,78	1,4	1,3	0,9	5	12
Malezja	10,61	0,5	0,8	0,9	13	25
Indonezja	10,46	0,5	1,0	0,9	9	40
Szwajcaria	10,37	1,3	0,9	0,9	9	17

a uwzględniane również dane szacunkowe

b import na bazie fob

Źródło: Dane Sekretariatu WTO, www.wto.org

Unia Europejska, jak wynika z danych zamieszczonych w Tabeli 1, to główny uczestnik światowego handlu rolnego, choć uwzględniając wyłącznie handel z krajami trzecimi, ustępuje Stanom Zjednoczonym pod względem wartości całkowitego eksportu rolnego. W ramach UE wyodrębniły się dwie grupy krajów członkowskich o odmiennych podejściach do procesów liberalizacyjnych w światowym handlu rolnym⁷. Pierwsza to kraje o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego, dla których sektor rolny ma niewielkie znaczenie gospodarcze. Do tych krajów należy zwłaszcza Wielka Brytania, kraje skandynawskie, Holandia, Czechy, Estonia oraz Niemcy. Kraje te są szczególnie zainteresowane otwarciem rynków krajów trzecich na unijny eksport towarów przemysłowych i usług, a w zamian gotowe są zaakceptować znaczące koncesje UE w sektorze rolnym. Druga grupa to kraje, w których sektor rolny ma poważne znaczenie, korzystające w największym stopniu z WPR, prezentujące zdecydowanie defensywne stanowisko w odniesieniu do sektora rolnego. Do tej grupy należą szczególnie Francja, Hiszpania, Portugalia, Irlandia, Włochy, Grecja, Węgry, Cypr, Litwa, Finlandia, Słowenia, Luksemburg, Bułgaria, Rumunia, a także Polska. Na podkreślenie zasługuje twarde stanowisko Francji, która nie zgodziła się na dalsze ustępstwa w sektorze rolnictwa i wezwała do „zrównoważenia” koncesji uczynionych już przez UE w ramach dotychczasowych negocjacji z głównymi partnerami: USA, Japonią, Brazylią, Chinami i Indiami.

USA, nieodmiennie postulują bardzo głęboką redukcję stawek celnych w imporcie towarów rolnych. Jednocześnie USA nadal sprzeciwiają się przyjęciu w WTO zbyt daleko idących ograniczeń odnośnie do wsparcia wewnętrznego, które zmuszałyby do modyfikacji amerykańskich programów wsparcia rolnictwa.

Grupa Cairns to 17 krajów eksporterów rolnych aktywnie uczestniczących w toczących się rokowaniach, których głównym postulatem jest daleko idąca redukcja ochrony celnej oraz eliminacja subsydiów w państwach rozwiniętych. W grupie tych państw są m.in. tacy wiodący eksporterzy i importerzy produktów rolnych, jak Australia, Brazylia, Chile, Indonezja i Malezja.

Grupa G-20 – to m.in. Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Chiny, Kuba, Egipt, Gwatemala, Indie, Indonezja, Meksyk, Nigeria, Pakistan, Paragwaj, Afryka Południowa. Kraje te również są zwolennikami daleko posuniętej liberalizacji w dostępie do rynku krajów rozwiniętych, jednakże akcentują przede wszystkim trudną sytuację i potrzeby krajów rozwijających się. Kraje rozwijające się z eksporterów żywności stały się importerami netto, co

⁷ A. Kowalski, Globalizacja, Unia Europejska a światowy handel żywnością, Centralna Biblioteka Rolnicza, Rolniczy Magazyn Elektroniczny Nr 26, lipiec 2008 Warszawa 2008

obok pozytywnych skutków w postaci wyższego standardu życia, dla większości tych krajów oznacza problemy związane z ograniczeniem wpływów z eksportu czy koniecznością przeznaczania skromnych zasobów dewiz na rosnący import żywności.

Jeszcze bardziej stanowczo w imieniu ochrony interesów krajów rozwijających się występuje Grupa G-33. Należą tu m.in. Boliwia, Botswana, Chiny, Kongo, Gwatemala, Honduras, Indie, Nigeria, Mongolia, Turcja, Zambia i Zimbabwe. Kraje te są również nazywane „Przyjaciółmi Produktów Specjalnych” („*Friends of Special Products*”), gdyż opowiadają się za wprowadzeniem bardziej elastycznych rozwiązań dla krajów rozwijających się, zapewniającym skuteczną ochronę ich rynków, w tym za szerokim zakresem tzw. produktów specjalnych, a więc produktów objętych mniejszymi zobowiązaniami w zakresie redukcji cel.

Skupione w Grupie G-10 takie kraje, jak Szwajcaria, Liechtenstein, Japonia, Korea Południowa, Tajwan, Islandia, Izrael, Norwegia, Mauritius, reprezentują defensywne stanowisko i sprzeciwiają się nadmiernej liberalizacji oraz domagają się uwzględnienia w negocjacjach tzw. względów pozahandlowych (*Non – Trade Concerns*). Chodzi im zwłaszcza o prawo ochrony istotnych interesów pozahandlowych w odniesieniu do sektora rolnego w zakresie m.in. ochrony środowiska, bezpieczeństwa żywności, dobrostanu zwierząt itp.

Warto również wspomnieć o stanowisku negocjacyjnym krajów ACP, a więc 80 krajów rozwijających się z regionu Afryki, Karaibów i Pacyfiku, historycznie powiązanych z krajami UE (wiele z nich to były kolonie) i korzystających z preferencyjnych stawek celnych w handlu z UE. Kraje ACP sprzeciwiają się redukcji ochrony celnej w krajach rozwijających się, zwracają też uwagę na niebezpieczeństwo tzw. erozji preferencji, wynikającej z planowanego obniżenia przez UE stawek celnych względem wszystkich członków WTO, co skutkuje utratą przewagi konkurencyjnej, jaką miały kraje dotychczas korzystające z preferencji unijnych. Kraje te występują często w koalicji z krajami najmniej rozwiniętymi w ramach Grupy G-90.

Obecne propozycje liberalizacyjne i stan negocjacji

Zakres proponowanych zobowiązań liberalizacyjnych do podjęcia przez wszystkich członków WTO, zawartych w ostatniej wersji przygotowanego przez C.Falconera dokumentu *Draft Modalities*, był przedmiotem kolejnej tury negocjacji na spotkaniu ministerialnym w Genewie w dniach 21-30 lipca 2008 r..

Podtrzymane zostały główne elementy z poprzednich propozycji negocjacyjnych, do których należą m.in.⁸:

1) w zakresie wsparcia wewnętrznego:

- całkowita redukcja subsydiów zniekształcających handel OTDS (*amber + de minimis + blue*) w przypadku UE o 75% lub 85%; USA i Japonia o 66% lub 73%, pozostałe kraje – o 50 lub 60%. Natychmiastowa redukcja miałyby wynieść 33% dla USA, UE, Japonii, 25% dla reszty krajów. Obniżki wsparcia miałyby być dokonane w ciągu 5 lat (kraje rozwinięte) lub 8 lat (kraje rozwijające się);
- w zakresie najbardziej zniekształcających handel subsydiów *amber box* redukcja wsparcia miałyby wynieść dla UE – 70%, USA i Japonii – 60%, oraz 45% w przypadku pozostałych krajów.

2) w zakresie dostępu do rynku:

- redukcje ceł według formuły, która przewiduje większe redukcje w przypadku wyższych stawek celnych. Dla krajów rozwiniętych zakres redukcji wynosiłby od 48-52% dla stawek niższych niż 20%, do 66-73% w przypadku stawek powyżej 75%;
- wyeliminowanie lub ograniczenie liczby produktów objętych specjalnymi klauzulami ochronnymi SSG, które pozwalają na tymczasowe nałożenie dodatkowego cła w razie przekroczenia przez wolumen importu tzw. wielkości progowej lub w razie spadku ceny importowanych towarów poniżej 90% tzw. ceny progowej,

3) w zakresie konkurencji eksportowej:

- eliminacja subsydiów eksportowych do końca 2013 roku (dłuższy okres w przypadku krajów rozwijających się). Redukcja o 50% miałyby być przeprowadzona do końca 2010.
- poprawione przepisy dotyczące kredytów eksportowych, gwarancji i ubezpieczeń, międzynarodowej pomocy żywnościowej i eksportujących przedsiębiorstw handlu państwowego (*Exporting State Trading Enterprises*).

Oprócz podtrzymania wyżej wymienionych głównych postulatów w ostatniej propozycji pojawiły się nowe elementy⁹:

⁸ Revised draft modalities for agriculture, WTO, Committee on Agriculture, TN/AG/W/4/Rev.1, 8.02.2008

⁹ Revised draft modalities for agriculture, WTO, Committee on Agriculture, TN/AG/W/4/Rev.3, 10.07.2008

- 1) ograniczenie zakresu towarów objętych SSG do 1,5% linii taryfowych;
- 2) propozycja dotycząca uproszczenia stawek celnych, poprzez stosowanie wyłącznie stawek ad valorem, ewentualnie specyficznych i rezygnację z bardziej skomplikowanych, mieszanych stawek celnych;
- 3) propozycja znaczącej redukcji bądź całkowitej eliminacji ceł wewnątrz kontyngentów;
- 4) przyspieszenie liberalizacji produktów tropikalnych.

Negocjacje w Genewie w lipcu 2008, podobnie jak poprzednie, zakończyły się fiaskiem. Głównym punktem niezgody okazała się kwestia specjalnego mechanizmu ochronnego dla produktów rolnych, określającego zasady stosowania przez kraje klauzul ochronnych SSE. Główne rozbieżności wystąpiły między Stanami Zjednoczonymi a Chinami i Indiami. Jednak zastrzeżenia wносиła liczniejsza grupa siedmiu krajów i ugrupowań, do której oprócz wymienionych należały: Australia, Brazylia, UE, Japonia. Już wcześniej ustalono, że kraje rozwijające się mogą korzystać z klauzul ochronnych w zakresie wielu produktów, jednak niektóre z krajów, głównie należące do G-20, domagają się, aby podniesienie ceł będące wynikiem stwierdzenia nadmiernego importu mogło przekraczać poziom zobowiązań przyjęty w ramach Rundy Urugwajskiej (w przypadku nowych członków WTO- poziom przyjęty w porozumieniu akcesyjnym). Argumentują to trudną sytuacją rolników w ich krajach, którzy muszą konkurować z tanim (wskutek stosowania subsydiów) importem z krajów rozwiniętych. Domagają się, aby specjalny mechanizm był elastyczniejszy i łatwiejszy do stosowania, włączając w to możliwość wprowadzania wyższych ceł. Inne kraje, a zwłaszcza Stany Zjednoczone, ale także kraje Ameryki Południowej oraz kraje Grupy Cairnes (z wyłączeniem G -20) reprezentują odmienne stanowisko, twierdząc, że stosowanie klauzul ochronnych powinno być ograniczane, a poziomy zobowiązań odnośnie związania stawek celnych przyjętych w ramach Rundy Urugwajskiej, jako wyraz rozsądnego kompromisu, stanowczo powinny być zachowane. Argumentują, że rolnicy z krajów rozwijających się powinni starać się rozwijać działalność eksportową i konkurować na rynkach zagranicznych, gdyż jest to jedyna droga zapewniająca trwałe wyjście z ubóstwa.

Obecnie trwają konsultacje nieformalne, nazwane „spacerami w lesie” („*walks in the forest*”), które mają spowodować wyjaśnienie i zbliżenie stanowisk w zakresie sześciu patowych kwestii negocjacji rolnych, do których Ambassador Falconer zalicza¹⁰:

¹⁰ www.wto.org

- 1). ustanawianie kontyngentów taryfowych i związane z nimi zagadnienia: czy nowe kontyngenty taryfowe mogą być wprowadzane; które towary należy uznać za wrażliwe (tylko na wrażliwe towary mogą być ustanawiane kontyngenty);
- 2). uproszczenie stawek celnych; czy wszystkie cła powinny być przekształcone w cła ad walorem i czy obecne wysokie ceny produktów mogą wpłynąć na stanowisko krajów w tym zakresie;
- 3). „*Green Box*”, uściślenie przepisów dotyczących międzynarodowej pomocy żywnościowej;
- 4). „produkty wrażliwe”, produkty te będą częściowo wyłączone z obniżek ceł, ale pewien (jaki?) stopień dostępu do rynku musi być zapewniony poprzez kontyngenty taryfowe;
- 5). „Specjalny Mechanizm Ochronny” (SSM), jakie mają być zasady i zakres stosowania tego instrumentu;
- 6). bawełna, czy i jak zapewnić szybszą i głębszą liberalizację handlu tymi produktami, niż w przypadku innych produktów rolnych.

Stanowisko Polski

Polska jest krajem o defensywnych interesach w obszarze negocjacji rolnych. Sektor rolny odgrywa nadal istotną rolę w gospodarce krajowej, a w handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi Polska osiąga nadwyżkę handlową, która zmniejsza istotnie ogólny deficyt bilansu handlowego. Polska jest zainteresowana utrzymaniem międzynarodowej konkurencyjności w zakresie artykułów rolnych.

W negocjacjach rolnych Polska dąży do tego, aby przyszłe zobowiązania UE w WTO nie stwarzały zagrożenia dla stabilizacji wrażliwych sektorów rolnictwa, czy dla stosowania instrumentów wsparcia przewidzianych w zreformowanej WPR. Nadrzędnym postulatem Polski jest, aby przyszłe zasady WTO nie naruszały preferencji dla produkcji wspólnotowej i nie wymagały dodatkowych zmian w zreformowanej WPR¹¹.

Na forum WTO Unia Europejska występuje jako jeden podmiot. W imieniu Polski, jak i pozostałych krajów członkowskich, negocjacje prowadzi Komisja Europejska, która dysponuje wspólną listą koncesyjną. Polska uważa, że KE powinna ściśle konsultować się z krajami członkowskimi

¹¹ Informacja na temat stanu negocjacji w ramach Rundy Doha, Odpowiedź na zapytanie poselskie nr 1237, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2008.

w kwestiach dotyczących negocjacji rolnych, zwłaszcza gdyby miała modyfikować swoje stanowisko negocjacyjne.

Bardzo ważne jest zapewnienie, aby po implementacji przyszłego porozumienia WTO Wspólnota Europejska zachowała odpowiedni poziom ochrony celnej wrażliwych sektorów rolnych. Zapewnienie odpowiedniej ochrony celnej ma na względzie zabezpieczenie przed wypieraniem polskich towarów z rynku UE przez tani import z krajów trzecich. Z punktu widzenia Polski najbardziej wrażliwe są sektory mięsa drobiowego, wołowego i wieprzowego, mleko i produkty mleczarskie, cukier, niektóre warzywa i owoce.

Oczekuje się, że wrażliwość tych sektorów będzie wzięta pod uwagę przez KE w rozmowach na temat poszczególnych elementów przyszłych zobowiązań tj. redukcja stawek celnych, lista towarów wrażliwych UE, prawo stosowania przez UE dodatkowych instrumentów ochrony rynku. Jeśli chodzi o instrumenty ochrony rynku, Polska zwraca uwagę na potrzebę zachowania przez UE możliwości stosowania wszystkich dodatkowych instrumentów ochrony rynku – cen wejścia oraz specjalnych klauzul ochronnych SSG. Jeśli chodzi o zakres towarowy SSG, Polska postuluje również rozszerzenie zakresu produktów, względem których UE ma prawo stosowania SSG, na mrożone truskawki, maliny, i wiśnie, a także sok jabłkowy¹².

W obszarze konkurencji eksportowej Polska opowiada się za zapewnieniem równowagi zobowiązań wszystkich członków WTO. Wobec propozycji formułowanej w WTO, aby członkowie, w tym UE, zobowiązali się do stopniowej redukcji aż do całkowitej eliminacji subsydiów eksportowych, Polska postuluje, aby zobowiązaniom ograniczania, i docelowo eliminacji, tych subsydiów towarzyszyły analogiczne zobowiązania w zakresie eliminacji innych form wspierania eksportu, jak np. kredyty eksportowe udzielane na preferencyjnych warunkach i korzystające z pomocy publicznej, niektóre aspekty działań przedsiębiorstw handlu państwowego (*State Trading Enterprises*), np. niepodleganie przepisom antymonopolowym czy niektóre praktyki stosowania pomocy żywnościowej, które mają efekty wypierania lokalnych produktów z rynku beneficjenta. Polska popiera również postulat UE, aby zobowiązania redukcyjne w odniesieniu do subsydiów eksportowych dotyczyły tylko limitów wartościowych, a nie ilościowych.

¹² Zakres towarów, względem których UE ma prawo stosowania SSG był ustalony przez rozszerzeniem UE w 2004 i 2007 r. Polska postulowała, aby został on zmodyfikowany, szczególnie o towary wrażliwe dla nowych krajów członkowskich i uzyskała od KE zapewnienie o objęciu zakresem SSG również owoców miękkich.

W zakresie wsparcia wewnętrznego dla rolnictwa Polska widzi konieczność uzyskania takich wyników negocjacji, które nie będą stanowić zagrożenia dla metod wsparcia stosowanych w zreformowanej WPR, a szczególnie dla płatności bezpośrednich stosowanych w Polsce.

W polskim stanowisku podkreśla się, że istnieje potrzeba zachowania równowagi w postępie negocjacji między rolnictwem, a pozostałymi nierolnymi obszarami negocjacji (tj. dostęp do rynku dla towarów nierolnych -NAMA oraz liberalizacja handlu usługami). Polska uważa, że podejście sekwencyjne do uzgadniania poszczególnych obszarów negocjacji oznaczałoby zatarcie wzajemnych relacji pomiędzy udzielanymi i uzyskiwanymi koncesjami oraz utrudniłoby możliwość dokonania całkowitej oceny skutków negocjacji.

Podsumowanie

Biorąc pod uwagę trudną sytuację na światowym rynku, a zwłaszcza odnotowywany globalny wzrost cen na artykuły żywnościowe, oraz związane z tym nasilenie interwencjonizmu państwowego w sektorze rolnym, można przewidywać, że osiągnięcie porozumienia w obszarze rolnictwa będzie w najbliższym czasie bardzo trudne. Szczególnie, jeśli uwzględnimy skalę rozbieżności interesów głównych uczestników światowego handlu oraz skalę i różnorodność stosowanych środków protekcjonistycznych.

Brak porozumienia występuje zwłaszcza między krajami grupy G-20 i G-33 a Stanami Zjednoczonymi. Kraje, takie jak Brazylia, Chiny i Indie domagają się dopuszczenia możliwości szerokiego stosowania specjalnych klauzul ochronnych. Jednocześnie nie są one skłonne do znaczącego zwiększenia dostępu do swoich rynków dla produktów nierolnych, czego szczególnie stanowczo domagają się Stany Zjednoczone. Rządy tych krajów są przekonane, że ich sektory przemysłowe i usługowe nie są jeszcze w stanie konkurować na globalnym rynku ze względu na niski stopień koncentracji kapitału w tych obszarach gospodarki i nadal potrzebują ochrony państwa.

Jednocześnie trudna sytuacja wywołana kryzysem finansowym na świecie skłania do konstatacji, że zawarcie porozumienia mogłoby przyczynić się znaczącego wzrostu handlu światowego (zarówno między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się, jak również w grupie krajów rozwijających się oraz pomiędzy krajami rozwiniętymi) oraz światowego PKB. Niewątpliwie wzrosłaby wówczas wiarygodność międzynarodowego systemu handlowego, a kraje stosujące na szeroką skalę subsydia w rolnictwie zostałyby zobligowane do przeprowadzenia reform, eliminujących bądź ograniczających ich zakłócający wpływ na handel.

Bibliografia

Informacja na temat stanu negocjacji w ramach Rundy Doha, Odpowiedź na zapytanie poselskie nr 1237, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2008

A. Kowalski, *Globalizacja, Unia Europejska a światowy handel żywnością*, Centralna Biblioteka Rolnicza, Rolniczy Magazyn Elektroniczny Nr 26, lipiec 2008
Warszawa 2008

Revised draft modalities for agriculture, WTO, Committee on Agriculture, TN/AG/W/4/Rev.1, 8.02.2008

Revised draft modalities for agriculture, WTO, Committee on Agriculture, TN/AG/W/4/Rev.3, 10.07.2008

Transcript of Ambassador Susan C. Schwab Remarks on the Doha Development Agenda, [www. Ustr.gov/Document_Library/Transcripts/2006/July](http://www.Ustr.gov/Document_Library/Transcripts/2006/July)

www.wto.org

www.trade.ec.europa.eu

Bohdan Jeliński

Konkurencyjność Skandynawii w procesie globalizacji

Przyszły rozwój gospodarki światowej determinują trzy główne procesy: Globalizacja, towarzysząca jej modernizacja i niezbędna demokratyzacja życia polityczno-społecznego. Procesy te zachodzą równocześnie i mają charakter ponadnarodowy oraz obejmują całą społeczność międzynarodową, aczkolwiek nie wszystkie kraje i w różnym stopniu. Te interdyscyplinarne procesy tworzą nową jakość w rozwoju produkcji i handlu światowego oraz powodują, że analizując przeszłość trudno dostrzec kształt przyszłości. Im bardziej współczesną gospodarkę przenika globalizacja, tym bardziej złudne są dawne wzorce i oceny rozwoju. Otwarcie społeczeństw oraz przemiany w kulturze i obyczajach, czynią przyszłość jeszcze bardziej niejednoznaczna. Czynnikiem łączącym przeszłość i przyszłość gospodarki światowej jest konkurencyjność, najszybciej i najbardziej obiektywnie przejawiająca się w handlu międzynarodowym. Postęp globalizacji oznacza intensyfikację konkurencyjności, następującą równoległe z liberalizacją międzynarodowych obrotów handlowych. Globalizacja i liberalizacja prowadzą do zgodności regulacji życia gospodarczego i ujednoczenia zasad funkcjonowania i oceny gospodarki. Stąd w warunkach postępującej globalizacji, konkurencyjność nabiera charakteru międzynarodowego.

Istota konkurencyjności międzynarodowej

Konkurencyjność jest pojęciem powszechnie uznawanym za ekonomiczne, ale w istocie jest zjawiskiem złożonej natury, będącym przedmiotem zainteresowania wielu dyscyplin nauki. Polega ona na zdolności do utrzymania swej pozycji na rynku przez pojedynczy towar, przedsiębiorstwo, branżę przemysłu, region geograficzny, czy kraj. Jest pojęciem względnym, którego ocena jest formą odniesienia do analogicznych efektów, uzyskiwanych przez innych. Mówiąc o konkurencyjności kraju, punktem odniesienia jest otoczenie międzynarodowe. Konkurencyjność narodu ...”zależy na zdolności jego przemysłu do innowacji i do podnoszenia swojego poziomu ..., a do powodzenia w konkurencyjności międzynarodowej ... przyczyniają się różnice w narodowych wartościach, kulturze,

strukturach gospodarczych, instytucjach i w historii ...”¹. Konkurencyjność międzynarodowa kraju nie wiąże się więc wyłącznie z kategoriami ekonomicznymi, a jest pojęciem dużo bardziej złożonym, w istotnej części związanym z narodową kulturą i mającym swoje podłoże w historii gospodarczej kraju. Konkurencyjność kraju nie jest prostą sumą międzynarodowej konkurencyjności jego produktów czy przedsiębiorstw. Wiąże się ona z systemem funkcjonowania gospodarki krajowej, kształtującym strategiczne warunki dla działalności przedsiębiorstw. System ten nie jest luźnym i przypadkowym zbiorem instytucji i podmiotów gospodarczych. Ma on własną logikę działania, wewnętrzną spójność i trwałość w czasie oraz składa się z określonego zbioru wzajemnie ze sobą sprzężonych elementów. To struktura tych sprzężeń tworzy nowe, jemu tylko właściwe cechy jakościowe, które nie wynikają bezpośrednio z indywidualnych cech i charakterystyk jego elementów składowych. To właśnie system funkcjonowania gospodarki i dynamika zmian w nim zachodzących, determinują jej konkurencyjność w sieci międzynarodowej².

Konkurencyjność to zdolność do długookresowego, efektywnego wzrostu³. Z istoty takiego pojmowania konkurencyjności wynika, że jej immanentnymi cechami są efektywność, dynamika i elastyczność działania. W odniesieniu międzynarodowym, to zdolność kraju lub przedsiębiorstwa do tworzenia proporcjonalnie większego bogactwa od tworzonoego przez konkurentów na rynku światowym⁴. To także zdolność do projektowania, produkowania i sprzedawania wyrobów lepszych niż konkurencja, zarówno z punktu widzenia elementów cenowych, jak i pozacenowych⁵.

Różnorodność definicji pojęcia konkurencyjność międzynarodowa powoduje, że z punktu widzenia aktywnego kształtowania relacji gospodarczych kraju z zagranicą celowe jest rozróżnienie pojęć międzynarodowa:

¹ M.E.Porter, *Porter o konkurencyjności*, PWE, Warszawa 2001, s.191.

² Zob. D.Kołodziejczyk, M.Pawłowska, *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw po wejściu do Unii Europejskiej*, Materiały i Studia. Zeszyt nr 206. Narodowy Bank Polski, Warszawa 2006, s.10-21.

³ B.Bakier, K.Meredyk, *Istota i mechanizm konkurencyjności* [w] Praca zbiorowa pod red. H.Podedworny, I.Grabowski, H.Wronowski, *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2000, s.38.

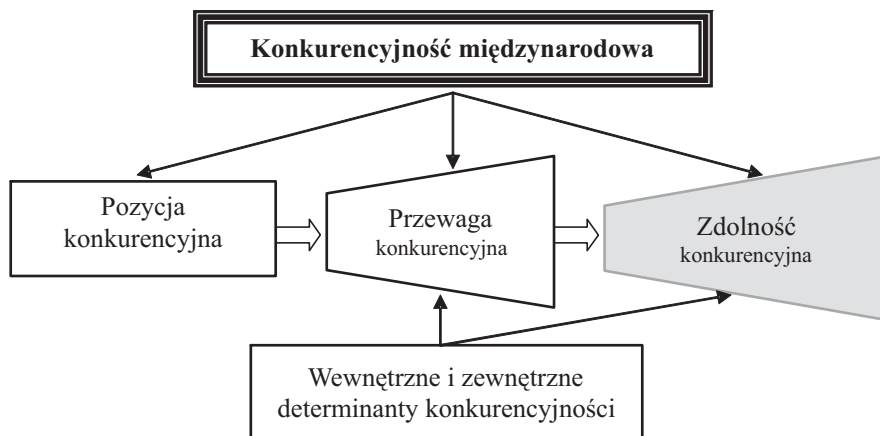
⁴ Por. *The world competitiveness report 1994*, UN Publications. New York 1994, s. 18

⁵ Zob. Praca zbiorowa pod red. A.Kisiel-Łowczyc, *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999, s.31.

- pozycja konkurencyjna,
- przewaga konkurencyjna,
- zdolność konkurencyjna.

Pojęcia te są elementami zbiorczego pojęcia konkurencyjność międzynarodowa i nie są pojęciami zastępowalnymi wzajemnie. Zależność tę graficznie prezentuje poniższy rysunek.

Rys. 1. Elementy składowe międzynarodowej konkurencyjności



Źródło: opracowanie własne

Rola międzynarodowa każdego uczestnika wymiany międzynarodowej jest dynamicznym wyrazem jego pozycji. Obie miary miejsca kraju w gospodarce światowej oddziałują na siebie i wzajemnie się warunkują. Pozycja stanowi zmienną zależną od koncepcji roli kraju określonej przez decydentów politycznych, a realizowanej aktywnie poprzez kształt odpowiednich polityk. Stąd też pozycja międzynarodowa jest zmienną zależną w stosunku do polityki, czyli sfery realizacji roli międzynarodowej. Pozycja uczestnika międzynarodowych stosunków gospodarczych jest odbiciem jego przeszłej roli w tych stosunkach, a równocześnie w istotnej części kształtuje wszystkie aspekty jego przeszłej roli międzynarodowej. Pozycja jest zjawiskiem istniejącym obiektywnie, podczas gdy rola stanowi połączenie elementów obiektywnych i subiektywnych oraz ma charakter intencjonalny. Na międzynarodową rolę kraju wpływają nie tylko dążenia ugrupowań rządzących czy innych liczących się sił politycznych, ale dodatkowo szeroki zestaw czynników obiektywnych, tak o przede wszystkim wewnętrznym charakterze, jak i charakterze zewnętrznym. Role poszczególnych krajów w gospodarce światowej mają rozliczne źródła i nie wynikają wyłącznie z międzynarodo-

wego układu sił⁶. Relatywnie wolno ewoluująca rola kraju w gospodarce światowej, w znaczącym stopniu wpływa na bieżącą percepcję oraz kształtowanie się różnych mierników pozycji kraju w tejsze gospodarce.

W odniesieniu do międzynarodowej pozycji konkurencyjnej kraju, zwanej też międzynarodową konkurencyjnością typu wynikowego, jest ona rezultatem oddziaływania różnorodnych czynników i mechanizmów o charakterze wewnętrznym i zewnętrznym. Jest też oceną przeszłą lub aktualną międzynarodowej konkurencyjności kraju w danym momencie⁷. Jest efektem zmian strukturalnych, które zaszły w gospodarce w przeszłości. Analiza zmian w czasie pozycji konkurencyjnej kraju, pozwala na stwierdzenie czy pozycja ta ulega zmianie, w jakim kierunku i zakresie.

Badanie zmian w czasie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej kraju w aspekcie dynamiki i kierunków tych zmian, pozwala na określenie ich przyczyn oraz wzrostu lub spadku znaczenia każdego kraju. Pozwala więc na określenie zakresu przewagi konkurencyjnej kraju w stosunku do każdego z konkurentów i charakteru tej przewagi. Możliwość uzyskania przewagi konkurencyjnej uwarunkowana jest zatem przez zmiany różnic w poziomie stosowanych technik i technologii produkcji, umiejętność wykorzystania podstawowych cech własnego potencjału produkcyjnego i cech gospodarki konkurentów oraz marketingu⁸. Określenie charakteru przewagi konkurencyjnej pozwala na identyfikację jej podstawowych źródeł. Źródła te w postaci graficznej ujmuje poniższy rysunek 2.

Źródła przewagi konkurencyjnej podlegają zmianom, ale w określonych okresach czasu są wspólne dla większości krajów, a różni je intensywność wpływu każdego z nich na konkurencyjność międzynarodową poszczególnych krajów. Formułując zasadę zmian w czasie podstawowo-

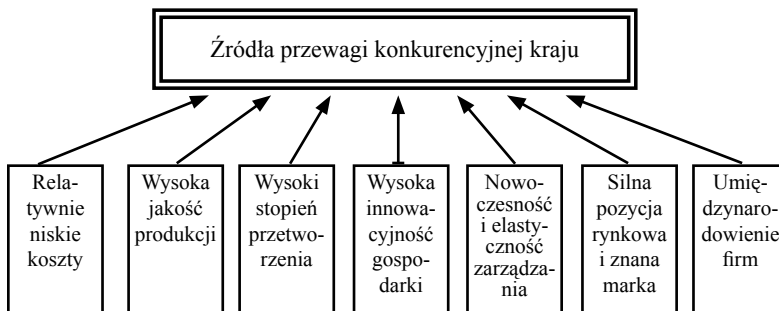
⁶ L. Aggestam, *Role conception and the politics of identity in foreign policy*, "Arena Working Paper" 1999, Nr 8, s.11.

⁷ Mierzenie międzynarodowej konkurencyjności krajów jest ciągle problemem kontrowersyjnym teoretycznie, a równocześnie popularnym obiektem badań. Rozległość badań i różnorodność klasyfikacji międzynarodowych powodują, że ich wykracza poza ramy niniejszego podrozdziału i poza koncepcję redakcyjną książki. Wyczerpujące informacje na ten temat wraz z odesłaniem do bogatej literatury fachowej zawiera Praca zbiorowa pod red. M.A. Weresa, *Polska. Raport o konkurencyjności 2006*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2006, oraz B. Jeliński, *Polska polityka handlu zagranicznego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003, op.cit.s.112-123.

⁸ Zob. A. Winters, *International economics.*, Routledge. London 1991.s.280-286.

wych źródeł przewagi konkurencyjnej kraju względem konkurentów zagranicznych można zaobserwować, że przenoszą się one z przewagi względnej, na szersze pojęcie przewagi typu intelektualnego. Przewaga względna wynikająca z niższych kosztów czynników produkcji albo z przewagi w wielkości ich zasobów, w większości przypadków nie prowadzi do trwałej przewagi konkurencyjnej. Globalizacja umożliwia redukcję zakresu wpływu źródeł przewag względnych, poprzez możliwość szybkiego zaopatrywania się w czynniki produkcji w dowolnym czasie z dowolnego miejsca na świecie. Dotyczy to tak surowców, kapitału, a nawet podstawowych rodzajów wiedzy naukowo-technicznej, jak i przenoszenia wybranych elementów procesu produkcyjnego za granicę, aby wykorzystać tanią siłę roboczą. Ponadto wielkość rynku wewnętrznego ma współcześnie dużo mniejsze znaczenie niż zdolność do aktywnej penetracji rynku światowego.

Rys. 2. Źródła międzynarodowej przewagi konkurencyjnej kraju



Źródło: Opracowano w oparciu o J. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2004, s. 40-44

Źródła przewagi konkurencyjnej typu intelektualnego opierają się na wyższej efektywności wykorzystywania niezbędnych nakładów, a także na przewagach bazujących na wyższej jakości siły roboczej i instytucji rządowych oraz ich zdolnościach kreatywnych. Przewagi względne postrzegane są generalnie w statycznym układzie odniesienia międzynarodowego, a przewagi typu intelektualnego w dynamicznym układzie perspektywnym.

Identyfikacja obszarów międzynarodowych przewag konkurencyjnych kraju oraz określenie ich charakteru i trwałości oddziaływania, stanowi punkt wyjścia do określenia zdolności konkurencyjnej kraju w skali międzynarodowej. Termin ten wiąże się ściśle z oceną potencjalnych możliwości kraju do podjęcia kreatywnych działań pozwalających na osiągnięcie korzystniejszych efektów niż konkurenci zagraniczni.

Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Skandynawii

Konkurencyjność międzynarodowa jest zjawiskiem złożonym i dynamicznym, przez który generalnie rozumie się:

- zdolność kraju do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku międzynarodowym,
- zdolność do osiągnięcia dynamicznego i możliwie trwałego wzrostu gospodarczego,
- zdolność do wytwarzania dóbr i usług, które w warunkach wolnego i rzetelnego handlu są akceptowane na rynku światowym, przy jednoczesnym wzroście realnych dochodów ludności w długim okresie,
- zdolność do tworzenia warunków sprzyjających rozwojowi międzynarodowej konkurencyjności przemysłów danych narodów oraz międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw działających w ramach poszczególnych krajowych przemysłów i branż⁹.

Powyższe cztery zdolności określające zmiany pozycji konkurencyjnej kraju w gospodarce światowej determinowane są przez bardzo dużą ilość czynników zróżnicowanej natury. Dlatego też ocena międzynarodowej konkurencyjności poszczególnych krajów jest trudna metodologicznie. Stosunkowo obiektywnej procedury oceny w tym zakresie dopracował się w 1989 roku Międzynarodowy Instytut Rozwoju Zarządzania (IMD) w Lozannie. Ocena ta uwzględnia ponad 300 czynników, zarówno o charakterze ilościowym, jak i jakościowym, podzielonych na następujące grupy: wyniki ekonomiczne, skuteczność zarządzania, sprawność działalności gospodarczej i infrastruktura¹⁰. IMD traktuje konkurencyjność kraju jako pewną wiedzę ekonomiczną, która pozwala analizować fakty i polityki kształtujące zdolność narodów do tworzenia i zachowania takiego środowiska ekonomicznego, które podtrzymuje większą wartość i wspiera konkurencyjność przedsiębiorstw oraz wyższy poziom życia mieszkańców¹¹.

Analiza zmian światowej pozycji konkurencyjnej poszczególnych krajów za ostatnie blisko dwadzieścia lat, pozwala wyróżnić kraje skandynawskie, które w tym międzynarodowym rankingu przez lata utrzymują wysoką pozycję. Potwierdza to poniższa tablica ujmująca ich indywidualne pozycje w corocznym rankingu w latach 1997-2008.

⁹ M. J. Stankiewicz, *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 30-31.

¹⁰ Zob. Praca zbiorowa pod red. J. Rymarczyk, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006, s. 274-280.

¹¹ World competitiveness Yearbook 2008, IMD, Lausanna 2008, s. 38.

Tablica 1. Międzynarodowa konkurencyjność krajów skandynawskich w latach 1997-2008

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Dania	13	10	9	12	15	6	5	7	7	5	5	6
Islandia	21	19	18	24	16	17	8	5	6	4	•	•
Finlandia	7	6	5	6	5	3	3	8	6	10	17	15
Szwecja	19	16	14	14	11	12	12	11	14	14	9	9
Norwegia	5	11	16	16	19	14	15	17	15	12	13	11

Źródło: *World Competitiveness Yearbook*, IMO, Lausanna, (roczniki 1998-2008).

Trwałą i silną pozycję konkurencyjną w pierwszej dziesiątce najbardziej konkurencyjnych krajów świata utrzymują Dania i Finlandia oraz od 2003 roku Islandia, a wysoką pozycję w drugiej dziesiątce zajmuje Szwecja i Norwegia¹². Trudno znaleźć w tym rankingu równie silną grupę krajów pozostających w bezpośredniej bliskości geograficznej, a przecież bliskość geograficzna nie jest zaliczana do jednego z dwudziestu głównych czynników określających otoczenie konkurencyjne. Czynniki te z podziałem na cztery główne grupy, przedstawia poniższa tablica.

Tablica 2. Czynniki określające otoczenie konkurencyjne kraju

Wyniki ekonomiczne		Skuteczność zarządzania		Sprawność biznesu		Infrastruktura	
A.	gospodarka krajowa	F.	finanse publiczne	K.	produktywność i efektywność	P.	podstawowa infrastruktura
B.	handel zagraniczny	G.	polityka podatkowa	L.	rynek pracy	R.	infrastruktura techniczna
C.	inwestycje zagraniczne	H.	struktura instytucjonalna	M.	finansowanie	S.	potencjał naukowy
D.	zatrudnienie	I.	prawo gospodarcze	N.	doświadczenia kierownicze	T.	zdrowie i ochrona środowiska
E.	ceny	J.	struktura społeczna	O.	postawy i wartości	U.	system edukacji

Źródło: *IMD World Competitiveness Yearbook 2006*, IMD, Lousanna 2006, s.36-37.

Wśród państw skandynawskich, długookresowo przoduje Dania i Finlandia. Ten ostatni kraj w ostatnich latach traci swoją przodującą pozycję na rzecz Danii. Poza tymi dwoma krajami, poprawę pozycji konkurencyjnej,

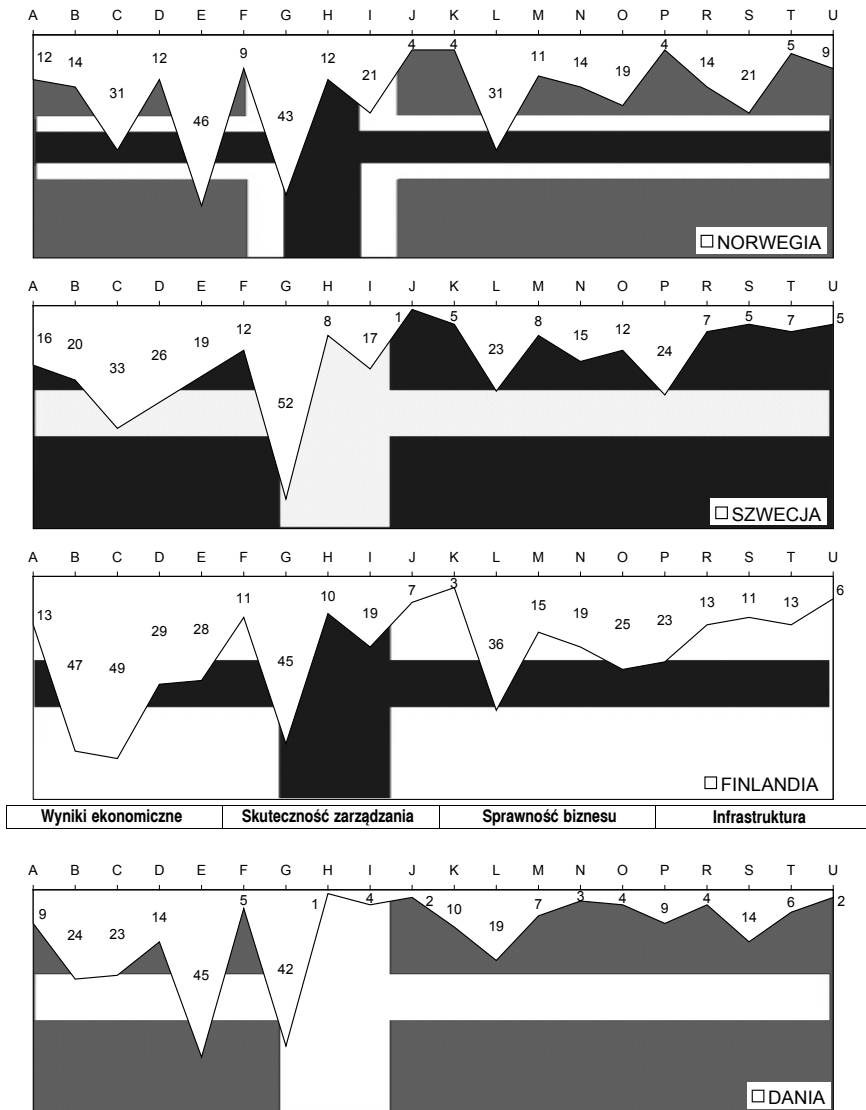
¹² Poza Danią i Islandią pozostałe kraje skandynawskie były w 1989 roku wśród pierwszych dwudziestu krajów w pierwszym sporządzonym przez IMD rankingu konkurencyjności międzynarodowej zajmując odpowiednio miejsca Finlandia – 6, Szwecja – 8 i Norwegia – 9.

z pewnymi załamaniem w wzrostowym trendzie, w ostatnich latach odnotowują Szwecja i Norwegia. Od 2003 roku gwałtownie do pierwszej dziesiątki rankingu weszła Islandia, która w 2007 i 2008 roku popadła w głębokie trudności gospodarcze i nie jest uwzględniona w rankingu w tych dwóch latach. Trudno ocenić jaki dominujący czynnik przyczynia się do tak wysokich pozycji w zakresie konkurencyjności międzynarodowej krajów skandynawskich. Nie jest nim członkostwo w Unii Europejskiej, gdyż Norwegia i Islandia nie są w tej organizacji integracyjnej. Są one jednakże członkami Europejskiego Obszaru Gospodarczego, gwarantującego im preferencyjne traktowanie na obszarze Unii na zasadach wzajemności¹³. Być może regulacje unijne nie są odpowiednio preferencyjne dla państw członkowskich, albo też nie są konsekwentnie i efektywnie realizowane. Nie stanowią one zdecydowanie bariery rozwoju konkurencyjności w Norwegii i Islandii, a być może Norwegia i Islandia wypracowały własny, oryginalny model gospodarowania, równie skuteczny jak pozostałe kraje skandynawskie będące członkami Unii.

Pogląd na to zagadnienie pozwala wypracować analiza porównawcza wpływu czynników determinujących konkurencyjność międzynarodową każdego z krajów skandynawskich w 2007 roku. Umożliwia ją poniższy wykres, ukazujący równocześnie w czasie, ale z osobna, mocne i słabe strony, bariery i czynniki wspierające efektywność rozwoju gospodarki każdego z analizowanych krajów w czterech niezmiennych w czasie wymiarach tego rozwoju. Najsilniej negatywnie oddziałyującymi na konkurencyjność międzynarodową czynnikami we wszystkich krajach skandynawskich są polityka podatkowa i poziom cen wewnętrznych oraz dostępność lokalnej siły roboczej, a także rynek pracy. Jest to konsekwencją specyfiki rozwoju tej grupy krajów. Generalnie najsłabszym obszarem konkurencyjności tych krajów są ich postrzegane makroekonomicznie osiągnięcia gospodarcze. Relatywnie wysoki poziom produktu krajowego brutto na głowę mieszkańca, zdają się nie przeczyć tej konstatacji. Stosunkowo niekorzystnie wpływają na konkurencyjność prawne regulacje działalności gospodarczej, przy czym nie chodzi tu o ich niską jakość, a o sposób ich przestrzegania przez społeczeństwo polegający na preferencjach dla ustnych ustaleń między mieszkańcami danego kraju traktowanych tak jak forma pisemnego porozumienia.

¹³ Zob., A.Kubka, *Podziały socjopolityczne w Norwegii w latach 1973-1997*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2004, s.170-180.

Rys. 3. Konkurencyjność międzynarodowa krajów skandynawskich w 2007 roku



Źródło: Jak w tabelicy 1

W pozostałych aspektach konkurencyjności międzynarodowej, kraje te osiągają bardzo wysokie pozycje. Zdecydowanie przodują tu czynniki o charakterze infrastrukturalnym i z zakresu sprawności prowadzenia działalności gospodarczej. Żadne z państw skandynawskich nie jest konkuren-

cyjne we wszystkich wymiarach oceny gospodarki, ale ogólnie można je uznać za bardzo konkurencyjne.

Źródła skandynawskich przewag konkurencyjnych

Kraje skandynawskie od dawna uważane są za wzorcowe państwa dobrobytu. Opinia ta jest uzasadniona zarówno wielkością wydatków na zabezpieczenie społeczne, jak i ideami powszechności i równości praw socjalnych obywateli. Taki kształt systemu społecznego wynika przede wszystkim z silnych wpływów partii socjaldemokratycznych i związków zawodowych. Partie socjaldemokratyczne sprawowały rządy, w koalicji lub przy poparciu innych partii, we wszystkich tych krajach, w istocie w całym okresie po II wojnie światowej. O sile związków zawodowych świadczy fakt, że należy do nich ponad 80% pracowników.

System społeczno-ekonomiczny posiada cechy występujące we wszystkich krajach tego regionu: Danii, Finlandii, Norwegii, Islandii i Szwecji, zwany modelem skandynawskim lub nordyckim. Nordycki model państwa dobrobytu wspiera się na :

- rozbudowanej interwencji państwa, które bierze odpowiedzialność za dystrybucję dóbr i usług socjalnych, a podstawą dystrybucji są powszechne uprawnienia osób, związane z obywatelstwem;
- gospodarce mieszanej, łączącej kapitalistyczne mechanizmy rynkowe z realizacją strategii bezpieczeństwa socjalnego, polegającej na modyfikacji mechanizmów rynkowych w odniesieniu do ochrony zdrowia, oświaty i kultury oraz zapewnieniu pełnego zatrudnienia;
- demokracji politycznej, przejawiającej się nie tylko w procedurach podejmowania decyzji politycznych, ale także w sposobie życia opartego na takich wartościach, jak rozumna i rzeczowa dyskusja, tolerancja, szacunek dla mniejszości i równość społeczna;
- skonsolidowanym społeczeństwie obywatelskim, dla którego pojęcie to oznacza istnienie i działalność rozwiniętej sieci różnych organizacji funkcjonujących pomiędzy państwem a jednostką.

W krajach nordyckich demokracja formowała się jako proces oddolny, gdyż polityczne, socjalne i kulturalne organizacje społeczne zyskiwały coraz szerszy dostęp do władzy i w ten sposób demokratyzowały całokształt życia politycznego i gospodarczego¹⁴.

¹⁴ T.B.Edwardsen, B.Hagtvet, *Nordycki model demokracji i państwa dobrobytu*, PWN, Warszawa 1994, s.15-16.

O ile jeszcze w latach dwudziestych XX wieku stosunki pracy były bardzo napięte, a szczególnie Szwecja była znana z dużej liczby strajków i lockoutów, to od lat stosunki między pracownikami i przedsiębiorcami układają się względnie pokojowo i harmonijnie. Istotną rolę w utrzymaniu pokoju społecznego odgrywa zasada rozstrzygania kwestii socjalnych poprzez negocjacje między centralą związków zawodowych i organizacją pracodawców. Formalną podstawą tej współpracy są porozumienia konsekwentnie przestrzegane przez wszystkie zainteresowane strony.

W dziedzinie zabezpieczenia społecznego, skandynawskie państwa dobrobytu charakteryzują się następującymi cechami:

- wysokim poziomem bezpieczeństwa socjalnego, na co składa się szeroki zakres oraz powszechny dostęp do świadczeń,
- jednolitym poziomem świadczeń podstawowych,
- dużym udziałem budżetu w finansowaniu świadczeń, umożliwiającym szeroką realizację funkcji redystrybucyjnej w sferze socjalnej,
- etatyzmem, polegającym zarówno na dominującej roli państwa w organizacji i dostarczaniu świadczeń, jak i dużym udziale zatrudnienia w sektorze publicznym, zwłaszcza w dziedzinach związanych z funkcjami państwa opiekuńczego,
- znaczną decentralizacją w zakresie świadczenia usług, przy czym gminy odpowiadają za opiekę przedszkolną, szkolnictwo podstawowe i średnie oraz opiekę nad ludźmi starymi i niepełnosprawnymi, powiaty zaś głównie za opiekę zdrowotną
- relatywnie dużym znaczeniem świadczeń rzeczowych w porównaniu z transferami pieniężnymi,
- silnym poparciem społecznym dla idei i praktyki państwa opiekuńczego.

Powszechność zabezpieczenia społecznego wynika z założenia, że jednostka ma prawo do podstawowych świadczeń socjalnych z tytułu należnych jej praw obywatelskich. Podstawą rozwoju państwa dobrobytu są prawa jednostki, a nie ubezpieczeniowa zasada uzależnienia dostępności i wysokości świadczeń od poziomu wynagrodzeń i wpłacanych składek. Podczas gdy większość krajów europejskich rozszerzyła zakres ubezpieczeń społecznych, włączając nowe grupy ludności do istniejących już programów, kraje skandynawskie zerwały z liberalną tradycją, wprowadzając powszechne nieskładkowe programy. Powszechność świadczeń stała się faktem od lat czterdziestych i pięćdziesiątych, kiedy to w wyniku przeprowadzonych reform wszystkie podstawowe grupy ludności zostały objęte świadczenia-

mi zabezpieczenia społecznego: podstawowymi emeryturami, zasiłkami rodzinnymi, ubezpieczeniami zdrowotnymi i macierzyńskimi. Dominującą pozycję uzyskiwały świadczenia o zbliżonej wysokości. Jednocześnie straciły swoje tradycyjne znaczenie programy oparte na kryterium zamożności.

Wysoki poziom bezpieczeństwa socjalnego wynika nie tylko z powszechności i wysokiego poziomu świadczeń socjalnych, lecz również z polityki pełnego zatrudnienia i solidarności w dziedzinie płac. Polityka pełnego zatrudnienia realizowana jest za pomocą bardzo rozwiniętych programów rynku pracy, a solidarność w dziedzinie płac polega na ich różnicowaniu w zależności od rodzaju zawodu i zapotrzebowania, a nie od rentowności poszczególnych gałęzi i przedsiębiorstw. Instrumentem solidarystycznej polityki płac są wspomniane centralne negocjacje płacowe. W rezultacie rozpiętość płac jest stosunkowo niewielka i są one na wysokim poziomie.

Instytucjonalizacja skandynawskiego państwa dobrobytu polega przede wszystkim na przejęciu przez państwo odpowiedzialności za zapewnienie wszystkim obywatelom poziomu dobrobytu zgodnego z przyjętymi społecznymi standardami. Forma publicznej pomocy dla ubogich została zaniegowana, jako piętująca i degradowana świadczeniobiorców.

W organizacji zabezpieczenia społecznego w krajach skandynawskich istnieją jednak pewne odstępstwa od modelowych założeń uniwersalizmu i jednolitego poziomu świadczeń. Przejawiają się one w organizacji świadczeń dla bezrobotnych oraz zasiłków chorobowych. Ubezpieczenia od bezrobocia były od początku podporządkowane organizacyjnie związkom zawodowym i pomimo rosnącej ingerencji państwa do dzisiaj nie zostały w pełni zintegrowane z powszechnym systemem zabezpieczenia społecznego. Wysokość zasiłków dla bezrobotnych jest zróżnicowana i kształtuje się w określonej relacji do wynagrodzeń. Również poziom zasiłków chorobowych jest powiązany z zarobkami.

Tendencje występujące w gospodarce tych krajów nie stwarzają podstaw do wygłaszanych niekiedy opinii o upadku „skandynawskiego modelu”. Jest faktem, że recesje lat siedemdziesiątych, początku lat osiemdziesiątych i początku lat dziewięćdziesiątych dotknęły te kraje mocniej (poza Norwegią) niż większość krajów OECD, co może świadczyć, że realizowana koncepcja państwa dobrobytu czyni je bardziej podatnymi na zewnętrzne szoki ekonomiczne i wrażliwymi na błędy w polityce makroekonomicznej. Podobnie jak inne kraje, gospodarki tych krajów poddane są presji procesów globalizacji i nasilającej się konkurencji międzynarodowej. Rola tych czynników jest większa niż w wielu krajach ze względu na małe rozmiary krajów skandynawskich i tradycyjnie duże znaczenie eksportu dla wewnętrznej koniunktury gospodarczej.

Obiektywną ocenę ekonomicznych czynników determinujących konkurencyjność międzynarodową krajów skandynawskich stanowi ich pozycja w światowym rankingu państw o najwyższym produkcie krajowym brutto na jednego mieszkańca wyrażonym w USD i policzonym według parytetu siły nabywczej. W tym ujęciu cztery kraje skandynawskie w 2006 roku mieściły się w pierwszej dziesiątce państw świata.

Tablica 3. Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca w 2006 roku według parytetu siły nabywczej.

Kraj	miejsce	dolarów USA
Luksemburg	1	77.761,7
Norwegia	2	53.115,6
USA	3	41.789,2
Irlandia	4	38.850,1
Holandia	5	37.260,1
Austria	6	36.295,6
Dania	7	35.965,0
Szwajcaria	8	35.649,7
Szwecja, W.Brytania, Kanada, Belgia, Australia	9	34.016,5 – 34.762,2
Finlandia	10	33.160,9

Źródło: *Rocznik Statystyczny 2007*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2008, s.874.

Tablica powyższa pozwala w innym świetle spojrzeć na negatywne oddziaływanie cen i płac w krajach skandynawskich na ich konkurencyjność międzynarodową.

Dalsza ewolucja skandynawskiego modelu państwa dobrobytu i wysokiej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej tych krajów pozostaje sprawą otwartą. Już w końcu lat siedemdziesiątych badania opinii publicznej wykazały pewien wzrost krytycyzmu i rosnące podziały w społeczeństwie w odniesieniu do poziomu obciążeń i skuteczności systemu zabezpieczenia społecznego. Akcentowane są – zwłaszcza przez ugrupowania prawicowe – zjawiska rozszerzania się sektora publicznego i biurokracji oraz osłabienia dyscypliny pracy w rezultacie szczodrości systemu zabezpieczenia społecznego.

Legitymizacja dotychczasowego modelu państwa dobrobytu mogłaby zostać także osłabiona w przypadku wzrostu bezrobocia i ograniczenia solidarystycznej polityki płacowej. W tym kierunku może oddziaływać decentralizacja porozumień płacowych i wzrost niezależności banku centralnego od wpływów politycznych.

Z kolei utrzymaniu „nordyckiego modelu” mogą sprzyjać zarówno inercja, jak i rzeczywiste jego walory. Siła inercji wynika z faktu, że sektor publiczny zapewnia dochody, w całości lub w przeważającej części, dla ok. 65% elektoratu, który obejmuje pracowników agend rządowych oraz osoby otrzymujące transfery pieniężne. Także systematyczna poprawa sytuacji gospodarczej po kryzysie 1991-1993 zmniejsza presję na dalsze zmiany w dziedzinie bezpieczeństwa socjalnego.

Szczególne sytuacja w tym zakresie występuje w Norwegii, gdzie model państwa dobrobytu wspiera specyficznie funkcjonujący sektor ropy i gazu, stwarzający bazę materialną dla prokonkurencyjnych przekształceń gospodarki. W tym sektorze gospodarki zasady jego działania są podporządkowane koncepcji długofalowo pojętego „dobrobytu społecznego”. Formą jej przejawiania się jest istnienie unikalnego w skali światowej Rządowego Funduszu Ropy, przemianowanego ostatnio na Fundusz Emerytalny. Jego wielkość na koniec 2007 roku wyniosła 2.099,0 mld Nok i była bliska wartości PKB Norwegii w tymże roku.

Rządowy Fundusz Ropy został założony w 1990 roku, kiedy w gospodarce norweskiej pojawiły się strukturalne i perspektywicznie trwałe nadwyżki netto dochodów z sektora ropy i gazu. Fundusz ten ma za zadanie służyć jako narzędzie długookresowej norweskiej polityki fiskalnej, poprzez systematyczne gromadzenie i zarządzanie skumulowanymi dochodami netto z tego sektora oraz powstającymi z tego tytułu dochodami finansowymi. Fundusz ten ma dwa główne zadania:

- po pierwsze, służyć ma jako zabezpieczenie budżetu państwa przed zmianami koniunktury na rynku światowym, a dzięki temu norweska gospodarka ma być silniejsza i elastyczniejsza oraz posiadać większe pole manewru w zakresie polityki gospodarczej,
- po drugie, służyć ma jako narzędzie radzenia sobie z przyszłymi wyzwaniem finansowymi związanymi ze starzeniem się ludności i zakładanym w przyszłości spadkiem dochodów z eksportu ropy i gazu, a także ma być sposobem zachowania i przekazania bogactwa narodowego przyszłym pokoleniom, a więc swego rodzaju metodą transformacji bogactwa narodowego z formy surowcowej w kapitałową.

Proces wymiany zasobów ropy i gazu na zasoby kapitałowe w formie Rządowego Funduszu Ropy/Emerytalnego pozwoli w przyszłości na zmniejszenie uzależnienia norweskiej gospodarki od zasobów własnych ropy i gazu oraz na dalszą rozbudowę i modernizację norweskiego przemysłu. Pierwszy znaczący przelew do budżetu z funduszu został zrealizowany

w 1996 roku i od tego czasu jego wielkość systematycznie rośnie. Proces ten w latach 2000 -2007 ukazuje poniższa tablica.

Tablica 4. Znaczenie sektora ropy i gazu w budżecie Norwegii w latach 2000-2007 / w mld NOK /

Lp.	Wyszczególnienie	2000	2004	2007
1.	Dochody ogółem	641,4	757,4	1.082,2
	w tym: bez sektora ropy,	456,8	531,2	687,2
	sektor ropy i gazu	184,4	226,2	341,0
2.	Wydatki ogółem	489,6	623,7	711,3
	w tym: bez sektora ropy	466,2	603,0	690,0
	sektor ropy i gazu	23,3	20,7	21,3
3.	Nadwyżka budżetowa ogółem: (przed transferem na fundusz ropy)	+ 151,6	133,8	316,9
	w tym: nadwyżka z sektora ropy i gazu,	161,1	205,6	319,7
	saldo budżetu bez sektora ropy i gazu	- 9,5	-71,8	-2,8
4.	Dochody finansowe z funduszu ropy	+ 11,0	34,7	80,4
5.	Nadwyżka budżetowa z funduszem ropy łącznie	162,6	168,5	397,3
6.	Dochód netto sektora ropy i gazu	161,1	205,6	319,7
7.	w tym: na zwiększenie dochodów budżetowych danego roku,	9,5	71,8	2,8
8.	transfer na Fundusz Ropy	151,6	163,5	316,9
9.	Skumulowana wartość Funduszu Ropy	386,4	1.016,4	2.099,9
10.	Przeciętna cena sprzedaży 1 baryłki norweskiej ropy (w NOK)	252,0	257,0	397,3

Źródło. Statsbudsjettet 2008, Ministry of Finance, Oslo 2008. s. 2.

Utrzymujące się od lat okresowe napięcia na światowym rynku ropy i gazu na tle zagrożenia pełnego i terminowego pokrycia potrzeb, powodują silną tendencję wzrostu światowej ceny ropy i gazu oraz naciski na wzrost wydobywania. Naciskom przedstawicieli popytu podlega też norweski sektor ropy i gazu szczególnie, że Norwegii i Unii Europejskiej jako głównemu odbiorcy, zależy na długotrwałym i stabilnym wzroście gospodarczym będącym podstawą systematycznej budowy konkurencyjnych struktur gospodarki.

Skandynawski model państwa dobrobytu ma niekwestionowane walory, które sprawiają, że jest on względnie dobrze przystosowany do zmian zachodzących we współczesnej gospodarce. Jest on skuteczny w zakresie aktywizacji zawodowej kobiet i mobilizowaniu trudnych zasobów pracy, takich jak rodzice samotnie wychowujący małe dzieci, starsi pracownicy i osoby

niepełnosprawne. Na tle innych rozwiniętych krajów, ubóstwo utrzymuje się tam na bardzo niskim poziomie. Kraje nordyckie udanie godzą wysokie bezpieczeństwo socjalne ludzi starszych, z aktywną polityką prorodzinną.

Praktyka realizacji ideologii państwa dobrobytu w Skandynawii uczyniła gospodarki tych krajów szczególnie podatnymi na zewnętrzne szoki lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Pogorszenie jakości funkcjonowania gospodarki nie implikuje jednak upadku systemu, a znamionuje tylko przerwę w trendzie. Świadomość istniejących problemów jest niezbędnym warunkiem poszukiwania skutecznych rozwiązań. W niepewnym świecie doby globalizacji kraje skandynawskie posiadają cenne atuty, takie jak stabilność społeczna i szerokie poparcie obywateli dla realizacji przez państwo publicznych celów.

Doświadczenia skandynawskie wydają się wskazywać, że ma szansę przetrwania model państwa dobrobytu, będący podstawą ich wysokiej pozycji konkurencyjnej w świecie. Polega on na funkcjonowaniu społeczeństwa, które jest jednocześnie bogate i egalitarne, które konsensus ceni wyżej niż konfrontację i w którym rozbudowane państwo dobrobytu koegzystuje z konkurencyjnym prywatnym sektorem. Jest to ważne nie tylko dla krajów skandynawskich, ale również dla integrującej się Europy, która poszukuje swojego modelu socjalnego, wspierającego kształtowanie jej międzynarodowych przewag konkurencyjnych¹⁵. Przyznanie konkurencyjności międzynarodowej strategicznego wymiaru w koncepcji rozwoju gospodarczego kraju, znajduje w dobie globalizacji i stale zmieniających się warunków rynkowych, silne uzasadnienie.

Podsumowanie

Rozwój gospodarki światowej w dobie globalizacji oparty jest na konkurencyjności międzynarodowej. To ona decyduje na ile i przez jak długi okres czasu, poszczególne kraje czerpią istotne korzyści z międzynarodowej współpracy gospodarczej. Inspirującym przykładem takich krajów jest grupa państw skandynawskich zajmująca od lat czołowe pozycje w międzynarodowych rankingach konkurencyjności.

¹⁵ Zob., B.Jeliński, *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008, s.212-236.

Bibliografia

- Aggestam L., *Role conception and the politics of identity in foreign policy*, "Arena Working Paper" 1999, Nr 8.
- Bakier B., Meredyk K., *Istota i mechanizm konkurencyjności* [w] Praca zbiorowa pod red. H.Podedworny, I.Grabowski, H.Wronowski, *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2000.
- Bosak J., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2004.
- Edwardsen T.B., Hagtvet B., *Nordycki model demokracji i państwa dobrobytu*, PWN, Warszawa 1994.
- Jeliński B., *Polska polityka handlu zagranicznego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.
- Jeliński B., *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.
- Kołodziejczyk D., Pawłowska M., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw po wejściu do Unii Europejskiej*, Materiały i Studia. Zeszyt nr 206. Narodowy Bank Polski, Warszawa 2006.
- Kubka A., *Podziały socjopolityczne w Norwegii w latach 1973-1997*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2004.
- M.E.Porter, *Porter o konkurencyjności*, PWE, Warszawa 2001.
- Praca zbiorowa pod red. A.Kisiel-Łowczyc, *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999.
- Praca zbiorowa pod red. M.A.Weresa, *Polska. Raport o konkurencyjności 2006*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2006.
- Praca zbiorowa pod red. J.Rymarczyk, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
- Rocznik Statystyczny 2007*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2008.
- Stankiewicz M. J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa*, Dom Organizatora, Toruń 2002.
- Statsbudsjettet 2008, Ministry of Finance, Oslo 2008.
- The world competitiveness report 1994*, UN Publications. New York 1994.
- Winters.A., *International economics.*, Routledge. London 1991.
- World competitiveness Yearbook 2008, IMD, Lausanna 2008.

Waldemar Kalita

Przemiany w handlu zagranicznym między Polską a Ukrainą

Udział Ukrainy w międzynarodowej wymianie handlowej

Od momentu uznania przez opinię międzynarodową niepodległości Ukrainy, postawiła ona sobie długofalowe cele w zakresie zewnętrznej działalności gospodarczej. Priorytetem było członkostwo w UE, oraz WTO a w późniejszym okresie plan przewidywał utworzenie strefy wolnego handlu, związanej z UE. Ważną sferą rozwoju gospodarczego była też szeroko rozumiana współpraca gospodarcza z zagranicą oraz handel zagraniczny. W eksporcie Ukrainy przeważają surowce mineralne, ropa naftowa i produkty pochodne, półfabrykaty itp. Importuje się natomiast różnego rodzaju oprzyrządowanie, technikę obliczeniową, maszyny itp. Największym rynkiem zbytu dla Ukrainy są nadal kraje WNP. Głównymi partnerami natomiast są tutaj: Rosja, Białoruś, Turkmenia. W Europie największymi partnerami handlowymi są Niemcy i Polska, na kontynencie amerykańskim – USA i Kanada. Eksportuje przeważnie surowce lub półfabrykaty, natomiast importuje wyroby o wysokim stopniu przetworzenia, co wpływa na bilans i strukturę handlu zagranicznego. Aktualnie Ukraina jest państwem o ujemnym saldzie handlu zagranicznego. Stosunki gospodarcze Ukrainy z Polską rozwijają się pozytywnie a wymiana handlowa rośnie w szybkim tempie¹.

Jak wynika z tabeli 1 w analizowanym okresie obroty eksportu Ukrainy zwiększyły się z 14400,8 mln USD w 1996 roku do 49248,1 mln w roku 2007, oznacza to wzrost o 242%. Import natomiast w tym samym okresie wzrósł odpowiednio z poziomu 17603,4 mln w pierwszym badanym roku do 60669,9 mln USD czyli wzrost o 244,6%. W końcu lat 90-tych ukraińska gospodarka cechowała się ujemnym bilansem obrotów handlu zagranicznego, utrzymywało się ono, mimo że import spadał szybciej niż eksport do roku 1999. W latach 2000-2004 kraj ten miał dodatni bilans, nadwyżka

¹ <http://www.ukraine-poland.com/handel/handel.php?id=zewndzialukr.txt>
(05.05.2008)

eksportu w roku 2004 osiągnęła wartość ponad 3 mld dolarów, wynikało to z dużego wzrostu eksportu w tym roku. Od roku 2005 Ukraina znów notuje ujemny bilans obrotów, w 2007 roku deficyt wyniósł ponad 11 mld USD.

Polska współpracuje z Ukrainą na wielu płaszczyznach, działania te są szczególnie widoczne w ostatnich latach, po dokonaniu się przemian w tym państwie. Podstawową formą współpracy pozostaje nadal wymiana handlowa towarów, która jest realizowana na trzech szczeblach: ogólnopństwowym, regionalnym i lokalnym. Najlepiej rozwija się ona w ostatnich dwóch wymienionych szczeblach tzn. w południowo-wschodnich rejonach Polski i zachodnich Ukrainy. Realizowane są przede wszystkim nieduże kontrakty, których podmiotami są małe i średnie przedsiębiorstwa². Rozwój współpracy handlowej pomiędzy Polską i Ukrainą hamowany był występowaniem wielu barier zarówno czysto ekonomicznych jak również pozaekonomicznych. Niewątpliwie największe znaczenie miały bariery ekonomiczne głównie mające charakter strukturalny i techniczno-technologiczny, wywodzące się z gospodarki socjalistycznej zarządzanej centralnie.

Tabela 1 Obroty i dynamika handlu zagranicznego Ukrainy w latach 1996-2007 (mln USD)

Lata	eksport	dynamika	import	dynamika	Saldo bilansu
1996	14400,8	100,0	17603,4	100,0	-3202,6
1997	14231,9	98,8	17128,0	97,3	-2896,1
1998	12637,4	88,8	14675,6	85,7	-2038,2
1999	11581,6	91,6	11846,1	80,7	-264,5
2000	14572,5	125,8	13956,0	117,8	616,5
2001	16264,7	111,6	15775,1	113,0	489,6
2002	17888,7	110,0	17004,7	107,8	884,0
2003	23080,2	129,0	23020,8	135,4	59,4
2004	32672,3	141,6	28996,0	126,0	3676,3
2005	34286,7	104,9	36141,1	124,6	-1854,4
2006	38367,7	111,9	45034,5	124,6	-6666,8
2007	49248,1	128,4	60669,9	134,7	-11421,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych United Nations Industrial Development Organization UNIDO, oraz State Statistics Committee of Ukraine

² B. Ślusarczyk *Współpraca gospodarcza Polski z Ukrainą* [w] *Współpraca gospodarcza Polski z krajami sąsiedzkimi w okresie transformacji*; Praca zbiorowa pod red. J. Misala; Wyd. Politechniki Radomskiej; 2004; s 205.

Od roku 1992 czyli od roku, w którym rozpoczęła się współpraca pomiędzy Polską i Ukrainą, rozwój wzajemnych stosunków uzależniony był od tempa przemian ustrojowo-systemowych prowadzących do urynkowienia ukraińskiej gospodarki. Ukraina jest ważnym partnerem handlowym dla Polski, drugim po Rosji wśród krajów WNP, zajmuje dziesiąte miejsce wśród eksporterów do Polski i dwudzieste trzecie wśród importerów z Polski biorąc pod uwagę deficyt obrotów handlowych³.

W początkowych latach współpracy Polski i Ukrainy obroty towarowe charakteryzowały się zrównoważonym poziomem. W kolejnych jednak latach rozmiary i dynamika eksportu Polski były znacznie większe niż importu. W analizowanym okresie dynamika obrotów wymiany handlowej między Polską i Ukrainą charakteryzowała się znacznymi wahaniami. Po 1998 r. nastąpiło pewne załamanie we wzajemnej wymianie handlowej, było ono spowodowane „kryzysem rosyjskim”, który swoim zasięgiem objął również gospodarkę Polski i Ukrainy. Obroty globalne zmniejszyły się w 1998 roku o 4,3% a w kolejnym o następne 8,8%. W 1999 roku wartość towarów eksportowanych na Ukrainę wynosiła 2800 mln zł, importu 1346,9 mln zł. Począwszy od roku 2000 sytuacja zaczęła się poprawiać, w kolejnych latach obroty wzrastały aż do 2003, w kolejnych dwóch latach malały. W ostatnim natomiast roku obroty wzrosły o 41,1%. W całym analizowanym okresie dwunastu lat obroty globalne zwiększyły się z poziomu 2508 mln zł w 1995 roku do wartości 16510,2 mln zł w roku 2006, oznacza to wzrost o 558,3%.

Tabela 2 Rozmiary oraz dynamika obrotów wymiany handlowej pomiędzy Polską i Ukrainą (mln zł, %) w latach 1995-2006

Lata	Eksport		Import		Obroty		Saldo w mln zł
	w mln zł	dynamika rok poprzedni = 100	w mln zł	dynamika rok poprzedni = 100	w mln zł	dynamika rok poprzedni = 100	
1995	1803,2	100,0	704,8	100,0	2508	100,0	1098,4
1996	2641,9	146,5	1129,3	160,2	3771,2	150,4	1512,6
1997	3980,5	150,7	1352	119,7	5332,5	141,4	2628,5

³ W. Kalita, K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz *Ocena polsko-ukraińskiej wymiany handlowej z uwzględnieniem obszarów transgranicznych* [w] *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja regionów transgranicznych* Praca zbiorowa pod. red M. G. Woźniaka; Wyd UR; Rzeszów 2008; s 83.

1998	3790,0	95,2	1315,5	97,3	5105,5	95,7	2474,5
1999	2800,0	73,9	1346,9	102,4	4146,9	81,2	1453,1
2000	3488,0	124,6	2063,9	153,2	5551,9	133,9	1424,1
2001	4114,9	118,0	1840,9	89,2	5955,8	107,3	2274,0
2002	4816,8	117,1	2003,1	108,8	6819,9	114,5	2813,7
2003	6083,6	126,3	2901,7	144,9	8985,3	131,8	3181,9
2004	7455,5	122,6	3826	131,9	11281,5	125,6	3629,5
2005	8410,3	112,8	3288,6	86,0	11698,9	103,7	5121,7
2006	12389,4	147,3	4120,8	125,3	16510,2	141,1	8268,6
rok 1995=100		687,1		584,7		658,3	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Od 2000 roku zwiększała się również wartość eksportowanych towarów na Ukrainę i rosła nieprzerwanie do roku 2006. W każdym kolejnym roku przyrosty przekraczały 10%. Najwięcej bo o 47,3% wzrósł eksport w 2006 roku w porównaniu do roku poprzedniego, wzrost ten znacznie przewyższył zwiększenie się eksportu ogółem Polski. Eksport na Ukrainę polskich produktów zwiększył się o 587,1% podobnie jak obroty globalne w tym samym okresie. Sytuacja w imporcie była bardziej zróżnicowana, w 2000 roku zwiększył się on o 53,2%, ale w kolejnym roku spadł o 10,8%. Następne trzy lata okazały się korzystne z punktu widzenia ukraińskich eksporterów, ponieważ import z tego kraju zwiększał się w każdym następnym roku. Niestety w 2005 roku znów nastąpił spadek o 14%. W ostatnim analizowanym roku import zwiększył się o 25,3%. W przeciągu dwunastu badanych lat wartość zakupionych na Ukrainie towarów przez polskich importerów zwiększyła się o 484,7%. Oznacza to, że eksport rozwijał się znacznie szybciej niż import.

Analizując ostatnią rubrykę w powyższej tabeli zauważamy, że począwszy od 1995 roku Polska ma dodatnie saldo w obrotach z Ukrainą. Wzrastało ono do roku 1997, w którym różnica pomiędzy wartością eksportu i importu wyniosła 2628,5 mln zł. Przez kolejne dwa lata następował spadek salda. W 2001 nadwyżka (eksport netto) zaczęła znów wzrastać osiągając w 2006 roku wartość dwukrotnie większą niż wartość importu w tym samym roku.

Rozwój handlu wewnątrzgałęziowego Polska-Ukraina

Handel wewnątrzgałęziowy jest ciekawym zjawiskiem we współczesnej wymianie międzynarodowej, a jego intensywność wzrasta wraz z rozwojem gospodarek krajów handlujących ze sobą. Dzieje się tak dlatego, że gospodarki tych państw stają się wobec siebie coraz bardziej substytucyjne. Wy-

stepowanie tego zjawiska zbadano po raz pierwszy w krajach europejskich znoszących wzajemne bariery handlowe⁴.

Jedną z cech handlu wewnątrzgałęziowego jest jego relatywna stabilność w czasie, jego strumienie mają charakter stały, co odróżnia je od strumieni klasycznych podatnych na mechanizmy ich eliminacji. Jednak stałość wymiany wewnątrzgałęziowej nie powoduje jednocześnie stałości jej struktury podlegającej większym lub mniejszym wahaniom zależnym od zmian popytu oraz korzyści skali produkcji⁵.

Rozwój wymiany określanej mianem wewnątrzgałęziowej pomiędzy krajami Europy Środkowo-Wschodniej znacznie przyspieszył a jej znaczenie wzrosło w latach dziewięćdziesiątych XX wieku. Jednakże już w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych ubiegłego stulecia zaczęto interesować się tym zjawiskiem, wtedy też podjęto pierwsze próby jego analizy empirycznej. Były to jednak badania wyrywkowe i dotyczyły tylko niektórych krajów bądź też niektórych gałęzi przemysłu. W późniejszych latach analiz handlu wewnątrzgałęziowego pomiędzy Polską i jej partnerami handlowymi dokonywali J. Misala (1970,1975,1980,2000); E. Pluciński (1996) oraz Z. Wysokińska (1995). Analizy dotyczącej tej sfery handlu pomiędzy Polską i Ukrainą w latach 1993-2002 dokonał B. Ślusarczyk.

Analizując zestawione w tabeli 3 wartości indeksów handlu wewnątrzgałęziowego wyraźnie widać, że w ich strukturze zaszły duże zmiany w analizowanym okresie. W roku 1996 dla siedmiu sekcji wskaźniki te były większe od 0,5, należy to interpretować w ten sposób, że wartość wymiany towarów dla tych sekcji mającej charakter wewnątrzgałęziowy stanowiła ponad 50% wymiany w danej sekcji pomiędzy Polską i Ukrainą. Zaliczamy tutaj „Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego”, „Produkty pochodzenia roślinnego”, „Tłuszcze i oleje”, „Produkty mineralne”, „Drewno i wyroby z drewna”, „Metale nieszlachetne i wyroby”. W roku tym udział obrotów typu wewnątrzgałęziowego w obrotach globalnych z Ukrainą był najwyższy w sekcji V, stanowił bowiem 25,7% tej wymiany. W 1998 roku jedynie trzy sekcje mogły „pochwalić” się tak wysokimi wskaźnikami, należały do nich V; VII; XXI. W 2000 roku miejsce sekcji II, V oraz XIX w siódemce grup o wskaźniku równym bądź większym od 0,5 % zajęły VI; VIII i XIV. Ciekawym jest, że w tym roku wartość wyeksportowanych zwierząt żywych oraz ich

⁴ R. E. Caves; J. A. Frankel; R. W. Jones *Handel i finanse międzynarodowe*; PWE; Warszawa 1998; s 184.

⁵ E. Molendowski, *Handel wewnątrzgałęziowy krajów CEFTA z państwami Unii Europejskiej* [w:] *Gospodarka Narodowa* 4/2006, wyd. SGH, Warszawa 2006, s.76-77

produktów na Ukrainę pokryła się w całości z importem w tej sekcji. W kolejnych latach struktura intensywności badanego zjawiska ulegała pewnym modyfikacjom, ostatecznie w 2006 roku obroty określone mianem wewnątrzgałęziowych stanowiły ponad 50% całości obrotów dla danej grupy towarów w sekcjach: I; II; V; VI; IX; XV; XXI. Największy wolumen wartości obrotów zaobserwowano w sekcji „Metale nieszlachetne i wyroby”, stanowił on 19,2 % Obrotów Polski z Ukrainą w tym roku. Udziały pozostałych grup nie przekroczyły 7%.

Średnia ważona wartości indeksów dla poszczególnych gałęzi w wybranych latach analizowanego okresu kształtowała się na poziomie od 0,36 do 0,47. Oznacza to, że średnio rzecz ujmując w badanym okresie wymiana typu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych latach stanowiła od 36% do 47% obrotów całkowitej wymiany pomiędzy Polską i Ukrainą.

Tabela 3 Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT_{ij}) oraz udziału handlu wewnątrzgałęziowego (VTO_{ij}) w obrotach między Polską i Ukrainą w wybranych latach okresu 1995-2006 dla poszczególnych sekcji.

Kod	Sekcja	1996		1998		2000		2002		2004		2006	
		IIT _{ij}	VTO _{ij}	IIT _{ij}	VTO _{ij}	IIT _{ij}	VTO _{ij}	IIT _{ij}	VTO _{ij}	IIT _{ij}	VTO _{ij}	IIT _{ij}	VTO _{ij}
I	Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego	0,57	0,5	0,45	0,7	1,00	1,1	0,97	1,4	0,33	0,5	0,53	0,3
II	Produkty pochodzenia roślinnego	0,62	4,9	0,46	2,0	0,30	1,2	0,51	1,0	0,77	1,1	0,82	2,3
III	Tłuszcze i oleje	0,97	0,8	0,23	0,3	0,84	0,5	0,93	0,4	0,70	0,2	0,06	0,0
IV	Przetwory spożywcze	0,13	1,3	0,01	0,1	0,10	0,5	0,24	1,3	0,44	2,0	0,42	1,1
V	Produkty mineralne	0,89	25,7	0,72	17,4	0,33	8,0	0,26	3,9	0,04	0,7	0,68	5,9
VI	Produkty przemysłu chemicznego	0,36	4,6	0,40	4,6	0,75	8,3	0,74	8,7	0,73	7,1	0,73	6,1
VII	Tworzywa sztuczne i wyroby	0,15	0,6	0,16	1,1	0,07	0,5	0,13	1,2	0,15	1,2	0,10	0,9
VIII	Skóry i wyroby	0,40	0,2	0,80	0,2	0,85	0,5	0,92	0,5	0,56	0,3	0,38	0,2
IX	Drewno i wyroby z drewna	0,62	0,8	0,46	0,9	0,87	2,3	0,80	2,9	0,83	2,8	0,84	2,2
X	Ścier drzewny, papier, tektura i wyroby	0,03	0,1	0,06	0,3	0,09	0,3	0,04	0,2	0,09	0,3	0,05	0,2
XI	Materiały włókiennicze i wyroby	0,31	0,9	0,25	0,8	0,13	0,6	0,12	0,6	0,08	0,4	0,08	0,3
XII	Obuwie, nakrycia głowy	0,02	0,0	0,01	0,0	0,01	0,1	0,02	0,1	0,01	0,0	0,02	0,0
XIII	Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło	0,21	0,4	0,08	0,1	0,19	0,3	0,10	0,3	0,03	0,1	0,05	0,2
XIV	Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i wyroby	0,08	0,0	0,18	0,0	0,50	0,0	0,07	0,0	0,08	0,0	0,06	0,0
XV	Metale nieszlachetne i wyroby	0,65	3,5	0,92	7,4	0,82	10,6	0,88	11,1	0,99	17,6	0,95	19,2
XVI	Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	0,32	2,0	0,17	1,6	0,19	1,5	0,15	1,7	0,14	1,6	0,12	1,7
XVII	Sprzęt transportowy	0,16	0,6	0,22	0,4	0,10	0,2	0,04	0,2	0,01	0,1	0,03	0,4
XVIII	Przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowo-kontrolne	0,11	0,1	0,08	0,0	0,16	0,1	0,10	0,1	0,06	0,0	0,05	0,0
XIX	Broń i Amunicja	0,50	0,0	0,44	0,0	0,26	0,0	0,12	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0
XX	Różne wyroby gotowe-meble, prefabrykаты budynków, zabawki	0,02	0,2	0,02	0,2	0,03	0,2	0,04	0,2	0,07	0,2	0,16	0,4
XXI	Działa sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, antyki	0,00	0,0	0,89	0,0	0,20	0,0	0,20	0,0	0,00	0,0	0,81	0,0
	liczba sekcji z IIT >= 0,5	7,00		3,00		7,00		7,00		5,00		7,00	
	IIT _i	0,47		0,38		0,37		0,36		0,36		0,41	

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Jak wynika z tabeli najwyższą wartość wskaźnik ten osiągnął w 1996 roku, następnie spadał do 2002. W tym roku oraz kolejnym miał najniższą wartość, w kolejnym jednak roku wzrósł do poziomu 0,41. Kształtowanie się wskaźników na takim poziomie nie przekraczającym nawet 50% wynika z faktu, że zarówno gospodarka Polski, a tym bardziej Ukrainy jest wciąż gospodarką rozwijającą się, należy zatem przypuszczać, iż w przyszłości wysokość powyższych indeksów przyjmie wyższe wartości.

Perspektywy rozwoju współpracy polsko-ukraińskiej

Współpraca transgraniczna może odbywać się na wielu płaszczyznach, jednak w przypadku polsko-ukraińskiego regionu transgranicznego najważniejszym jej elementem był i nadal pozostaje handel wymienny. Wymiana handlowa pomiędzy oboma krajami w ostatnich latach znacznie wzrosła, jej ogromna część jest realizowana przez firmy mające siedziby na wspomnianym terenie, jak również przez osoby prywatne zamieszkujące tereny przygraniczne.

Jeżeli chodzi o potencjał gospodarczy terenów przygranicznych, analitycy twierdzą, iż to Ukraina jest na lepszej pozycji pod względem potencjału przemysłowego oraz bazy surowcowej. Polska natomiast przeważa efektywnością zarówno rolnictwa jak i produkcji przemysłowej, mimo iż jest ona rozdrobniona⁶.

Pod względem struktury asortymentowej towarów będących przedmiotem obrotów w przygranicznym obszarze Polska posiada dobrze rozwinięty na tym obszarze przemysł: szklarski, chemiczny, drzewny, lotniczy, produkcji sprzętu AGD, przemysł środków transportu, oraz wydobywania i przetwórstwa ropy naftowej. Po stronie Ukraińskiej dominującą rolę odgrywa przemysł: maszyn rolniczych, środków transportu, sprzętu medycznego, przemysł lekki, cukrowniczy, przetwórstwo mleka i drewna.

Na rozwój polsko-ukraińskiej współpracy transgranicznej, jak również rozwój sfery handlu wymiennego oddziałuje wiele czynników. Ogólnie można je podzielić na czynniki mające charakter ekonomiczny, prawny, społeczny⁷.

⁶ P.Eberhardt; *Potencjały ludnościowe w obszarach przygranicznych Polski i republik graniczących od wschodu z Polską* [w:] *Problematyka wschodniego obszaru pogranicza*; Biuletyn nr 2; Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN; Warszawa 1993.

⁷ E. Mikuła-Bączek *Czynniki ograniczające i aktywizujące współpracę transgraniczną Polski i Ukrainy* [w:] *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja regionów transgranicznych* Praca zbiorowa pod.red Michała Gabriela Woźnia-

Podstawowym czynnikiem ekonomicznym są różnice w poziomie rozwoju gospodarczego jak również zróżnicowanie poziomu już dokonanych i dokonujących się ciągle przemian określanych mianem transformacji systemowej. Ukraina dłużej pozostawała pod głębokim wpływem ideologii komunistycznej, stąd jej problemy z dostosowywaniem systemu gospodarczego do wymogów gospodarki rynkowej. Problemem jest także „peryferyjność” obszarów przygranicznych zarówno po stronie polskiej jak i ukraińskiej. Objawia się ona tym że obszary te są słabiej rozwinięte pod względem przemysłu, a napływający kapitał zagraniczny jest lokowany w innych regionach. Kwestią utrudniającą wymianę handlową pomiędzy Polską i Ukrainą jest ciągle jeszcze słabo rozwinięta infrastruktura graniczna, jak również problemy z budową nowoczesnych dróg łączących oba kraje. Dodatkowym utrudnieniem jest obecnie „uszczelnienie” granicy polsko-ukraińskiej po 1 stycznia 2007 i wprowadzenie obowiązku wizowego dla osób chcących wjechać na terytorium Polski, a co za tym idzie terytorium Unii Europejskiej. Zmiany te spowodowały ogromne zmniejszenie obrotów handlowców, których odbiorcami byli klienci indywidualni z Ukrainy, oraz jednoczesne „zamarcie” handlu w miejscach, w których towary zza wschodniej granicy oferowali obywatele Ukrainy.

Kolejną barierą jest brak sprawnej i efektywnej obsługi bankowo finansowej na Ukrainie. System bankowy tego kraju rozwija się dopiero od 1991 roku, w tym roku bowiem przyjęto ustawę o bankowości. Stabilność systemu bankowego Ukrainy będąca jednym z najbardziej istotnych warunków funkcjonowania gospodarki krajowej posiada liczne „słabości” oraz wady powstałe w procesie transformacji⁸. Jako jedna z ważniejszych barier we współpracy gospodarczej przedsiębiorcy zaliczają korupcję, niski stan bezpieczeństwa oraz biurokrację, jak również niestabilność przepisów prawa. Znamiennym tego przykładem jest zjawisko zwane potocznie przez ludzi prowadzących interesy za wschodnią granicą „raiderstwo”, polegające na bezprawnym, podstępym przejmowaniu działalności gospodarczych przez nieuczciwych współpracowników ukraińskich⁹.

Współpracę transgraniczną w sferze handlu ograniczają (utrudniają) także przyczyny mające charakter społeczny. Zaliczyć do nich należy brak pełnomocnictw prawnych, umów międzynarodowych obejmujących potrzebne

ka; wyd UR; Rzeszów 2008; s 117-119.

⁸ K. Stępień *Uwarunkowania stabilności systemu bankowego na Ukrainie-analiza instytucjonalna* [w:] *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja regionów transgranicznych* Praca zbiorowa pod.red Michała Gabriela Woźniaka; wyd UR; Rzeszów 2008; s 127-129.

⁹ T. Sikorski w *Rynki Zagraniczne*; Dom wydawniczy Krajowej Izby Gospodarczej; Warszawa 2008 s.12-14

aspekty współpracy. A także niedopasowanie ustrojów ustawodawczych po obu stronach granicy, brak stabilności ustawodawstwa gospodarczego, częste zmiany przepisów¹⁰. Jak zaznaczono wcześniej, występują również bariery społeczne współpracy sprowadzające się do uprzedzeń względem Ukraińców wywodzących się z doświadczeń trudnego okresu wojny i powojennego naznaczonych cierpieniem i wzajemnym poczuciem krzywdy. Powodują one jak gdyby barierę psychologiczną utrudniającą otwarcie się na drugą stronę.

Nie można jednak skupiać się jedynie na tym, co przeszkadza, występują bowiem równoległe z czynnikami ograniczającymi kooperację również pewne jej stymulatory. Czynniki, których istnienie bądź ich zaistnienie pozwoli rozwijać współpracę w odpowiednich kierunkach. Podstawą rozwoju transgranicznej współpracy jest według Europejskiej Karty Regionów Granicznych i Transgranicznych rozwój infrastruktury regionów przygranicznych oraz likwidacja utrudnień w przepływie osób i towarów. Jako ważny stymulator wymiany handlowej ze wschodnim sąsiadem można uznać uruchomienie przejść granicznych kolejowo-drogowych w Dorohusku, Hrebennem, Krościenku oraz drogowych w Korczowej i Zosinie. W planach jest również budowa kolejnych przejść¹¹.

Za czynnik aktywizujący można uznać dobrą „atmosferę polityczną”, mam na myśli współpracę na szczeblach najwyższych organów władzy państwowej, która w ostatnich latach układa się pomyślnie (polska pomoc podczas „pomarańczowej rewolucji”). Współpraca transgraniczna nie mogłaby się rozwijać bez zaplecza intelektualnego, dlatego ogromnego znaczenia nabiera tutaj współpraca pomiędzy uczelniami wyższymi Polski i Ukrainy, szczególnie z miast położonych w obszarze przygranicznym, polegająca na organizacji konferencji naukowych oraz wymianie studentów. Omawiając czynniki aktywizujące współpracę nie sposób pominąć roli, jaką odgrywa wsparcie finansowe Unii Europejskiej poprzez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, który refunduje do 75% wydatków poniesionych w ramach Programu Sąsiedztwa Polska – Białoruś – Ukraina INTERREG IIIA/TACIS CBC. Beneficjentami Programu Sąsiedztwa Polska – Białoruś – Ukraina są jednostki samorządu terytorialnego i ich związki, partnerzy społeczno-ekonomiczni, instytucje edukacyjne i kulturalne, organizacje pozarządowe¹².

¹⁰ E. Mikuła-Bączek Czynniki ograniczające i aktywizujące współpracę transgraniczną Polski i Ukrainy [w:] *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja regionów transgranicznych* Praca zbiorowa pod.red Michała Gabriela Woźniaka; wyd UR; Rzeszów 2008; s 117-119.

¹¹ http://euro.budowlany.pl/pl/przejscia_graniczne.php (03.06.2008)

¹² [http://www.interreg.gov.pl/INTERREG+IIIA/Program+Polska++Bialorus++Ukraina/\(03.06.2008\)](http://www.interreg.gov.pl/INTERREG+IIIA/Program+Polska++Bialorus++Ukraina/(03.06.2008))

Stosunki polsko-ukraińskie na przestrzeni lat dziewięćdziesiątych i po „pomarańczowej rewolucji” wykazywały różną dynamikę. Były zarówno bardzo dobre momenty, jak i chłodna współpraca ograniczona do niezbędnego minimum. Przez cały czas jednak te wahania nie dotyczyły podejmowanych kontaktów gospodarczych. Wskaźniki wymiany handlowej wzrastały z roku na rok osiągając w 2006 roku 16,5 mld zł. Ukraina była w tym roku ósmym odbiorcą Polskiego eksportu.

Obecnie stan tych stosunków jest ściśle związany ze stanem ukraińskiej gospodarki borykającej się nadal z pewnymi problemami, mimo wielu osiągnięć ostatnich lat. Niełatwe warunki oraz nieraz przykre doświadczenia spotykające niektórych przedsiębiorców nie odstraszaają jednak polskich firm. Ukraina to 46 milionowy rynek konsumentów, który rozwija się ciągle, a według ekspertów w najbliższych latach rozwój ten przyspieszy. Spodziewany postęp reform gospodarczych oraz utrzymujące się tendencje wzrostowe wskaźników gospodarczych stwarzają korzystne perspektywy dla dalszej współpracy, także handlowej. Ukraina dokonała już wielu przemian w ramach prac przygotowawczych do akcesji w WTO, współpraca ta jest na bardzo dobrej drodze, gdyż w tym roku w lutym Rada Generalna Światowej Organizacji Handlu zatwierdziła protokół o przyjęciu Ukrainy. Członkostwo w WTO może przynieść wymierne korzyści także współpracy polsko – ukraińskiej.

Współpraca gospodarcza Polski z Ukrainą na płaszczyźnie wymiany będzie w najbliższych latach uwarunkowana następującymi uwarunkowaniami po stronie polskiej: tempo wzrostu produkcji w Polsce oraz jej konkurencyjność, przy uwzględnieniu relacji cenowo kursowych, popyt w Polsce i dążenie producentów do sprzedaży wyrobów na rynkach o mniejszych wymaganiach, zmiany w strukturze towarowej eksportu na Ukrainę, duży udział małych i średnich przedsiębiorstw, mających w znacznej części nadal niewielkie doświadczenie w handlu na rynkach wschodnich, działalność informacyjno-promocyjna na rzecz wspierania eksportu na Ukrainę, realizowanego przez małe i średnie przedsiębiorstwa.

Po stronie ukraińskiej czynnikami aktywizującymi współpracę są: wspomniane wyżej korzystne tendencje w gospodarce Ukrainy oraz związany z nimi wzrost popytu na import zaopatrzeniowy, wyposażenie techniczne oraz towary konsumpcyjne, łatwiejszy dostęp przedsiębiorców ukraińskich do obcych walut, w tym na warunkach kredytowych, postępująca liberalizacja w handlu zagranicznym, w związku z pretendowaniem do członkostwa w WTO, obniżanie średniego poziomu cel importowych dla niektórych cel importowych.

Natomiast czynniki wpływające negatywnie to: powolne tempo restrukturyzacji gospodarki ukraińskiej, niski poziom efektywnego popytu konsumpcyjnego ludności, który jest nastawiony na towary podstawowe, trudna

sytuacja finansowa oraz niska dostępność kredytów dla przedsiębiorców, dążenie do hamowania, utrzymywania na możliwie niskim poziomie importu artykułów spożywczych, wysokie koszty certyfikacji towarów importowych, słabo rozbudowane kanały zbytu, znoszenie przyznanych uprzednio w specjalnych strefach ekonomicznych ulg celnych i podatkowych¹³.

Perspektywy rozwoju współpracy polsko – ukraińskiej należy analizować także uwzględniając członkostwo Polski w Unii Europejskiej oraz dążenia Ukrainy do jego uzyskania. Dla pełniejszego wykorzystania możliwości, które dają oba rynki niezbędny jest przepływ informacji, którym służą powstające różne inicjatywy, które by umożliwiły taką wymianę. Akcesja Polski na pewno ułatwiła wymianę handlową pozostałych państw Unii z krajami wschodu przesuując jej granicę bliżej Azji. Jednak dzięki dotowaniu polskich produktów eksportowych, możliwości konkurencji z produktami innych państw na rynkach wschodnich znacznie wzrosły. A wzrost obrotów w polskim eksporcie jest częściowo dowodem korzyści, jakie Polska uzyskała. Tylko w ostatnim roku obroty handlowe ze wschodnim sąsiadem wzrosły o ponad 40%. Szansą dla naszej gospodarki jest położenie geopolityczne pomiędzy ogromnym rynkiem produkcji na zachodzie i ciągle zwiększającym chłonność rynkiem konsumentów na wschodzie¹⁴.

Rozszerzenie Unii Europejskiej zmieniło charakter relacji Polski z naszymi wschodnimi sąsiadami. Z jednej strony, wprowadzenie ruchu wizowego z Białorusią, Ukrainą i Rosją stwarza barierę we wzajemnych kontaktach i może powodować narastanie w tamtejszych społeczeństwach poczucia wykluczenia ze wspólnej Europy. Z drugiej jednak, proces rozszerzenia zwiększył szanse na aktywną politykę poszerzonej Unii wobec nowych sąsiadów na Wschodzie. Polska, która spełnia rolę swego rodzaju „łącznik” pomiędzy UE a państwami post sowieckimi, ze szczególnym uwzględnieniem Ukrainy, będzie przyczyniała się do transformacji gospodarczej zachodzącej na tym obszarze.

¹³ <http://www.unido.pl/files/pdf/Ukraina2006.pdf> (04.06.2008)

¹⁴ Z. Madej *Polska Polityka Gospodarcza wobec Wschodu* [w:] *Jaka polityka gospodarcza dla polski?* Materiały z VII Kongresu ekonomistów polskich; tom II; Wydawnictwo PTE; Warszawa 2001 r.k; s 317

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych rozważań można sformułować następujące wnioski. Polska będąc krajem lepiej rozwiniętym posiada szerszą ofertę eksportową niż słabiej rozwinięta Ukraina, a w strukturze eksportu Polski na Ukrainę dominującą rolę odgrywają towary wysoko przetworzone. Natomiast w imporcie z tego kraju przeważają towary nieprzetworzone. Rosnące obroty towarowe świadczą o poprawiającej się sytuacji zarówno całej gospodarki jak i obywateli. Zgodnie z prognozą w kolejnych latach powinien utrzymać się trend wzrostowy wolumenu wartości obrotów. W ostatnich latach wzrasta średni ważony indeks intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej, co świadczy o poprawiającej się sytuacji gospodarczej obu krajów, wciąż jednak kształtuje się on na niezbyt wysokim poziomie.

Bibliografia

- Caves R. E.; Frankel J. A.; Jones R. W., *Handel i finanse międzynarodowe*; PWE; Warszawa 1998; s 184.
- Eberhardt P.; *Potencjały ludnościowe w obszarach przygranicznych Polski i republik graniczących od wschodu z Polską* [w:] *Problematyka wschodniego obszaru pogranicza*; Biuletyn nr 2; Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN; Warszawa 1993.
- Kalita W., Puchalska K., Barwińska-Małajowicz A., *Ocena polsko-ukraińskiej wymiany handlowej z uwzględnieniem obszarów transgranicznych* [w] *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja regionów transgranicznych* Praca zbiorowa pod. red M. G. Woźniaka; Wyd UR; Rzeszów 2008
- Madej Z., *Polska Polityka Gospodarcza wobec Wschodu* [w:] *Jaka polityka gospodarcza dla polski?* Materiały z VII Kongresu ekonomistów polskich; tom II; Wydawnictwo PTE; Warszawa 2001
- Mikuła-Bączek E., Czynniki ograniczające i aktywizujące współpracę transgraniczną Polski i Ukrainy [w:] *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja regionów transgranicznych* Praca zbiorowa pod.red Michała Gabriela Woźniaka; wyd UR; Rzeszów 2008
- Mikuła-Bączek E., Czynniki ograniczające i aktywizujące współpracę transgraniczną Polski i Ukrainy [w:] *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja regionów transgranicznych* Praca zbiorowa pod.red Michała Gabriela Woźniaka; wyd UR; Rzeszów 2008
- Molendowski E., Handel wewnątrzgałęziowy krajów CEFTA z państwami Unii Europejskiej [w:] *Gospodarka Narodowa* 4/2006, wyd. SGH, Warszawa 2006
- Stępień K., *Uwarunkowania stabilności systemu bankowego na Ukrainie-analiza instytucjonalna* [w:] *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja regionów*

transgranicznych Praca zbiorowa pod.red Michała Gabriela Woźniaka; wyd UR; Rzeszów 2008

Ślusarczyk B., *Współpraca gospodarcza Polski z Ukrainą [w] Współpraca gospodarcza Polski z krajami sąsiedzkimi w okresie transformacji*; Praca zbiorowa pod red. J. Misala; Wyd. Politechniki Radomskiej; 2004

Inwestycje zagraniczne na Podkarpaciu po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej

Wprowadzenie

Inwestycje zagraniczne to jeden z najważniejszych czynników rozwojowych każdego kraju. Pierwsze lata XXI wieku były okresem stałego wzrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), foreign direct investment (FDI), w gospodarce światowej¹. O ile w 1990 roku ich wartość wyniosła 207 mld USD to w 2005 roku osiągnęła poziom 958 mld USD. W kolejnych dwóch latach ich wartość rosła o 47,2% (2006) i 29,9% (2007) przekraczając w 2007 roku kwotę 1,8 biliona USD². Ponad 1,2 biliona USD BIZ, w 2007 roku, ulokowano w krajach rozwiniętych. Największym miejscem lokowania BIZ w 2007 roku były Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Francja, Kanada oraz Holandia. Prawie dwie trzecie ogólnej wartości BIZ w świecie trafiło do Unii Europejskiej.

Ważnym czynnikiem przyczyniającym się do wzrostu inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej było zwiększanie się dwustronnych umów o inwestycjach zagranicznych (bilateral investment treaties, BITs). W roku 2007 zawarto 44 nowe porozumienia a ich łączna liczba zwiększyła się do 2 608³. Rosła także w pierwszych latach XXI wieku liczba zawieranych porozumień w zakresie podwójnego opodatkowania (double taxation treaties, DTTs). W 2007 roku zawarto 69 tego typu umów w efekcie ich łączna liczba wzrosła do 2 730⁴.

¹ Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) wg definicji UNCTAD, Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju, to inwestycje o długoterminowym charakterze rezultatem których jest przejęcie kontroli przez rezydenta jednego obszaru gospodarczego nad przedsiębiorstwem innego obszaru gospodarczego. Według UNCTAD BIZ obejmuje trzy komponenty: akcje i udziały, reinwestowane zyski oraz pozostały kapitał. Por. *Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, World Investment Report, United Nations, New York and Geneva, 2008, p. 249.

² *Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, World Investment Report, United Nations, New York and Geneva, 2008, p. 10.

³ *Recent developments in international investment agreements (2007-2008)*, United Nations, New York and Geneva, 2008, p. 2.

⁴ *Recent developments in international investment agreements (2007-2008)*,

Rosnący udział we wzroście BIZ miała także Polska, do czego przyczyniały się takie czynniki jak: szybko rosnący rynek krajowy, elastyczny rynek pracy, wysoko wykwalifikowane zasoby pracowników oraz solidny system bankowy. O ile w okresie 1990-2000 średnia wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce wynosiła 3,7 mld USD, to w roku 2004 było to już 13 mld USD, w 2005 roku 10,3 mld USD, w 2006 roku 19,2 mld USD i w 2007 roku 17,6 mld USD⁵.

Istotny udział w rosnącej wartości inwestycji zagranicznych w Polsce miały inwestycje na terenie jednego z najbiedniejszych regionów Unii Europejskiej, Podkarpaciu. Celem opracowania jest prezentacja aktywności inwestorów zagranicznych na Podkarpaciu po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Ze względu na ograniczone możliwości objętościowe w artykule skoncentrowano się głównie na analizie struktury nakładów inwestycyjnych wg sekcji PKD.

Przedstawione w tabeli 1 dane dotyczące liczby inwestorów na Podkarpaciu w latach 1999-2007 pokazują, że region ten notował stały wzrost przyływu inwestorów zagranicznych. Dwie trzecie zagranicznych inwestycji na Podkarpaciu, w pierwszych latach po przystąpieniu Polski do UE, koncentrowało się w pięciu powiatach: mieleckim, rzeszowskim, dębickim, leżajskim i jarosławskim⁶.

Na podkreślenie zasługuje struktura inwestorów wg sekcji. Dominacja inwestorów w przemyśle potwierdza relatywnie silną pozycję Podkarpacia w zakresie dostępności wykwalifikowanych pracowników, których źródłem były w dużym stopniu przedsiębiorstwa powstałe w ramach Centralnego Okręgu Przemysłowego. Jednym z istotnych czynników lokalizacyjnych było powstanie, w latach 90-tych, specjalnych stref ekonomicznych w Mielcu – Specjalnej Strefie Ekonomicznej Euro-Park Mielec i w Tarnobrzegu – Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro- Park WISŁOSAN.

W obu strefach dokonywano inwestycji typu greenfield, tj. na nowych terenach do tej pory nie wykorzystywanych do działalności przemysłowej, jak i typu brownfield, tj. terenach lub obiektach wykorzystywanych już przez przedsiębiorców. W 2007 roku w Specjalnej Strefie Ekonomicznej Euro-Park Mielec zrealizowano 16 inwestycji z czego 15 w o charakterze przemysłowym oraz 1 w usługach. Łączna wartość tych inwestycji w roku

United Nations, New York and Geneva, 2008, p. 7.

⁵ Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, World Investment Report, United Nations, New York and Geneva, 2008, Country fact sheet: Poland.

⁶ Gwosdz K., Sobala-Gwosdz A., Inwestycje zagraniczne w województwie podkarpackim do 2006 roku, Raport dla Rzeszowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, Październik 2007, s. 21.

2007 wyniosła około 228 mln złotych. Z kolei w Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro- Park WISŁOSAN w 2007 roku zrealizowano 4 inwestycje o wartości około 165 mln złotych.

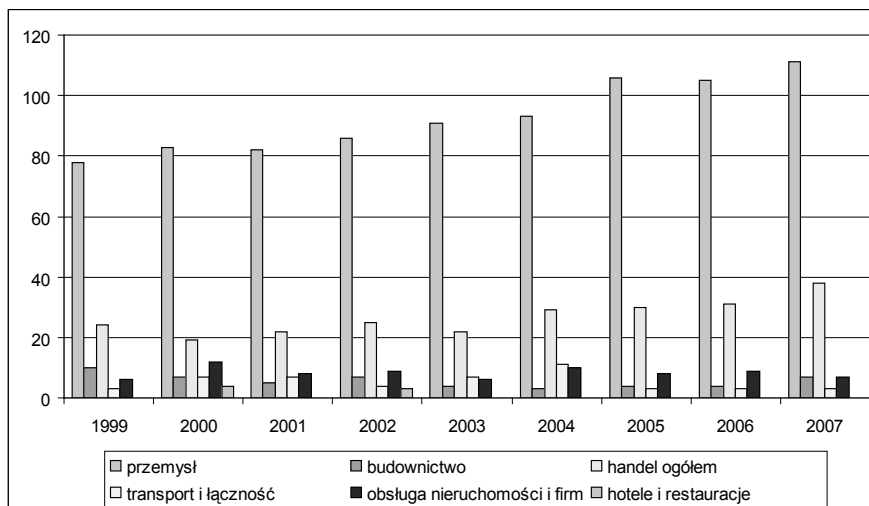
Tabela 1. Liczba inwestorów z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu w latach 1999-2007.

Sekcja \ Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
przemysł	78	83	82	86	91	93	106	105	111
budownictwo	10	7	5	7	4	3	4	4	7
handel ogółem	24	19	22	25	22	29	30	31	38
transport i łączność	3	7	7	4	7	11	3	3	3
obsługa nieruchomości i firm	6	12	8	9	6	10	8	9	7
hotele i restauracje	0	4	0	3	0	0	0	0	0
Suma	121	132	124	134	130	146	151	152	166
Podkarpacie	127	134	126	134	133	153	158	157	172
Różnica *	-6	-2	-2	0	-3	-7	-7	-5	-6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

* Różnica pomiędzy liczbą łączną inwestorów na Podkarpaciu a sumą w sekcjach wynika z artykułu 38 ustawy z dnia 29 czerwca 1995 roku o statystyce publicznej. Nie mogą być publikowane ani udostępniane informacje jeżeli na daną agregację składa się mniej niż trzy podmioty lub udział jednego podmiotu w określonym zestawieniu jest większy niż trzy czwarte całości.

Wykres 1. Liczba inwestorów z udziałem kapitału zagranicznego wg sekcji, na Podkarpaciu w latach 1999-2007.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

Struktura wartościowa nakładów inwestycyjnych zrealizowanych przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu w latach 1999-2007 pokazuje wyraźną koncentrację inwestycji w przemyśle. Uwagę zwraca znikome zainteresowanie inwestorów zagranicznych budownictwem oraz transportem i łącznością. Śladowa wartość inwestycji w sekcji hotele i restauracje może świadczyć o dużym sceptycyzmie inwestorów zagranicznych co do perspektyw rozwoju masowej turystyki na Podkarpaciu.

Tabela 2. Nakłady inwestycyjne poniesione przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego wg sekcji, na Podkarpaciu w latach 1999-2007, w mln zł.

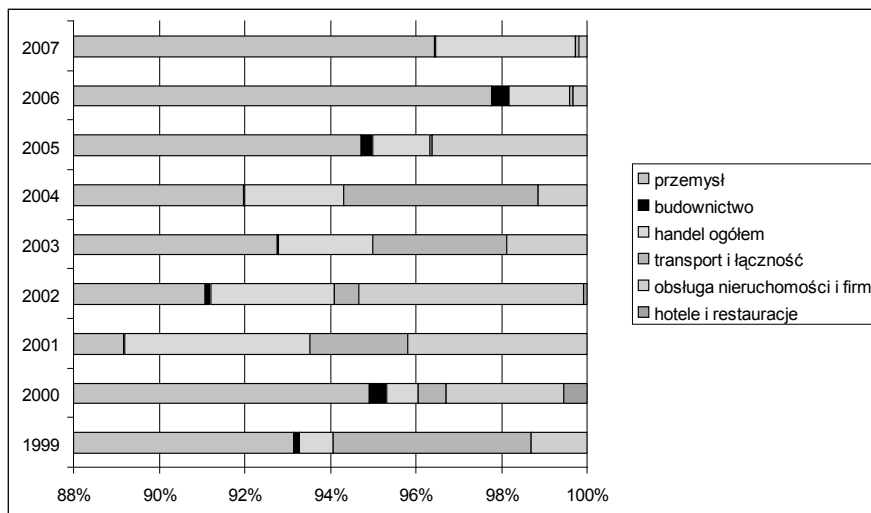
Sekcja \ Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
przemysł	805,6	558,9	502,5	498,7	708,1	829,8	862,9	1140,8	908,3
budownictwo	1,2	2,5	0,2	0,7	0,1	0,2	2,4	4,6	0,3
handel ogółem	6,8	4,3	24,3	15,8	16,9	20,9	12,2	16,4	30,7
transport i łączność	40	3,8	12,9	3,2	23,9	41,1	0,5	1,2	0,7
obsługa nieruchomości i firm	11,4	16,2	23,6	28,8	14,3	10,2	32,9	3,7	1,8
hotele i restauracje	0	3,2	0	0,4	0	0	0	0	0
Suma	865,0	588,9	563,5	547,6	763,3	902,2	910,9	1166,7	941,8
Podkarpacie	866,2	589,2	564,2	547,6	763,4	903,0	911,5	1166,7	942,4
Różnica *	-1,2	-0,3	-0,7	0,0	-0,1	-0,8	-0,6	0,0	-0,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

* Różnica pomiędzy kwotą łączną na Podkarpaciu a sumą w sekcjach wynika z artykułu 38 ustawy z dnia 29 czerwca 1995 roku o statystyce publicznej. Nie mogą być publikowane ani udostępniane informacje jeżeli na daną agregację składa się mniej niż trzy podmioty lub udział jednego podmiotu w określonym zestawieniu jest większy niż trzy czwarte całości.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku nie wpłynęła na skokowy przyrost wartości inwestycji zagranicznych na Podkarpaciu. Wartość nakładów inwestycyjnych w 2007 roku była wyższa od nakładów w 1999 roku o 76,2 mln złotych a w porównaniu do roku 2004 wzrosła tylko o 39,4 mln złotych, tj. o 4,4%. Dla porównania wartość BIZ w 2007 roku w Polsce w porównaniu do 2004 roku wzrosła o 35%. Oznacza to, że inne regiony kraju w dużo większym stopniu skorzystały na akcesji Polski do UE niż województwo podkarpackie.

Wykres 2. Struktura nakładów inwestycyjnych wg sekcji, poniesionych przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu w latach 1999-2007.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

Analiza struktury inwestycji w przemyśle (tabela 3) w roku 2007 potwierdza dominującą pozycję przetwórstwa przemysłowego (sekcja D) na tle pozostałych sekcji przemysłu (C i E). Aż 326,4 mln USD, tj. 99,42% stanowiły nakłady w tej sekcji. Pozostałe inwestycje zrealizowano w sekcji zaopatrywania w wodę, energię i gaz. W okresie 2004-2007 nastąpiło umocnienie sekcji D na pozycji lidera w przemyśle. W roku 2007 przetwórstwo przemysłowe, podobnie jak we wcześniejszym okresie wzbogaciło się o inwestycje w branży motoryzacyjnej. Nakłady na produkcję sprzętu transportowego wyniosły blisko 120 mln USD, czyli ponad 1/3 całkowitego napływu inwestycji w województwie. Ich źródłem były funkcjonujące na Podkarpaciu podmioty branży lotniczej (UTC, Hispano Suiza, Creuzet, Godrich) oraz motoryzacyjnej (ATS Stahlschmidt & Maiworm, Uniwheels, Delhi, Lear, Kirchhoff, Federal Mogul czy Alurad Wheels). W 2008 roku do tej grupy dołączyły firmy Borg-Warner oraz MTU Corporation.

Drugą pod względem kwoty nakładów inwestycyjnych w 2007 r. podsekcją przetwórstwa przemysłowego była produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych o wartości ponad 52 mln USD. Pozycję dominującego inwestora w tej branży zajmował amerykański Goodyear.

Inwestycje na kwotę ponad 36 mln USD zrealizowano w branży produkcji metali i wyrobów z metali, co stanowiło blisko 11% sumy nakładów w 2007 roku. Nakłady przekraczające 20 mln USD odnotowano w podsek-

cjach: produkcja mebli (27 mln), produkcja wyrobów chemicznych (26,4 mln), produkcja maszyn i urządzeń (21,8 mln) oraz produkcja drewna i wyrobów z drewna (20,2 mln). Łącznie te 4 branże dały ok. 28% całkowitego napływu inwestycji, przy czym ich udział w skumulowanych inwestycjach uległ wyraźnym zmianom. Tylko w produkcji maszyn udało się podwyższyć łączne zaangażowanie inwestorów. Największy spadek udziału miał miejsce w produkcji drewna i wyrobów z drewna. Prawdopodobnie, po rekordowych inwestycjach w tej branży, jakich w 2006 r. dokonała grupa Kronospan, nastąpiło spowolnienie dynamiki kolejnych inwestycji. Ponad 10 mln USD wyniosły inwestycje w branży produkcji artykułów spożywczych, tj. 3% ogólnych nakładów w 2007 roku.

Tabela 3. Struktura inwestycji zagranicznych w przemyśle na Podkarpaciu w roku 2007.

PKD	Sekcja/Podsekcja/Dział	Wartość inwestycji w mln USD	Odsetek inwestycji w danej sekcji (w %)
C, D, E	Przemysł	328,3	100,0
D	przetwórstwo przemysłowe	326,4	100,0
DM	produkcja sprzętu transportowego	119,9	36,7
34	produkcja pojazdów mechanicznych	60,5	18,5
35	produkcja pozostałego sprzętu transportowego	59,3	18,2
DA	produkcja artykułów spożywczych; napojów i wyrobów tytoniowych	10,3	3,1
15	produkcja artykułów spożywczych i napojów	10,3	3,1
16	produkcja wyrobów tytoniowych	0,0	0,0
DD	produkcja drewna i wyrobów z drewna	20,2	6,2
DH	produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	52,4	16,1
DG	produkcja wyrobów chemicznych	26,4	8,1
DI	produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	6,8	2,1
DK	produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana	21,8	6,7

DN	produkcja mebli, gdzie indziej niesklasyfikowana	27,0	8,3
36	produkcja mebli, pozostała działalność produkcyjna #	#	-
DL	produkcja urządzeń elektrycznych i optycznych	4,0	1,2
31	produkcja maszyn i aparatury elektrycznej #	#	-
32	produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej #	#	-
DJ	produkcja metali i wyrobów z metali	36,3	11,1
28	produkcja metalowych wyrobów gotowych	12,9	3,9
DE	produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyrobów z papieru; działalność publikacyjna i poligraficzna #	#	-
22	działalność wydawnicza i poligrafia #	#	-
21	produkcja papieru i wyrobów z papieru #	#	-
E	zaopatrywanie w wodę, energię i gaz #	#	-
C	górnictwo i kopalnictwo	0,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

Dane nie obejmują kwot nakładów inwestycyjnych poniesionych w roku 2007, których GUS nie może opublikować (art. 38 ustawy o statystyce publicznej wyklucza publikowanie i udostępnianie danych, jeżeli daną wielkość zagregowaną tworzy mniej niż $\frac{3}{4}$ podmioty lub udział jednego podmiotu w danym zestawieniu przekracza $\frac{3}{4}$ całości). Łączna wartość nieujętych nakładów wyniosła 0,22 mln USD.

W roku 2007 radykalnie zmalała skala inwestycji w szeroko rozumianą energetykę. Po spektakularnych inwestycjach w latach poprzednich dokonanych przez firmy amerykańskie i francuskie, w roku 2007 nakłady w sekcji E (zaopatrywanie w wodę, energię i gaz) wyniosły zaledwie kilkaset tysięcy dolarów.

Analiza danych tabeli 4 pokazuje, że w okresie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej wśród podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego dominowały podmioty o liczbie zatrudnionych do 9 osób. W latach 2005 i 2006 nie było ani jednej firmy zatrudniającej powyżej 49 osób. W 2007 roku były dwie takie firmy.

Tabela 4. Ilość podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, wg liczby pracujących, które zostały zarejestrowane na Podkarpaciu w latach 2005-2007 oraz w I półroczu 2008 roku.

Podmioty \ Rok	2005	2006	2007	I półrocze 2008
Podmioty ogółem	49	47	57	26
z tego o liczbie pracujących:				
0-9	47	44	49	26
10-49	2	3	6	-
50-249	-	-	1	-
250 i więcej	-	-	1	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

W 2007 roku, wg danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie, na Podkarpaciu były zarejestrowane 824 podmioty z udziałem kapitału zagranicznego zatrudniające 36014 osób. Dominowały podmioty zatrudniające do 9 pracowników. 30 przedsiębiorstw zatrudniało ponad 249 pracowników, łącznie 29 191 osob, tj. średnio 973 pracowników.

Z kolei wg danych Podkarpackiego Urzędu Skarbowego w 2008 roku na Podkarpaciu działalność prowadziły 754 podmioty z udziałem kapitału zagranicznego. Były to zgodnie z systemem przyjętym przez Urząd podmioty zarządzane bezpośrednio lub pośrednio przez nierezydenta w rozumieniu przepisów prawa dewizowego lub podmioty, w których nierezydent dysponował co najmniej 5% głosów na walnym zgromadzeniu.

Tabela 5. Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego funkcjonujące na Podkarpaciu w 2007 roku.

Wyszczególnienie	Liczba podmiotów	Liczba pracujących
Podmioty ogółem	824	36014
z tego o liczbie pracujących:	-	-
0-9	670	1337
10-49	92	1780
50-249	32	3706
250 i więcej	30	29191

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

Tabela 6. Liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu w latach 2004-2008 wg danych Podkarpackiego Urzędu Skarbowego.

Kategoria podmiotu \ Rok	2004	2005	2006	2007	2008*
Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego**	542	602	661	707	754

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Podkarpackiego Urzędu Skarbowego.

* dane na 31.08.2008 r.

** Podmioty zarządzane bezpośrednio lub pośrednio przez nierezydenta w rozumieniu przepisów prawa dewizowego lub nierezydent dysponuje co najmniej 5% głosów na walnym zgromadzeniu.

Tabela 7. Struktura nakładów inwestycyjnych poniesionych przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu w 2007 roku.

Wyszczególnienie	Wartość nakładów w mln zł
Ogółem nakłady	933,7
z tego na:	
środki trwałe	845,6
w tym nakłady na nowe obiekty majątkowe i ulepszanie istniejących	822,3
wartości niematerialne i prawne	49,1
nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne zaliczane do inwestycji długoterminowych	0,2
pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	38,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

Przedstawiona w tabeli 7 struktura nakładów inwestycyjnych poniesionych przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu w 2007 roku pokazuje, że zagraniczni inwestorzy koncentrowali się przede wszystkim na zakupie środków trwałych. W tej grupie aż 97 % stanowiły nakłady na nowe obiekty majątkowe oraz ulepszenie istniejących. Taka struktura inwestycji zagranicznych znacząco poprawiała konkurencyjność tworzonych lub przejmowanych zakładów produkcyjnych na Podkarpaciu. W efekcie końcowym przyczynia się to do dobrych wyników finansowych podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu oraz wysokich dywidend trafiających do właścicieli.

Tabela 8. Wybrane dane ekonomiczne 15 największych przedsiębiorstw Podkarpacia z udziałem kapitału zagranicznego za rok 2007.

Nazwa firmy	Przychody ze sprzedaży	Wynik netto	Kapitał własny	Inwestycje	ROE	Zatrudnienie
	w tys. zł				w proc.	
T.C. Dębica SA	1 546 539	57 070	639 852	118 403	8,9	2 651
Kronospan Mielec Sp. z o.o.	1 103 979	174 654	368 885	19 465	47,3	b.d.
Nowy Styl Krosno Sp. z o.o.	883 901	46 966	380 583	68 819	12,3	5985
WSK.PZL Rzeszów SA	574 483	11 605	293 230	b.d.	4,0	4 108
ATS Stahlschmidt & Maiworm Sp. z o.o. Stalowa Wola	549 155	b.d.	775	b.d.	b.d.	833
Autodistribution Polska Sp. z o.o. GK, Dębica	494609	5 450	50 074	22 509	10,9	788
Stomil Sanok SA GK	434 464	46 446	225 113	43 530	20,6	b.d.
Zelmer SA GK Rzeszów	420 464	34 966	269 810	21 006	13,0	2 806
ICN Polfa Rzeszów SA	389 000	108 316	781 065	291 737	13,9	720
Kirchoff Polska Sp. z o.o., Mielec	303 404	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	628
Uniwheels Production Sp. z o.o., Stalowa Wola	270 410	54 487	154 987	12 935	35,2	b.d.
Silva Sp. z o.o., Mielec	262 687	2 205	3 228	16 364	68,3	b.d.
EC Nowa Sarzyna Sp. z o.o.	253 217	49 731	135 122	833	36,8	46
Cukrownia Ropczyce SA	252 593	27 087	177 713	6 535	15,2	b.d.
Toora Poland SA, Nisko	246 550	-80 278	56 407	46 714	-142,3	b.d.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie; Polskie przedsiębiorstwa Lista 2000, Rzeczpospolita 31 października – 2 listopada 2008 r., Lista 100 największych przedsiębiorstw Podkarpacia za rok 2007, Wyższa Szkoła Zarządzania, Rzeszów, 2008.

Potwierdzają to wyraźnie dane zaprezentowane w tabeli 8, w której przedstawiono m.in. wyniki finansowe oraz kształtowanie się wskaźnika ROE (stopy zwrotu na kapitale własnym) 15 największych przedsiębiorstw Podkarpacia z udziałem kapitału zagranicznego za rok 2007.

Zdecydowanym liderem w tych dwóch kategoriach w latach po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej były firmy: Kronospan Mielec Sp. z o.o., T.C. Dębica SA, ICN Polfa SA z Rzeszowa, ATS Stahlschmidt & Maiworm Sp. z o.o. ze Stalowej Woli oraz EC Nowa Sarzyna Sp. z o.o.

Podsumowanie

Zaprezentowane w artykule wybrane zagadnienia dotyczące inwestycji zagranicznych na Podkarpaciu, po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, pozwalają na następujące wnioski:

- w latach 2004-2007 na Podkarpaciu miał miejsce stały wzrost przyływu inwestorów zagranicznych;
- dwie trzecie zagranicznych inwestycji na Podkarpaciu, w pierwszych latach po przystąpieniu Polski do UE, koncentrowało się w pięciu powiatach: mieleckim, rzeszowskim, dębickim, leżajskim i jarosławskim;
- dominacja inwestorów w przemyśle potwierdza relatywnie silną pozycję Podkarpacia w zakresie dostępności wykwalifikowanych pracowników, których źródłem były w dużym stopniu przedsiębiorstwa powstałe w ramach Centralnego Okręgu Przemysłowego;
- jednym z istotnych czynników lokalizacyjnych było powstanie, w latach 90-tych, specjalnych stref ekonomicznych w Mielcu i w Tarnobrzegu;
- struktura wartościowa nakładów inwestycyjnych zrealizowanych przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu pokazuje wyraźną koncentrację inwestycji w przemyśle;
- uwagę zwraca znikome zainteresowanie inwestorów zagranicznych budownictwem, transportem i łącznością oraz sekcją hotele i restauracje;
- akcesja Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku nie wpłynęła na skokowy przyrost wartości inwestycji zagranicznych na Podkarpaciu;
- inne regiony kraju w dużo większym stopniu skorzystały na akcesji Polski do UE niż województwo Podkarpackie;
- analiza struktury inwestycji w przemyśle potwierdza dominującą pozycję przetwórstwa przemysłowego;
- wśród podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego dominowały podmioty o liczbie zatrudnionych do 9 osób a w latach 2005 i 2006 nie było ani jednej firmy zatrudniającej powyżej 49 osób;
- zagraniczni inwestorzy koncentrowali się na zakupie środków trwałych i w tej grupie głównie na nakładach na nowe obiekty majątkowe oraz ulepszenie istniejących;

- struktura inwestycji zagranicznych znacząco poprawiała konkurencyjność tworzonych lub przejmowanych zakładów produkcyjnych na Podkarpaciu;
- zlokalizowane na Podkarpaciu podmioty z udziałem kapitału zagranicznego uzyskiwały bardzo dobre, najwyższe w regionie, wyniki finansowe oraz bardzo wysokie wskaźniki wykorzystywane w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstw jak np. wskaźnik ROE (stopa zwrotu kapitału własnego).

Bibliografia

- Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, World Investment Report*, United Nations, New York and Geneva, 2008.
- Recent developments in international investment agreements (2007-2008)*, United Nations, New York and Geneva, 2008.
- Gwosdz K., Sobala-Gwosdz A., *Inwestycje zagraniczne w województwie podkarpackim do 2006 roku*, Raport dla Rzeszowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, Październik 2007.
- Polskie przedsiębiorstwa Lista 2000*, Rzeczpospolita 31 października – 2 listopada 2008 r.
- Lista 100 największych przedsiębiorstw Podkarpacia za rok 2007*, Wyższa Szkoła Zarządzania, Rzeszów, 2008.

Dominik Konieczny

Charakterystyka Państwowych Funduszy Inwestycyjnych* ze szczególnym uwzględnieniem Chińskiej Korporacji Inwestycyjnej

Od 1953 r., czyli utworzenia pierwszego Państwowego Funduszu Inwestycyjnego Kuwejtu, znaczenie tych podmiotów na międzynarodowym rynku finansowym uległo wielkiej zmianie (obecnie istnieje ok. pięćdziesięciu tego typu instytucji). Według danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego, we wrześniu 2007 r. Państwowe Fundusze Inwestycyjne zarządzały aktywami o wartości 3 bilionów USD. Z kolei prognozy banków inwestycyjnych wskazują, że wartość ww. aktywów do 2015 r. może osiągnąć poziom 12-15 bilionów USD¹.

Obecnie nie posiadamy żadnych, wiarygodnych informacji charakteryzujących sposób wykorzystania chińskich rezerw walutowych, które według prognoz na koniec 2008 r. mogą osiągnąć poziom 2,16 biliona USD². W konsekwencji chińskie ministerstwo finansów zalecając konieczność dywersyfikacji alokacji rezerw walutowych w aktywa dającą wyższą stopę zwrotu niż amerykańskie papiery dłużne oraz stabilizacji poziomu inflacji, w dniu 29 września 2007 r. utworzyło Chińską Korporację Inwestycyjną (China Investment Corporation – CIC).

Celem referatu jest próba definicji i analiza działalności Państwowych Funduszy Inwestycyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem Chińskiej Korporacji Inwestycyjnej, przedstawienie danych statystycznych oraz czynników mających wpływ na ich rozwój.

Teżą pracy jest twierdzenie, iż biorąc pod uwagę prognozy wskazujące, że Państwowe Fundusze Inwestycyjne do 2015 r. zgromadzą aktywa o war-

* tłumaczenie własne – Sovereign Wealth Funds (SWF).

¹ R. M. Kimmitt: *Sovereign Wealth Funds and the World Economy*, Foreign Affairs, January/February 2008.

² L. Brainard: *Sovereign Wealth Fund Briefing*, The Brookings Institution, Washington D.C., December 2007, s. 24.

tości 12-15 bilionów USD³, wpływ charakteryzowanych podmiotów na międzynarodowy rynek finansowy oraz gospodarkę światową będzie wzrastał.

1. Definicja Państwowych Funduszy Inwestycyjnych (Sovereign Wealth Funds – SWF)

Pierwsze Państwowe Fundusze Inwestycyjne powstały w latach 60. XX wieku. Jak wspomniano na wstępie, już w 1953 r. władca Kuwejtu Sheikh Abdullah Al-Salem Al-Sabah, w celu dywersyfikacji oraz wykorzystania zgromadzonej nadwyżki kapitałowej (uzyskanej w wyniku sprzedaży ropy naftowej) do rozbudowy krajowej infrastruktury, utworzył Fundusz Inwestycyjny Kuwejtu.

W dostępnej literaturze istnieje wiele definicji Państwowych Funduszy Inwestycyjnych. Należy jednak podkreślić, że 11 października 2008 r., Międzynarodowa Grupa Robocza ds. Państwowych Funduszy Inwestycyjnych (powołana w dniach 30.04 – 1.05.2008 r. w Waszyngtonie), podczas trzeciego spotkania w Santiago (Chile) przyjęła pakiet ogólnych zasad i praktyk inwestycyjnych, w którym zamieszczono definicję SWF. Charakteryzuje ona ww. podmioty jako instytucje będące własnością państwa (rządu), zarządzające lub administrujące aktywami w celu osiągnięcia założonych planów finansowych, formalnie umieszczone poza rezerwami walutowymi władz monetarnych, operacjami przedsiębiorstw państwowych i rządowych funduszy emerytalnych, funkcjonujące w oparciu o różne strategie inwestycyjne (włącznie z zakupem aktywów zagranicznych) oraz posiadające zróżnicowaną strukturę organizacyjną⁴.

Dokonując podziału Państwowych Funduszy Inwestycyjnych ze względu na źródło pochodzenia kapitału można wyróżnić dwie, podstawowe grupy podmiotów:

- fundusze towarowe (commodity SWF) – zasilane kapitałem pozyskanym przez władze z eksportu dóbr (najczęściej surowców naturalnych) przez koncerny państwowe lub poprzez opodatkowanie eksportu prywatnych przedsiębiorstw. Do podstawowych zadań spełnianych przez fundusze towarowe zalicza się: stabilizację dochodów podatkowych państwa, zachowanie równowagi na rachunku płatniczym oraz gromadzenie kapitałów „dla przyszłych pokoleń”;

³ R. M. Kimmitt: *Sovereign Wealth Funds and the World Economy*, Foreign Affairs, January/February 2008.

⁴ International Working Group of Sovereign Wealth Funds: *Generally accepted principles and practises – Santiago Principles*, October 2008, s. 27.

- fundusze nietowarowe (noncommodity SWF) – najczęściej powstają poprzez transfer części środków tworzących rezerwy walutowe państwa. Jednym z głównych celów podejmowania tych działań jest stabilizacja poziomu inflacji oraz chęć uzyskania wyższej stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału⁵.

Charakteryzując natomiast sposób usankcjonowania prawnego SWF można wskazać na trzy, stosowane rozwiązania:

- fundusze posiadające odrębną osobowość prawną z pełną zdolnością do zarządzania aktywami, których działalność uregulowana jest odpowiednimi przepisami (np. Fundusz inwestycyjny Abu Dhabi);
- fundusze prowadzące działalność w formie państwowych koncernów (state-owned enterprises) w oparciu o ogólne przepisy dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstw w danym kraju (Temasek Holdings, China Investment Corporation), które w szczególnych przypadkach mogą działać również na podstawie specjalnych ustaw dotyczących SWF;
- fundusze, które nie posiadają odrębnej osobowości prawnej, a zarządzane przez nie aktywa należą bezpośrednio do państwa lub banku centralnego (fundusze Kanady, Norwegii)⁶.

Do siedmiu Państwowych Funduszy Inwestycyjnych dysponujących aktywami o największej wartości zaliczamy:

- Abu Dhabi Investment Authority (250-875 mld USD) – Zjednoczone Emiraty Arabskie;
- Global Government Pension Fund (380 mld USD) – Norwegia;
- Government Investment Corporation (100-330 mld USD) – Singapur;
- Fundusz Inwestycyjny Arabii Saudyjskiej – 289 mld USD;
- Government Reserve Authority (213 mld USD) – Kuwejt;
- China Investment Corporation (200 mld USD) – Chiny;
- Russia's Oil Stabilization Fund (125 mld) – Rosja⁷.

⁵ R. M. Kimmitt: *Sovereign Wealth Funds and the World Economy*, Foreign Affairs, January/February 2008.

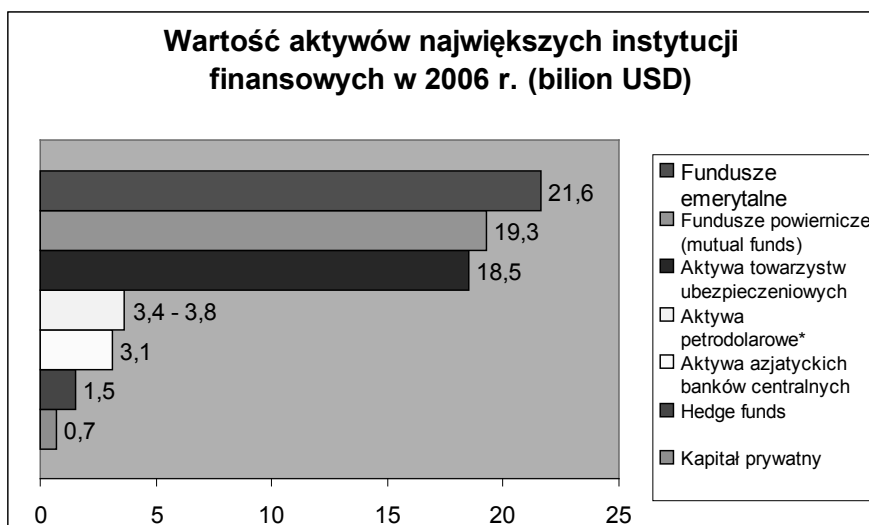
⁶ International Working Group of Sovereign Wealth Funds: *Generally accepted principles and practises – Santiago Principles*, October 2008, s. 11.

⁷ M. Allen, J. Caruana: *Sovereign Wealth Funds – A Work Agenda*, International Monetary Fund, February 29, 2008 r., s. 7.

2. Wzrost wpływu na rynkach finansowych państw – eksporterów ropy naftowej oraz azjatyckich banków centralnych

W okresie ostatnich kilku lat na międzynarodowym rynku finansowym obserwujemy wzrastającą rolę dwóch podmiotów: azjatyckich banków centralnych oraz państw – eksporterów ropy naftowej. Należy podkreślić, że aktywa ww. graczy w latach 2000-2006 potroiły się i na koniec 2006 r. osiągnęły poziom 6,5-6,9 biliona USD (wykres I).

Wykres I



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *The world's new financial power brokers*, The McKinsey Quarterly, Economic studies, December 2007.

*Rada Współpracy Państw Zatoki Perskiej (Bahrajn, Kuwejt, Oman, Katar, Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie), Indonezja, Nigeria, Norwegia, Rosja, Wenezuela.

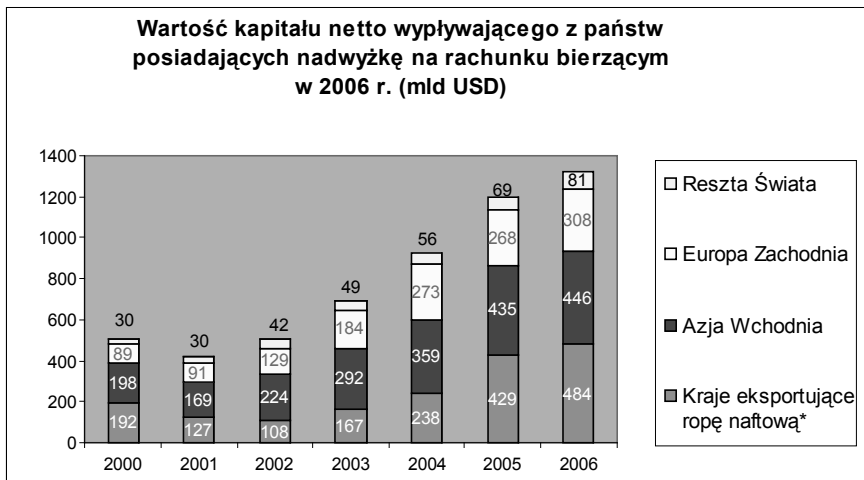
Uwzględniając dodatkowo wielkość kapitału będącego w dyspozycji hedge funds i w rękach prywatnych (wszystkie te cztery podmioty są ze sobą ściśle powiązane), łączna wartość posiadanych środków w 2006 r. wynosiła ok. 8,4-8,7 biliona USD, co stanowiło ponad 5% globalnych aktywów finansowych (167 bilionów USD)⁸. Natomiast rzeczywisty wpływ ww. czterech instytucji na gospodarkę światową jest znacznie większy niż wskazu-

⁸ D. Farrell, S. Lund: *The world's new financial power brokers*, The McKinsey Quarterly, Economic studies, December 2007, str. 2., przedstawione dane nie uwzględniają, tzw. overlap assets (np. inwestycje centralnych banków Azji w hedge funds).

ją przedstawione statystyki (szacuje się, że wartość zakupionych papierów rządowych USA przez centralne banki Azji oraz państwa petrodolarowe w 2006 r. wyniosła 435 mld USD, co wpłynęło na obniżenie długoterminowych amerykańskich stóp procentowych o 0,75 punktu procentowego)⁹.

Statystyki przedstawione na wykresie II wskazują, że kraje eksportujące ropę naftową były największym źródłem kapitału zasilającego w 2006 r. międzynarodowy rynek finansowy.

Wykres II



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *The world's new financial power brokers*, The McKinsey Quarterly, Economic studies, December 2007, str. 4; D. Farrell, S. Lund: *The new role of oil wealth in the world economy*, The McKinsey Quarterly, Perspectives on Corporate Finance and Strategy, Number 26, Winter 2008, str. 43.

*Algieria, Indonezja, Iran, Kuwejt, Libia, Nigeria, Norwegia, Rosja, Arabia Saudyjska, Syria, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Wenezuela, Jemen.

Głównym czynnikiem wpływającym na dynamiczny wzrost aktywów państw petrodolarowych był kilkakrotny, od 2002 r. wzrost cen ropy naftowej oraz wzrost ilości eksportowanego surowca. Biorąc pod uwagę wzrastający popyt na ropę naftową w gospodarce światowej, można przypuszczać, że w okresie kilku lat nastąpi dynamiczna akumulacja aktywów państw – eksporterów ropy naftowej. Przy zakładanej cenie 50 USD za baryłkę ropy szacuje się, że wzrost ten będzie wynosił ok. 387 mld USD rocznie i do 2012 r. pozwoli zgromadzić kapitał rzędu 5,9 biliona USD. Natomiast przy średniej cenie baryłki ropy naftowej na poziomie 70 USD, wartość zagra-

⁹ L. Brainard: *Sovereign Wealth Fund Briefing*, The Brookings Institution, Washington D.C., December 2007, s. 14.

nicznych aktywów państw naftowych będzie wzrastać rocznie o 628 mld USD i do 2012 r. wyniesie 6,9 biliona USD.¹⁰ Do Państwowych Funduszy Inwestycyjnych państw – eksporterów ropy naftowej dysponującymi największymi aktywami zalicza się: Fundusz Inwestycyjny Abu Dhabi (Abu Dhabi Investment Authority), którego zagraniczne aktywa szacuje się na 250 – 875 mld USD; Norweski Rządowy Fundusz Emerytalny (Norway's Government Pension Fund) o kapitale 380 mld USD; Fundusz Inwestycyjny Arabii Saudyjskiej (Saudi Arab Pension Fund) – szacowane aktywa zagraniczne to 289 mld USD; Fundusz Inwestycyjny Kuwejtu (Kuwait Investment Authority) o kapitale na poziomie 213 mld USD; Rosyjski Fundusz Stabilizacyjny (Russia's Oil Stabilization Fund) o szacowanych aktywach 125 mld USD; Fundusz Inwestycyjny Kataru (Qatar Investment Authority) – aktywa zagraniczne to 30 – 50 mld USD.¹¹ Ważną rolę na międzynarodowym rynku finansowym pełnią również banki centralne państw – eksporterów ropy naftowej, które w przeciwieństwie do prywatnych inwestorów (posiadają ok. 40% światowych aktywów petrodolarowych) czy Państwowych Funduszy Inwestycyjnych, zgromadzone rezerwy lokują głównie w długoterminowe papiery rządu USA¹².

Drugą grupę podmiotów pod względem wielkości aktywów, które zasiły międzynarodowy rynek finansowy w 2006 r. stanowiły azjatyckie banki centralne. Ich dynamiczny wzrost w ostatnich latach wynika głównie z nadwyżki handlowej państw azjatyckich, napływu zagranicznych inwestycji oraz polityki kursowej władz monetarnych. Według statystyk, w 2006 r. azjatyckie banki centralne posiadały łącznie rezerwy walutowe o wartości 3,1 biliona USD¹³ (natomiast na koniec września 2008 r. rezerwy walutowe Chin osiągnęły poziom 1,9 biliona USD). Należy podkreślić, że w porównaniu z funduszami petrodolarowymi, rezerwy azjatyckich banków inwestowane są głównie w papiery dłużne rządu amerykańskiego.

¹⁰ D. Farrell, S. Lund: *The world's new financial power brokers*, The McKinsey Quarterly, Economic studies, December 2007, str. 5; D. Farrell, S. Lund: *The new role of oil wealth in the world economy*, The McKinsey Quarterly, Perspectives on Corporate Finance and Strategy, Number 26, str. 2.

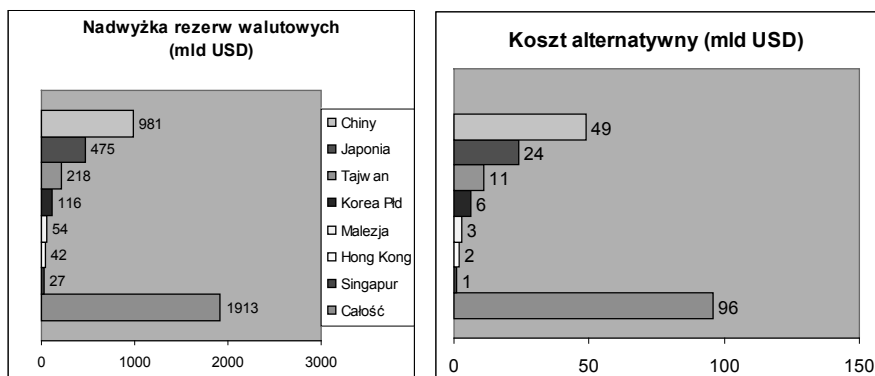
¹¹ M. Allen, J. Caruana: *Severeign Wealth Funds – A Work Agenda*, International Monetary Fund, February 29, 2008 r., s. 7.

¹² D. Farrell, S. Lund: *The world's new financial power brokers*, The McKinsey Quarterly, Economic studies, December 2007, str. 4; D. Farrell, S. Lund: *The new role of oil wealth in the world economy*, The McKinsey Quarterly, Perspectives on Corporate Finance and Strategy, Number 26, str. 4.

¹³ D. Farrell, S. Lund: *The world's new financial power brokers*, The McKinsey Quarterly, Economic studies, December 2007, str. 6.

Na wykresie III przedstawiono szacunkową wartość, która według Reguły Greenspana-Guidotti stanowi nadwyżkę ponad uznawany za niezbędny dla zachowania stabilności finansów kraju poziom rezerw walutowych.¹⁴ Dodatkowo na poniższym wykresie wskazano wysokość kosztu alternatywnego z ulokowania części rezerw państw azjatyckich w papierach amerykańskich przekraczających tzw. bezpieczny poziom (założono uzyskanie dochodu o 5% wyższego niż w 2006 r. pozwalający osiągnąć inwestycje w obligacje rządu USA).

Wykres III



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *The world's new financial power brokers*, The McKinsey Quarterly, Economic studies, December 2007.

W 2006 r. łączny koszt alternatywny aktywów azjatyckich banków centralnych trzymany w amerykańskich obligacjach i przekraczających tzw. bezpieczny poziom wyniósłby 96 mld USD, co stanowi ok. 1,1% ich PKB.¹⁵ Natomiast szacowany utracony dochód z posiadania papierów rządowych USA przez władze monetarne Chin osiągnęłyby w analizowanym roku wartość 49 mld USD. Z kolei według statystyk Międzynarodowego Funduszy Walutowego za 2007 r., nadwyżka Pekinu przekraczająca minimalny poziom rezerw określany jako wielkość krótkoterminowego zadłużenia zagranicznego (231 mld USD) wyniosła 1 328 mld USD (wartość chińskich

¹⁴ Reguła Greenspana-Guidotti jako bezpieczny wskazuje na poziom rezerw walutowych, który równa się krótkoterminowemu zadłużeniu zagranicznemu (wylączając bankowe kredyty handlowe). Natomiast niektórzy ekonomiści wskazują, że wysokość rezerw walutowych powinna pokrywać wielkość trzymiesięcznego importu (chińskie rezerwy w 2006 r. pokrywały wartość 15. miesięcznego importu).

¹⁵ D. Farrell, S. Lund: *The world's new financial power brokers*, The McKinsey Quarterly, Economic studies, December 2007, str. 6.

rezerw walutowych na koniec 2007 r. osiągnęła poziom 1 559 mld USD)¹⁶. W konsekwencji koszt alternatywny (w wysokości 5%) stanowił 66,4 mld USD.

W celu dywersyfikacji oraz zwiększenia dochodu z posiadanych rezerw, kilka państw azjatyckich utworzyło Państwowe Fundusze Inwestycyjne, np. Fundusz Inwestycyjny Hong Kongu (Exchange Fund Investment Portfolio) – 112 mld USD, Korporacja Inwestycyjna Korei (Korea Investment Corporation – KIC) – 30 mld USD, Tajwański Narodowy Fundusz Stabilizacyjny (National Stabilization Fund) – 15 mld USD, Korporacja Inwestycyjna Singapuru (Government of Singapore Investment Corporation – GIC) ustanowiona w 1981 r., w lutym 2008 r. posiadała aktywa zagraniczne na poziomie 100 – 300 mld USD.¹⁷ GIC funkcjonuje na zasadach zbliżonych do prywatnych funduszy inwestycyjnych, lokując rezerwy rządowe (ok. 45-50% kapitału zainwestowano w USA, 30% w Europie, 10% w Japonii oraz 10% w Azji, z wykluczeniem Japonii)¹⁸.

Singapur posiada jeszcze jeden fundusz inwestycyjny – Temasek Holdings, utworzony w 1974 r. w celu zarządzania dochodami rządowymi (szacowana wartość posiadanych aktywów wynosi ok. 108 mld USD). Początkowo Temasek Holdings inwestował tylko na rynku krajowym. Natomiast obecnie ponad 50% stanowią aktywa zagraniczne, skoncentrowane głównie w sektorze telekomunikacyjnym i finansowym w państwach regionu Azji Wschodniej (Chinach, Tajwanie i Korei Południowej)¹⁹.

3. Charakterystyka Chińskiej Korporacji Inwestycyjnej (China Investment Corporation – CIC)

Po kilkunastu latach rozwoju, chińskie instytucje finansowe zaczęły poszukiwać atrakcyjnych okazji do inwestycji poza granicami. Oprócz większej stopy zwrotu niż inwestycje w amerykańskie papiery dłużne, mają

¹⁶ R. Beck i M. Fidora: *The impact of Sovereign Wealth Funds on Global Financial Markets*, Occasional paper series, European Central Bank, No 91, July 2008, s. 14.

¹⁷ M. Allen, J. Caruana: *Sovereign Wealth Funds – A Work Agenda*, International Monetary Fund, February 29, 2008 r., s. 7.

¹⁸ R. Beck i M. Fidora: *The impact of Sovereign Wealth Funds on Global Financial Markets*, Occasional paper series, European Central Bank, No 91, July 2008, s. 9.

¹⁹ N. Brooks: *China's new Sovereign Wealth Fund: Implications for Global Asset Markets*, Henderson Global Investors, July 2007, s.2.

również zamiar zdobyć realny wpływ na zarządzanie międzynarodowymi podmiotami oraz stworzyć możliwości dla chińskich managerów podnoszenia umiejętności. Wydaje się, że w najbliższym okresie pozyskiwanie przez Pekin mniejszościowych udziałów w międzynarodowych instytucjach finansowych będzie podstawową formą inwestycji.

Do momentu powołania CIC większością rezerw walutowych Chin zarządzał Chiński Państwowy Urząd ds. Rezerw Walutowych (China's State Administration of Foreign Exchange – SAFE), który ok. 70-80% rezerw ulokował w dolarach, głównie w papierach dłużnych amerykańskiego rządu²⁰. W marcu 2007 r. chińskie ministerstwo finansów poinformowało, iż prowadzi prace dotyczące utworzenia specjalnego funduszu, którego celem będzie dywersyfikacja alokacji rezerw, przenosząc część z nich w kierunku aktywów dającą wyższą stopę zwrotu niż amerykańskie obligacje. W wyniku tych działań, 29 września 2007 r. utworzono Chińską Korporację Inwestycyjną.

CIC składa się z trzech departamentów: Central Huijin Investment Company (przejęta przez CIC) odpowiada za inwestycje na rynku krajowym; jej spółka zależna China Jianyin Investment zarządza krajowymi aktywami oraz realizuje operacje „usuwania” tzw. złych kredytów (nonperforming loans); w gestii trzeciego departamentu, który jest nowo utworzoną komórką znajdują się inwestycje zagraniczne²¹. Za tworzenie strategii rozwoju Chińskiej Korporacji Inwestycyjnej odpowiada jedenastoosobowa Rada Dyrektorów, której przewodniczy Lou Jiwei, były wice minister finansów oraz zastępca sekretarza generalnego Rady Państwowej. Szefem rady nadzorczej jest Jin Ligun, a managerem zarządzającym Gao Xiqing, były wice szef Narodowego Funduszu Emerytalnego, który wchodzi również w skład Rady Dyrektorów.

Proces zasilenia kapitałowego Chińskiej Korporacji Inwestycyjnej przebiegał następująco. W sierpniu 2007 r. pierwsza transza 10. letnich obligacji oprocentowanych na poziomie 4,3%, o wartości 600 mld yuanów (ok. 77 mld USD) została przekazana Centralnemu Bankowi Chin przez ministerstwo finansów. W połowie września 2007 r. druga transza 10. i 15. letnich obligacji skarbowych oprocentowana w wysokości 4,46% i 4,68%, o wartości 103 mld yuanów (ok. 17 mld USD) miała emisję publiczną. W listopadzie i grudniu 2007 r. trzecia transza 10. i 15. letnich obligacji skarbowych

²⁰ *Report to Congress 2007*, US-China economic and security review commission. November 2007, s. 44.

²¹ M. F. Martin: *China's Sovereign Wealth Fund, Asian trade and finance*, Foreign Affairs, Defence and Trade Department, Congressional Research Center, January 2008, s. 6.

oprocentowana w wysokości 4,5% i wartości 96 mld juanów (12 mld USD) miała emisję publiczną. W grudniu 2007 r. brakująca kwota 750 mld juanów (97 mld USD) została przekazana Centralnemu Bankowi Chin przez ministerstwo finansów w formie 15. letnich obligacji skarbowych oprocentowanych w wysokości 4,45%. Podsumowując ok. 1,5 biliona juanów wymieniono na 200 mld USD. Emisję publiczną miały jedynie obligacje o wartości 199 mld juanów (29 mld USD). Pozostała część papierów trafiła w ręce Centralnego Banku Chin.²² Należy jednocześnie podkreślić, że CIC przejęła kontrolę w listopadzie 2007 r. nad Central Huijin Investment Company od Centralnego Banku Chin w zamian za 500 mld juanów (ok. 67 mld USD). Dodatkowo CIC zasilila kapitałowo kwotą 67 mld USD dwa chińskie banki, Chiński Bank Rolniczy oraz Chiński Bank Rozwoju. W rezultacie szacuje się, że „wolne” aktywa CIC wynoszą ok. 70 mld USD.

Jednym z podstawowych zadań stojących przez Chińską Korporacją Inwestycyjną jest osiągnięcie stopy rentowności przynajmniej na poziomie, który umożliwi obsługę wyemitowanych obligacji. W opinii przewodniczącego Rady Dyrektorów Lou Jiwei koszt odsetek od ww. papierów wynosi 40 mln USD dziennie. Czyli zakładając minimalną stopę zwrotu na poziomie 40 mln USD dziennie (14,6 mld USD rocznie), stopa rentowność CIC z otrzymanych 200 mld USD powinna osiągnąć poziom 7,3%²³. Przedstawiciele ministerstwa finansów stwierdzili również, że jeśli Chińska Korporacja Inwestycyjna uzyska planowaną stopę zwrotu z inwestycji, to do 2010 r. wartość aktywów CIC wzrośnie do 600 mld USD. Natomiast w oficjalnych wypowiedziach przedstawicieli funduszu nie pojawia się wiele informacji dotyczących przyszłych planów ekspansji zagranicznej. Prawdopodobnie w bieżącej działalności Chińska Korporacja Inwestycyjna skoncentruje się na giełdach Hong Kongu, Tajwanu i Londynu oraz utworzy pierwsze oddziały poza Chinami (lokalizacja nie została jeszcze sprecyzowana). Jednocześnie władze CIC zapowiedziały, że w celu ochrony przed oskarżeniami o upolitycznienie działalności Korporacja nie będzie nabywała strategicznych pakietów akcji zachodnich koncernów, udziałów w liniach lotniczych, koncernach telekomunikacyjnych i naftowych, w projektach infrastrukturalnych oraz programach rozwoju najnowszych technologii. W opinii części analityków agencja będzie pewnego rodzaju hybrydą stworzoną na wzór holdingów finansowych Singapuru – Temasek Holdings i Singapurskiej Rządowej Korporacji Inwestycyjnej.

²² Tamże, s. 7.

²³ M. F. Martin: China's Sovereign Wealth Fund, Asian trade and finance, Foreign Affairs, Defence and Trade Department, Congressional Research Center, January 2008, s.11.

Jedną z pierwszych transakcji dokonanych przez CIC było przeznaczenie 3 mld USD na zakup 10% udziałów w amerykańskim prywatnym funduszu inwestycyjnym Blackstone Group, co spowodowało pojawienie się spekulacji dotyczących motywów politycznych tej inwestycji. Niestety poniesiona przez CIC strata w wysokości 25% zainwestowanego kapitału wpłynęła również na pojawienie się u chińskich decydentów wątpliwości na temat sposobu oraz dopuszczalnego ryzyka przy inwestowaniu publicznych funduszy.

Wartość oraz finalnego odbiorcę transakcji zagranicznych przeprowadzonych przez CIC i SAFE w okresie 2006 r. – I kwartał 2008 r. przedstawia tabela I.

Tabela I Chińskie inwestycje zagraniczne o największej wartości w latach 2006 – I kwartał 2008

Investor	Cel: globalna instytucja finansowa	Transakcja
China Investment Corporation	Morgan Stanley	5 mld USD za 9,9% akcji
China Investment Corporation. Zakupu dokonała wchłonięta przez CIC China Jianyin Investment Company	Blackstone Group	3 mld USD za 9,9% akcji bez prawa głosu
SAFE (China)	Total	2,8 mld USD za 1,6% akcji
SAFE (China)	British Petroleum	2 mld USD z 1% akcji
SAFE (China)	Commonwealth Bank of Australia	0,2 mld USD za 0,3% akcji
SAFE (China)	Australia and New Zealand Banking Group	0,2 mld USD za 0,3% akcji
SAFE (China)	National Australia Bank	0,2 mld USD za 0,3% akcji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie J. Ngai i Y. Wang: *Global investment strategies for China's financial institutions*, The McKinsey Quarterly, Financial service, June 2008; www.swfinstitute.org. i R. Beck i M. Fidora: *The impact of Sovereign Wealth Funds on Global Financial Markets*, Occasional paper series, European Central Bank, No 91, July 2008, s. 9.

4. Intensyfikacja stosunków pomiędzy państwami zatoki perskiej i Chinami

W pierwszej połowie 2008 r. nastąpiła intensyfikacja kontaktów pomiędzy państwowymi funduszami krajów naftowych i Chinami (w marcu 2008 r. wizytę w Pekinie złożył Shaykh Mohammed, wiceprezydent i premier Zjednoczonych Emiratów Arabskich, natomiast w kwietniu z wizytą do Pekinu przybyli przedstawiciele Kataru oraz funduszu inwestycyjnego Abu Dhabi). Należy zwrócić uwagę, że wartość wymiany handlowej pomiędzy Zjednoczonymi Emiratami Arabskimi i Chinami w okresie 1999-2007 wzrastała w tempie 33% rocznie, osiągając w 2007 r. poziom 20 mld USD²⁴. W konsekwencji w kwietniu Dubai International Capital (DIC), ramię inwestycyjne Dubai Holding i chiński fundusz First Easter Investment Group utworzyły spółkę joint venture o nazwie ChinaDubai Capital, która będzie dysponować kapitałem wielkości 1 mld USD z przeznaczeniem na inwestycje w Azji i Afryce.²⁵ Wydaje się, że intensyfikacja kontaktów oraz parafowane porozumienia wskazują na zwiększone zainteresowanie państw regionu bliskiego wschodu inwestycjami na dynamicznie rozwijającym się rynku azjatyckim. Natomiast Chiny poszukują dogodnego miejsca do lokowania swoich nadwyżek walutowych oraz zagwarantowania stabilnych dostaw surowców energetycznych, zwłaszcza ropy naftowej. Nastąpiła również intensyfikacja kontaktów pomiędzy Państwowymi Funduszami Inwestycyjnymi państw arabskich i Chińską Korporacją Inwestycyjną.

5. Problemy związane z rosnącym znaczeniem SWF na międzynarodowych rynkach

W celu maksymalizacji zwrotu z zainwestowanego kapitału oraz dywersyfikacji ryzyka dokonywanych inwestycji, państwa eksportujące kapitał domagają się wolnego i bezpiecznego dostępu do aktywów przemysłowych innych krajów. Z kolei importerzy kapitału (zwłaszcza, gdy jest on inwestowany przez rządy lub bezpośrednio zależne od nich instytucje) wyrażają uzasadnione obawy dotyczące niejasnych motywacji i konsekwencji dokonywanych transakcji.

Obecnie w Stanach Zjednoczonych i EU toczy się dyskusja mająca na celu próbę sprecyzowania przypadków, w których zagraniczne inwestycje

²⁴ S. R. Pradhan: Dubai Inc. in China: A new vista for Gulf-Asia relations, The Jamestown Foundation, Volume VIII, Issue 9, April 28 2008, s.8.

²⁵ Tamże, s. 9.

dokonywane przez instytucje rządowe mogą zagrażać bezpieczeństwu narodowemu. Drugą płaszczyzną konsultacji jest określenie prawa do podjęcia ewentualnych środków zaradczych oraz szczególnego monitorowania ww. transakcji. W 2008 r. kanclerz Angela Merkel publicznie stwierdziła, że rząd pod jej kierownictwem prowadzi prace nad implementacją zbliżonych do amerykańskich rozwiązań, gdzie Komitet ds. Inwestycji Zagranicznych może zarekomendować prezydentowi USA zablokowanie inwestycji zagranicznej, jeżeli zostanie ona uznana za mającą wpływ na bezpieczeństwo kraju (prezydent USA posiada prawo zawieszenia lub zablokowania każdej próby nabycia, fuzji i przejęcia amerykańskiej korporacji, jeśli zostanie udowodnione, że stanowi to potencjalne zagrożenie dla bezpieczeństwa narodowego państwa)²⁶. Również europejski komisarz ds. handlu Peter Mendelson, w celu uniemożliwienia próby przejęcia kontroli nad kluczowymi sektorami przez inny rząd (telekomunikacja, media, sektor energetyczny i finansowy, sektor usług) zasugerował wprowadzenie rozwiązań prawnych umożliwiających krajowym władzom użycie tzw. złotej akcji. Natomiast komisarz ds. rynku wewnętrznego EU Charlie McCreevy poinformował, że jego urząd przygotowuje listę zaleceń charakteryzujących sposób traktowania inwestycji dokonywanych przez kraje trzecie w koncerny państw członkowskich EU. W opinii specjalistów taka jednostronna akcja poszczególnych krajów wiązałaby się z przynajmniej trzema zagrożeniami: ze wzrostem tendencji protekcyjnych; z upowszechnieniem stosowania niejednorodnych standardów przez władze państw, które są odbiorcami kapitału zagranicznego (spowoduje zwiększenie kosztów działalności SWF i przełoży się na zmniejszenie efektywności napływającego kapitału); z pojawieniem się nieporozumień dotyczących kontroli przestrzegania wprowadzonych restrykcji. Kolejnym istotnym problemem dotyczącym SWF jest kwestia mikroekonomicznych konsekwencji ich działalności, czyli uzyskanie wpływu na zarządzenie koncernem. W związku z powyższym władze USA, podejmując na forum międzynarodowym próbę wdrożenia pewnych rozwiązań, zwróciły się do Międzynarodowego Funduszu Walutowego z apelem o rozpoczęcie prac nad Kodeksem Postępowania dotyczącego SWF. W efekcie podczas trzeciego spotkania w ramach Międzynarodowej Grupy Roboczej ds. Państwowych Funduszy Inwestycyjnych przedstawiciele państw założycieli SWF w Chile, w dniu 11 października 2008 r. opracowano tzw. Reguły Santiago (Santiago Principles).

²⁶ *Currency undervaluation and Sovereign Wealth Funds: A new role for the World Trade Organization*, The World Bank, July 2008, s.12.

6. Podsumowanie i wnioski

Na podstawie przedstawionych w pracy danych można wnioskować, że Państwowe Fundusze Inwestycyjne utworzone przez państwa azjatyckie oraz kraje eksportujące ropę naftową będą zwiększać wpływ na międzynarodowym rynku finansowym, co konsekwencji spowoduje przesuwanie inwestycji z obligacji denominowanych w USD w aktywa dające wyższą stopę zwrotu (prawa własności), a w dłuższym okresie wpływ na zarządzanie zagranicznymi koncernami. Wzrastać może również wartość kapitałów napływająca w tzw. wrażliwe sektory oraz wielkość, która będzie wykorzystywana do realizacji strategicznych interesów państw, np. inwestycje Chin w Afryce. Oczywiście nie odznacza to, że charakteryzowane inwestycje będą dokonywane tylko za pośrednictwem SWF. Kolejnym ważnym czynnikiem dotyczącym funkcjonowania części z pośród Państwowych Funduszy Inwestycyjnych jest bardzo niski stopień „przejrzystości” prowadzonej działalności. Według badań opracowanych na podstawie Indeksu Transparentności Linaburga-Maduella, (analizuje 10 elementów, przyznając za każdy z nich jeden punkt), w II kwartale 2008 r. 10 punktów otrzymały SWF z Norwegii, Nowej Zelandii i USA. Natomiast 1 punkt przyznano, m.in. funduszom ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich, Chin, Brunei, Angoli i Algierii²⁷.

W ostatnim okresie czasu w chińskich kręgach rządowych toczy się debata dotycząca strategii inwestycyjnej dynamicznie rosnących rezerw walutowych (w pierwszych miesiącach 2008 r. przedstawiciele ministerstwa finansów zapowiedzieli, że jeśli zostanie osiągnięta przez CIC stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału na poziomie 7,3%, to w ciągu najbliższych dwóch lat wartość aktywów funduszu wzrośnie do 600 mld USD). Pomimo zapewnień władz chińskich, że to czynnik ekonomiczny będzie jedynym elementem wpływającym na decyzje inwestycyjne Chińskiej Korporacji Inwestycyjnej, przedstawiciele innych państw wyrażają poważne wątpliwości co do intencji powołania tego funduszu (często wskazuje się na uwarunkowania polityczne jako mające największy wpływ). Należy przypomnieć, jak wiele kontrowersji wzbudziła w 2005 r. próba nabycia przez China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) amerykańskiego koncernu energetycznego Unocal. Również Indie i Wielka Brytania wyraziły zaniepokojenie napływem kapitału SWF (głównie z Chin) oraz zapowiedziały utworzenie specjalnych przepisów, które będą tą kwestie regulowały. Zdaniem przedstawicieli wielu państw oficjalne ogłoszenie przez Pekin strategii przedstawiającej sposób inwestowania chińskich rezerw walutowych, zreformowanie

²⁷ Pełne wyniki badań są przedstawione na stronie www.swfinstitut.org.

instytucji finansowych oraz transparentność podejmowanych działań miałyby pozytywny wpływ na postrzeganie chińskich inwestycji za granicą.

Bibliografia

- Allen M., Caruana J.: *Sovereign Wealth Funds – A Work Agenda*, International Monetary Fund, February 29, 2008.
- Beck R. i Fidora M.: *The impact of Sovereign Wealth Funds on Global Financial markets*, Occasional paper series, European Central Bank, No 91, July 2008.
- Brainard L.: *Sovereign Wealth Fund Briefing*, The Brookings Institution, Washington D.C., December 2007.
- Brooks N.: *China's new Sovereign Wealth Fund: Implications for global asset markets*, Henderson Global Investors, July 2007.
- Currency undervaluation and Sovereign Wealth Funds: A new role for the World Trade Organization*, The World Bank, July 2008
- Farrell D., Lund S.: *The new role of oil wealth in the world economy*, The McKinsey Quarterly, Perspectives on Corporate Finance and Strategy, Number 26, Winter 2008.
- Farrell D., Lund S.: *The world's new financial power brokers*, The McKinsey Quarterly, Economic studies, December 2007.
- International Working Group of Sovereign Wealth Funds: *Generally accepted principles and practises – Santiago Principles*, October 2008.
- Kimmitt M.: *Sovereign Wealth Funds and the World Economy*, Foreign Affairs, January/February 2008.
- Martin M. F.: *China's Sovereign Wealth Fund*, Asian trade and finance, Foreign Affairs, Defence and Trade Department, Congressional Research Center, January 200
- Ngai J. i Wang Y.: *Global investment strategies for China's financial institutions*, The McKinsey Quarterly, Financial service, June 2008.
- Pradhan S. R.: *Dubai Inc. in China: A new vista for Gulf-Asia relations*, The Jamestown Foundation, Volume VIII, Issue 9, April 28 2008.
- Sandalow D. B.: *Rising oil prices and the growth of Gulf Sovereign Wealth Funds*, The Brookings Doha Center, Doha, Qatar, May 2008.
- US-China economic and security review commission: *Report to Congress 2007*, November 2007.
- www.swfinstitute.org
- www.china-inv.cn/cicen

Marek Maciejewski

Konkurencyjność polskiego eksportu na rynku państw Unii Europejskiej

W artykule dokonano próby oceny konkurencyjności gospodarki polskiej poprzez analizę zmian struktury polskiego eksportu do krajów Unii Europejskiej w latach 1995-2006. Kraje UE w analizowanym okresie absorbowwały od 72 do 81 proc. ogółu polskiego eksportu. Analizę tę przeprowadzono oddzielnie dla krajów UE-15 i nowych członków Unii¹ z wyłączeniem Malty i Cypru z uwagi na nieduże, często pomijane w statystykach wielkości obrotów.

Analizy zmian struktury towarowej polskiego eksportu dokonano w oparciu o klasyfikację SITC² przy wykorzystaniu danych GUS publikowanych w Rocznikach statystycznych handlu zagranicznego.

W strukturze polskiego eksportu wyróżniono produkty nieprzetworzone, do których zaliczono artykuły rolno-spożywcze (sekcja 0 i 1 SITC), surowce (sekcja 2 i 4 SITC) i paliwa mineralne (sekcja 3 SITC) oraz produkty przetworzone, do których zaliczono produkty chemiczne (sekcja 5 SITC),

¹ Według stanu członkowskiego na koniec roku 2006, na którym zakończono analizę danych

² SITC – Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Handlu wydana przez Biuro Statystyczne ONZ w 1950 r., służy do klasyfikowania wszystkich towarów objętych handlem międzynarodowym. Numery statystyczne pozycji towarowych oparte są na systemie dziesiętnym. Pierwsza cyfra numeru (od 0 do 9) oznacza sekcję, 2 cyfry – dział towarowy, 3 cyfry grupę towarową, 4 cyfry – podgrupę towarową, która może być jeszcze rozwinięta do 5 cyfr oznaczających pozycję towarową. Klasyfikacja SITC rozróżnia dziesięć sekcji towarowych:

0 – żywność i zwierzęta żywe

1 – napoje i tytoń

2 – surowce niejadalne z wyjątkiem paliw

3 – paliwa mineralne, smary i materiały pochodne

4 – oleje, tłuszcze i woski zwierzęce i roślinne

5 – chemikalia i produkty pokrewne

6 – towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca

7 – maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy

8 – różne wyroby przemysłowe

9 – towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC

maszyny i sprzęt transportowy (sekcja 7 SITC) oraz różne wyroby przemysłowe (sekcja 6 i 8 SITC). Ich udział w strukturze polskiego eksportu do państw Unii Europejskiej przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Struktura towarowa polskiego eksportu do państw UE w latach 1995-2006 (w %)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
UE-15												
rolno-spożywcze	7,5	7,4	7,1	6,3	6,0	5,3	5,4	5,3	5,8	6,9	8,3	8,2
surowce	4,8	3,9	4,0	3,4	3,4	3,2	2,8	2,7	2,9	2,9	2,7	2,9
paliwa	6,7	6,2	6,8	5,5	4,8	5,2	5,9	5,1	4,1	5,1	5,3	3,9
chemikalia	5,7	5,2	4,9	4,5	4,1	4,7	4,0	4,1	4,3	3,9	4,3	5,0
maszyny i urządzenia	21,6	24,6	23,9	30,8	32,0	36,5	39,2	41,4	41,8	42,7	42,4	43,6
różne przemysłowe	53,7	52,7	53,2	49,4	49,7	45,0	42,7	41,4	41,2	38,4	37,1	36,3
UE – nowi członkowie												
rolno-spożywcze	7,9	7,9	11,4	13,8	13,1	12,0	11,3	10,8	10,3	11,1	13,1	13,0
surowce	5,5	4,7	3,1	2,7	2,2	2,0	2,0	2,2	2,3	2,5	1,9	1,9
paliwa	16,8	15,3	12,0	8,4	8,8	8,3	8,9	8,2	9,1	11,7	9,5	10,0
chemikalia	14,2	14,9	15,7	13,8	13,3	14,5	14,2	14,1	13,0	12,0	11,8	10,6
maszyny i urządzenia	15,2	18,4	16,8	19,7	19,2	20,7	21,1	20,8	21,0	20,5	23,7	26,7
różne przemysłowe	40,5	38,8	41,0	41,5	43,4	42,5	42,5	43,9	44,3	42,3	39,9	37,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, GUS, Warszawa, za odpowiednie lata

Jej analiza wskazuje na dominację wyrobów przetworzonych w strukturze polskiego eksportu do UE. Zauważyć należy przy tym stały wzrost w strukturze wywozu „maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego” (SITC 7). Od roku 2003 stanowią one najważniejszą grupę towarową w eksporcie do państw UE-15 zajmując miejsce „różnych wyrobów przemysłowych” (SITC 6 i 8). Od roku 2004 zauważalny jest również wzrost udziału w strukturze polskiego eksportu „wyrobów rolno-spożywczych”.

Analiza struktury polskiego eksportu na rynek UE wydaje się jednak niewystarczająca, aby wyciągnąć wnioski o poziomie konkurencyjności eksportu. Lepsze efekty dałoby jednoczesne uwzględnienie pozycji towarów z Polski oraz obecności konkurentów z innych państw na danym rynku. Te dwa elementy uwzględnia wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej RCA (Revealed Comparative Advantage) wprowadzony przez Balasę

w 1989 r³. Zaproponował on, aby przewagi komparatywne kraju k w eksporcie grupy towarowej n do kraju j były oceniane na podstawie relatywnego udziału grupy towarowej n w eksporcie kraju k do kraju j do udziału tej samej grupy towarowej n w ogólnym imporcie kraju j .

Wskaźnik ten można zatem zapisać wzorem:

$$RCA_{nkj} = \frac{E_{nkj}}{E_{kj}} \div \frac{I_{nj}}{I_j}$$

gdzie:

RCA_{nkj} – wskaźnik przewagi komparatywnej kraju k w eksporcie na rynek kraju j towaru n ,

E_{nkj} – wartość towaru n z kraju k do kraju j ,

E_{kj} – wartość całkowitego eksportu z kraju k do kraju j ,

I_{nj} – wartość całkowitego importu towaru n do kraju j ,

I_j – wartość całkowitego importu do kraju j .

Wskaźnik RCA zawsze przyjmuje wartości dodatnie. Wyniki mieszczą się zatem w przedziale rozpoczynającym się zerem, natomiast górna granica przedziału nie jest określona. Otrzymane wyniki należy podzielić na dwie grupy, za miejsce podziału przyjmując $RCA=1$. Sytuacja, w której RCA jest większy od 1 świadczy o tym, że dany kraj osiągnął przewagę komparatywną w eksporcie określonego towaru na dany rynek. W przypadku, gdy RCA jest mniejszy od 1, przewaga taka nie występuje.

Obliczeń wartości wskaźnika RCA dokonano dla polskiego eksportu we wszystkich wymienionych wcześniej grupach towarowych do każdego z przyjętych do analizy krajów członkowskich UE w latach 2002-2006. Dla wartości strumieni polskiego eksportu obliczeń dokonano w oparciu o dane szczegółowe *Roczników statystycznych handlu zagranicznego*, dla wartości strumieni importu krajów UE wykorzystano dane *Commodity Trade Statistics Database*. W tabeli 2 przedstawiono wyniki zbiorcze dla dwóch grup krajów członkowskich. Wyniki te uzupełniono komentarzem odnośnie do uzyskanych rezultatów szczegółowych dla eksportu do poszczególnych krajów UE.

³ B. Balassa, *Comparative Advantage Trade and Economic Development*, New York University Press, 1989

Tabela 2. Wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) w polskim eksporcie do krajów Unii Europejskiej

	2002	2003	2004	2005	2006
UE – 15					
rolno-spożywcze (0+1)	0,64	0,70	0,88	1,09	1,16
surowce (2+4)	0,75	0,80	0,79	0,74	0,75
paliwa (3)	0,63	0,48	0,54	0,44	0,30
chemikalia (5)	0,32	0,33	0,30	0,33	0,40
maszyny i urządzenia (7)	1,12	1,15	1,18	1,21	1,29
różne wyroby przemysłowe (6+8)	1,53	1,56	1,47	1,45	1,43
UE – nowi członkowie					
rolno-spożywcze (0+1)	2,20	2,15	2,30	2,52	2,60
surowce (2+4)	0,67	0,70	0,74	0,59	0,63
paliwa (3)	0,93	1,11	1,35	0,91	0,92
chemikalia (5)	1,32	1,21	1,14	1,16	1,07
maszyny i urządzenia (7)	0,49	0,48	0,48	0,59	0,66
różne wyroby przemysłowe (6+8)	1,51	1,55	1,49	1,48	1,41

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rocznik statystyczny handlu zagranicznego, *Commodity Trade Statistics Database*, UN Statistics Division, za odpowiednie lata

Z obliczeń wynika, że Polska notuje stałą przewagę względną w eksporcie do krajów UE-15 dla „różnych wyrobów przemysłowych”, „maszyn i urządzeń” oraz od roku 2005 również, choć na niewysokim poziomie, dla „produktów rolno-spożywczych”. Wartości wskaźników dla poszczególnych lat różnią się nieznacznie z wyjątkiem właśnie „produktów rolno-spożywczych”, gdzie zauważalna jest stała poprawa przewagi komparatywnej.

Lepszą pozycję konkurencyjną w dostawie „produktów rolno-spożywczych” notuje również Polska w dostawie na rynki nowych krajów członkowskich UE. Tutaj również zauważalny jest stały wzrost wartości wskaźnika, ale w całym analizowanym okresie przekracza on wartość 2. W dostawie na rynki tych krajów obniża się natomiast przewaga w zakresie dostaw „różnych wyrobów przemysłowych”, „chemikaliów”, choć wartość wskaźnika RCA wciąż pozostaje na poziomie wyższym od jedności. W przypadku „paliw” od roku 2005 Polska utraciła przewagę komparatywną. W całym analizowanym okresie Polska nie posiadała natomiast tej przewagi w dostawach „surowców” oraz „maszyn i urządzeń”. „Chemikalia”, „produkty rolno-spożywcze” oraz „maszyny i urządzenia” to te grupy towarowe, dla których pozycja polskich eksporterów na rynkach wyróżnionych grup krajów członkowskich UE jest różna.

Najwyższe wartości wskaźnika przewagi komparatywnej odnotowano dla dostaw „produktów rolno-spożywczych” do Czech i Węgier (w roku 2006 odpowiednio 2,35 i 4,17), „wyrobów chemicznych” do Estonii i Słowenii (w roku 2006 odpowiednio 2,30; 1,92), „maszyn i urządzeń” do Portugalii i Włoch (w roku 2006 odpowiednio 2,53 i 2,30). Dla dostaw „surowców”, tylko w przypadku eksportu do Niemiec w całym niemalże (z wyjątkiem roku 2002) analizowanym okresie Polska notuje nieznaczną przewagę, w roku 2006 wartość wskaźnika osiągnęła poziom 1,03. W przypadku dostaw paliw stałą przewagę komparatywną polskiego eksportu odnotowano w dostawach na rynek Austrii (w roku 2006 – 1,25), Danii (1,56), Irlandii (1,58), Czech (1,76) i Słowacji (1,36).

Analizy zmian wartości wskaźnika przewag komparatywnych dokonano również w odniesieniu do struktury towarowej polskiego eksportu w jej podziale z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych. Miało to na celu wskazanie, który czynnik produkcyjny w najwyższym stopniu determinuje konkurencyjność polskiego eksportu. Badanie przeprowadzono dla tej samej grupy krajów, w tym samym okresie 2002-2006.

Dokonano tego poprzez zaszeregowanie poszczególnych kategorii obrotów do grup towarów surowcochłonnych, pracochłonnych, kapitałochłonnych, intensywnych technologicznie, łatwych do imitowania oraz intensywnych technologicznie, trudnych do imitowania. W celu wyodrębnienia i sklasyfikowania poszczególnych grup produktów ze względu na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych przyjęto klucz klasyfikacyjny prezentowany w pracach Z. Wysokińskiej⁴. W tabeli 3 przedstawiono struk-

⁴ Klucz ten opiera się na sekcjach i działach klasyfikacji SITC. Zgodnie z jego założeniami do wyrobów surowcochłonnych zalicza się żywność i zwierzęta żywe (SITC 0), surowce niejadalne oprócz włókienniczych (SITC 2 – 26), paliwa i smary bez prądu elektrycznego (SITC 3 – 35), oleje i tłuszcze jadalne (SITC 4) oraz nawozy chemiczne (SITC 56). Towarami pracochłonnymi są natomiast surowce włókiennicze (SITC 26), wyroby przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca (SITC 6) bez wyrobów gumowych (SITC 62), żelaza i stali (SITC 67) oraz metali nieżelaznych (SITC 68), różne wyroby przemysłowe (SITC 8) bez instrumentów precyzyjnych (SITC 87) oraz aparatów i sprzętu optycznego (SITC 88). Grupa towarów kapitałochłonnych obejmuje napoje i tytoń (SITC 1), prąd elektryczny (SITC 35), pigmenty, barwniki i środki barwiące (SITC 53), olejki eteryczne i substancje zapachowe (SITC 55), wyroby gumowe (SITC 62), żelazo i stal (SITC 67), metale nieżelazne (SITC 68), pojazdy drogowe (SITC 78) oraz obrabiarki do obróbki metalu bez usuwania materiału (SITC 733).

Do grupy towarów technologicznie intensywnych, łatwych do imitowania zaliczone zostały chemikalia organiczne i nieorganiczne (SITC 51, 52), wyroby lecznicze i farmaceutyczne (SITC 54), tworzywa sztuczne (SITC 58) oraz inne

ture towarową polskiego eksportu do państw UE z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych.

Tabela 3. Struktura towarowa polskiego eksportu do państw UE z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych w latach 1995-2006 (w %)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
UE-15												
surowcochłonne	19,2	17,9	18,1	15,4	14,2	14,0	13,9	12,8	12,5	14,6	15,8	14,8
pracochłonne	21,9	25,5	23,2	26,9	27,4	26,6	24,8	27,6	29,8	22,5	19,4	21,5
kapitałochłonne	19,5	17,7	18,7	18,8	19,6	21,1	19,2	19,7	20,5	23,9	24,5	26,1
intens. tech. łatwe do imit.	4,6	4,9	6,1	6,5	6,2	6,2	6,7	7,1	6,5	5,9	6,5	8,4
intens. tech. trudne do imit.	15,2	16,4	14,0	18,7	18,7	22,2	25,0	26,0	26,6	25,3	24,1	23,6
UE – nowi członkowie												
surowcochłonne	28,2	25,7	24,6	23,4	21,1	19,4	19,2	18,7	18,6	22,4	21,6	19,2
pracochłonne	22,4	23,0	24,9	27,3	30,4	29,6	30,4	32,3	33,5	29,5	27,9	25,2
kapitałochłonne	25,1	23,3	25,8	25,0	27,2	29,2	27,9	25,6	23,8	25,6	26,3	30,0
intens. tech. łatwe do imit.	10,7	11,4	11,1	10,2	9,2	9,8	9,7	9,8	9,3	9,5	9,8	9,5
intens. tech. trudne do imit.	13,5	16,4	13,5	14,1	12,1	12,0	12,8	13,6	14,7	12,9	14,5	16,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*, GUS, Warszawa, za odpowiednie lata

wyroby chemiczne (SITC 59) z wyjątkiem materiałów wybuchowych (SITC 593). Grupa ta obejmuje również maszyny biurowe i komputery (SITC 75), silniki nonelektryczne i ich części (SITC 714), maszyny włókiennicze (SITC 724) oraz sprzęt i urządzenia telekomunikacyjne (SITC 76).

Ostatnia grupa wyrobów – towary technologicznie intensywne, trudne do imitowania – obejmuje materiały wybuchowe (SITC 593), tworzywa sztuczne w formach podstawowych (SITC 57), maszyny i urządzenia oraz sprzęt transportowy (SITC 7) z wyjątkiem silników nonelektrycznych (SITC 714), maszyn włókienniczych (SITC 724), obrabiarek do metalu (SITC 733), maszyn biurowych i komputerów (SITC 75), sprzętu telekomunikacyjnego (SITC 76) i pojazdów drogowych (SITC 78). Obejmuje również instrumenty precyzyjne (SITC 87) oraz sprzęt fotograficzny (SITC 88).

Por. np. Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 1999, s. 307

W strukturze eksportu na rynki państw UE-15 od roku 2005 najważniejszą pozycję stanowią wyroby kapitałochłonne, choć w okresie poprzednim ustępowały one wyrobom pracochłonnym i intensywnym technologicznie, trudnym do imitacji (te z kolei od 2004 roku przeważają nad wyrobami pracochłonnymi w strukturze eksportu).

Inaczej wygląda struktura dostaw na rynki nowych państw członkowskich UE. Tam wprawdzie również ostatnie lata przyniosły dominację w strukturze eksportu wyrobów kapitałochłonnych, ale kolejne miejsca zajmują wyroby pracochłonne i surowcochłonne.

Taki obraz struktury obrotów znajduje uzasadnienie w realizowanych przewagach komparatywnych, jakie realizuje Polska w dostawach na rynki krajów UE. Obliczeń wartości wskaźnika oddającego te przewagi dokonano dla eksportu do każdego z osobna krajów UE. W tabeli 4 przedstawiono wyniki zbiorcze dla krajów UE-15 i nowych członków UE.

Tabela 4. Wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) w polskim eksporcie do krajów Unii Europejskiej (z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych)

	2002	2003	2004	2005	2006
UE – 15					
surowcochłonne	0,70	0,66	0,74	0,73	0,66
pracochłonne	1,80	1,79	1,66	1,66	1,63
kapitałochłonne	1,04	1,07	1,23	1,29	1,36
intens. technolog – łatwe	0,36	0,34	0,31	0,34	0,45
intens. technolog – trudne	1,26	1,33	1,28	1,26	1,27
UE – nowi członkowie					
surowcochłonne	1,18	1,24	1,44	1,22	1,09
pracochłonne	1,52	1,62	1,50	1,53	1,45
kapitałochłonne	1,39	1,27	1,30	1,40	1,51
intens. technolog – łatwe	0,63	0,62	0,62	0,64	0,60
intens. technolog – trudne	0,48	0,50	0,46	0,55	0,63

Źródło: jak w tabeli 2

Obliczenia wskazują na to, że Polska notuje przewagę komparatywną w eksporcie na rynki krajów UE-15 wyrobów pracochłonnych, kapitałochłonnych oraz intensywnych technologicznie, trudnych do imitacji. Nie posiada natomiast tych przewag w dostawach wyrobów surowcochłonnych oraz intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji.

Natomiast w dostawach na rynki nowych krajów członkowskich UE, Polska notuje przewagi w eksporcie wyrobów kapitałochłonnych, pracochłonnych i surowcochłonnych. Nie posiada tych przewag w dostawach

wyrobów intensywnych technologicznie – łatwych i trudnych do imitacji.

A zatem kształt struktury polskiego eksportu determinowany jest tym, w jakich obszarach notowana jest przewaga komparatywna w dostawach na dany rynek. Wysoki udział w strukturze eksportu mają tylko te grupy produktów, w dostawach których realizowana jest przewaga komparatywna.

Większe od jedności wartości wskaźnika przewagi komparatywnej w eksporcie wyrobów surowcochłonnych odnotowano w dostawach na rynek Austrii, Danii, Irlandii oraz Czech, Słowacji i Węgier.

Z kolei dla wyrobów pracochłonnych wartość wskaźnika nie przekroczyła jedności w całym analizowanym okresie 2003-2006 tylko w przypadku dostaw do Portugalii. Natomiast wartości najwyższe odnotowano dla dostaw do Holandii, Irlandii, Niemiec i Estonii (w każdym przypadku w roku 2006 wartość wskaźnika nieznacznie przekraczała 2).

Dla wyrobów kapitałochłonnych w badanym okresie wartość wskaźnika była stale mniejsza od 1 w odniesieniu do dostaw do Danii, Luksemburga, Portugalii, Szwecji i Łotwy. Natomiast wartości najwyższe, przekraczające 2, odnotowano dla dostaw do Włoch i Węgier.

W dostawach wyrobów intensywnych technologicznie, łatwych do imitacji, jedynie eksport do Słowenii charakteryzował się od roku 2003 stałą przewagą komparatywną. Natomiast w przypadku wyrobów intensywnych technologicznie, trudnych do imitacji, w eksporcie do żadnego z nowych państw członkowskich UE nie odnotowano przewagi komparatywnej (w analizowanym okresie miało to miejsce tylko raz dla każdego z trzech państw bałtyckich). W eksporcie do państw UE-15 stały brak przewagi komparatywnej dotyczy jedynie wywozu do Austrii i Irlandii. Najwyższą wartość wskaźnika odnotowano dla eksportu do Portugalii (w całym analizowanym okresie przekracza wartość 3).

Dla wyróżnionych wyżej elementów struktury polskiego handlu zagranicznego, dokonano pomiaru intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach krajami Unii Europejskiej w latach 2002-2006. Najczęściej stosowaną formułą służącą tego typu obliczeniom jest indeks Grubera-Lloyda⁵. W badaniach wykorzystano jego postać procentową:

$$IIT_i = \frac{E_i + I_i - |E_i - I_i|}{E_i + I_i} * 100$$

⁵ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001, s. 100

gdzie:

E_i – wartość eksportu grupy towarowej i

I_i – wartość importu grupy towarowej i

Im bardziej wartość wskaźnika zbliża się do stu, tym większy jest udział handlu wewnątrzgałęziowego w obrotach dana grupą towarową.

Celem tej części analizy jest próba odpowiedzi na pytanie, na ile wymiana towarowa Polski z krajami Unii Europejskiej ma charakter substytucyjny a na ile komplementarny. O wzroście poziomu konkurencyjności gospodarki polskiej świadczyć będzie wzrost udziału w obrotach wyrobów podobnych, a zatem substytucyjność wymiany wyrażająca się wysokim poziomem indeksu handlu wewnątrzgałęziowego.

W tabeli 5 przedstawiono strukturę towarową polskiego handlu zagranicznego z państwami UE z uwagi na intensywność handlu wewnątrzgałęziowego.

Tabela 5. Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski z krajami Unii Europejskiej w latach 2002-2006 (%)

	2002	2003	2004	2005	2006
UE – 15					
rolno-spożywcze (0+1)	96,88	88,92	83,48	79,01	77,14
surowce (2+4)	95,80	98,51	95,62	99,28	93,91
paliwa (3)	51,86	51,77	43,01	55,07	80,08
chemikalia (5)	31,87	34,77	35,23	37,97	44,30
maszyny i urządzenia (7)	91,48	95,47	98,77	94,41	92,05
różne wyroby przemysłowe (6+8)	97,86	95,88	94,74	94,62	95,02
UE – nowi członkowie					
rolno-spożywcze (0+1)	74,28	69,08	60,73	54,33	51,95
surowce (2+4)	93,13	94,17	98,26	90,19	96,49
paliwa (3)	88,09	83,57	90,19	99,07	78,47
chemikalia (5)	94,06	97,04	92,90	97,46	98,74
maszyny i urządzenia (7)	90,13	86,43	85,49	99,67	94,47
różne wyroby przemysłowe (6+8)	84,71	79,06	81,41	82,31	78,35

Źródło: jak w tabeli 3

W obrotach z krajami UE-15 najwyższy poziom wymiany wewnątrzgałęziowej dotyczy „różnych wyrobów przemysłowych”, „surowców” oraz

„maszyn i urządzeń”. Najniższa z kolei wartość wskaźnika cechuje „chemikalia”. Inaczej jest w przypadku handlu z nowymi państwami członkowskimi. Tutaj wymiana wewnątrzgałęziowa cechuje przede wszystkim obrót „chemikaliami”, a wysokie wartości wskaźnika cechują również obrót „surowcami” oraz „maszynami i urządzeniami”. W przypadku handlu z oboma grupami państw członkowskich stałemu obniżaniu ulega wartość wskaźnika intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w zakresie handlu „rolno-spożywczego”.

W przypadku handlu „rolno-spożywczego” stale wysoki poziom handlu wewnątrzgałęziowego cechuje wymianę z Danią i Holandią, a wśród nowych państw członkowskich najwyższe wartości notowane są dla obrotów z Czechami i Słowacją, choć w wyniku wyraźnej tendencji spadkowej w roku 2006 wartość wskaźnika uzyskała poziom odpowiednio 63,24 proc. i 65,23 proc.

W handlu „surowcami” handel wewnątrzgałęziowy charakteryzuje wymianę głównie z Włochami, Hiszpanią, Danią oraz Czechami i Słowacją. W przypadku obrotu „chemikaliami” handel wewnątrzgałęziowy ma miejsce w obrotach z Czechami i Słowacją, natomiast spośród państw UE-15, tylko obroty z Portugalią od 2004 roku cechuje wysoka wartość wskaźnika.

Handel „maszynami i urządzeniami” charakteryzuje wysoka wartość wskaźnika w obrotach z większością krajów. Najwyższe wartości, przekraczające 90 proc. w całym analizowanym okresie, dotyczą jednak obrotów z Niemcami i Węgrami. Są jednak i takie kraje, z którymi handel wewnątrzgałęziowy w tej kategorii produktów praktycznie nie istnieje. Zaliczyć tu można Grecję, Estonię i Łotwę, gdzie w całym okresie wartość wskaźnika była niewielka a w roku 2006 osiągnęła poziom odpowiednio 17,09 proc., 14,38 proc. i 8,72 proc.

W handlu „różnymi wyrobami przemysłowymi” zarówno w grupie krajów UE-15, jak i wśród nowych państw członkowskich wyróżnić można te, z którymi obroty cechował wysoki poziom wskaźnika intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (jak Belgia, Irlandia, Szwecja oraz Czechy, Słowacja i Słowenia) jak i te, gdzie poziom tego wskaźnika był niski (jak Finlandia, Luksemburg, Wielka Brytania i Włochy oraz państwa bałtyckie i Węgry).

Analizy intensywności handlu wewnątrzgałęziowego dokonano również dla handlu Polski z każdym wymienionym wcześniej krajem członkowskim UE w oparciu o grupy towarowe wyróżnione z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych. Wyniki zbiorcze zaprezentowano w tabeli 6.

Tabela 6. Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski z krajami Unii Europejskiej w latach 2002-2006, grupy towarowe wyróżnione z uwagi na intensywność wykorzystania czynników wytwórczych (%)

	2002	2003	2004	2005	2006
UE – 15					
surowcochłonne	84,92	79,10	72,71	74,14	78,44
pracochłonne	93,96	91,08	90,23	88,95	89,20
kapitałochłonne	84,77	86,14	96,31	98,45	98,50
intens. technolog – łatwe	54,23	55,48	56,87	61,28	74,75
intens. technolog – trudne	85,48	90,29	88,49	92,04	92,84
UE – nowi członkowie					
surowcochłonne	89,19	83,84	85,35	87,34	80,94
pracochłonne	78,69	69,72	72,57	71,48	67,85
kapitałochłonne	94,66	99,99	93,87	86,66	81,21
intens. technolog – łatwe	82,54	84,74	85,45	88,14	93,29
intens. technolog – trudne	92,08	94,35	82,72	93,70	95,90

Źródło: jak w tabeli 2

Obroty wewnątrzgałęziowe charakteryzują głównie wymianę towarami intensywnymi technologicznie, trudnymi do imitacji oraz kapitałochłonnymi – w przypadku handlu z oboma grupami państw członkowskich. Wysokie wartości odnotowano również odnośnie handlu wyrobami pracochłonnymi, ale tylko w przypadku handlu z krajami UE-15. Zauważalna jest również przewaga tego typu wymiany w handlu towarami intensywnymi technologicznie, łatwymi do imitacji w obrotach Polski z nowymi krajami członkowskimi.

Najwyższe wartości wskaźnika (przekraczające 90 proc. w całym analizowanym okresie) dla handlu towarami intensywnymi technologicznie, trudnymi do imitacji otrzymano dla obrotów z Danią i Szwecją. Najniższe wartości odnotowano tu dla handlu z Estonią i Łotwą – w roku 2006 nie przekraczały one 15 proc. W obrotach wyrobami kapitałochłonnymi wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego na poziomie przekraczającym 90 proc. w całym analizowanym okresie charakteryzował wymianę z Niemcami. W pozostałych grupach towarowych wysokie wartości wskaźnika odnotowano przede wszystkim dla Holandii, Irlandii i Słowacji (wyroby surowcochłonne), dla Czech i Słowenii (wyroby pracochłonne) oraz dla Czech (wyroby intensywne technologicznie, łatwe do imitacji).

Przeprowadzona analiza wskazuje na niejednorodność krajów Unii Europejskiej, która wyraża się w zróżnicowanym charakterze popytu. W konsekwencji tego, zróżnicowana jest również struktura polskiego eksportu do

tych krajów. Struktura ta uwarunkowana jest posiadaniem przewag komparatywnych w dostawach na poszczególne rynki. Teoria korzyści komparatywnych mówi, że kraje specjalizują się w handlu międzynarodowym towarami dla których dysponują komparatywną przewagą. Potwierdza to analiza struktury polskiego eksportu do krajów UE.

Czynnikiem, który daje Polsce przewagę jest praca. Na skutek obecności na jednolitym rynku unijnym i stopniowego wyrównywania poziomu gospodarczego, a zatem wzrostu kosztów pracy, należy oczekiwać, że w długim okresie przewaga ta zostanie wyeliminowana. Potwierdzają to wyniki badań wskaźnika przewag komparatywnych, które pokazują systematyczny spadek wartości tego wskaźnika dla wyrobów pracochłonnych zarówno w dostawach na rynki krajów UE-15 jak i nowych państw członkowskich UE.

Wskazaniem dla gospodarki polskiej byłoby notowanie przewag w zakresie dostaw wyrobów technologicznie intensywnych. Niestety przewagi te odnotowano jedynie dla dóbr intensywnych technologicznie, trudnych do imitacji i tylko na rynki krajów UE-15, brak natomiast tych przewag w dostawach na rynki nowych krajów członkowskich UE.

Wydaje się zatem konieczna taka realizacja polityki gospodarczej, która przynosić będzie poprawę pozycji technologicznej krajowej produkcji.

Wyniki szczegółowe przeprowadzonej analizy dla skrajnych lat przyjętego do badań okresu zamieszczono poniżej.

Tabela 7. RCA i IIT dla handlu wyrobami rolno-spożywczymi i surowcami

	rolno-spożywcze (0+1)				surowce (2+4)			
	RCA		IIT		RCA		IIT	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
UE – 15								
Austria	0,79	1,74	91,79	64,68	1,41	0,96	48,87	50,72
Belgia	0,38	0,79	53,07	79,47	0,53	1,01	79,93	68,87
Dania	0,57	1,42	81,66	98,20	0,67	0,95	95,74	86,79
Finlandia	0,74	1,65	52,92	73,14	0,76	0,45	53,40	77,90
Francja	0,38	0,73	78,03	89,61	0,63	0,59	75,52	96,15
Grecja	0,55	1,52	23,50	69,27	1,45	0,20	79,61	41,40
Hiszpania	0,30	0,90	14,61	57,89	0,97	0,48	91,22	98,77
Holandia	0,92	1,82	76,74	88,12	0,67	0,40	61,57	38,81
Irlandia	1,37	1,45	82,56	93,87	0,52	0,36	13,80	15,54
Luksemburg	0,02	0,45	5,71	50,10	0,42	0,16	6,29	85,50
Niemcy	0,73	1,28	69,54	64,76	0,90	1,03	79,71	70,72
Portugalia	0,05	0,30	63,61	70,54	0,06	0,08	15,21	10,31

Szwecja	0,49	0,57	55,70	56,86	0,67	0,66	57,57	77,10
W. Brytania	0,80	1,45	55,53	33,77	0,34	0,31	66,41	59,56
Włochy	0,80	1,21	98,48	71,15	0,40	0,36	94,79	98,87
UE – nowi członkowie								
Czechy	2,34	2,35	79,19	63,24	1,01	0,88	94,40	96,90
Estonia	1,69	1,95	16,78	13,20	0,32	0,36	77,20	80,96
Litwa	1,77	2,19	10,74	32,61	0,16	0,26	82,02	73,37
Łotwa	1,00	1,72	6,90	12,89	0,22	0,47	99,51	49,92
Słowacja	1,56	2,33	87,68	65,23	1,38	0,97	87,63	95,16
Słowenia	1,82	2,35	14,41	14,92	0,38	0,54	96,14	86,94
Węgry	3,42	4,17	88,24	53,19	0,28	0,22	48,88	58,98

Tabela 7. RCA i IIT dla handlu paliwami i chemikaliami

	paliwa (3)				chemikalia (5)			
	RCA		IIT		RCA		IIT	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
UE – 15								
Austria	3,65	1,25	5,86	9,61	0,59	0,78	44,49	69,19
Belgia	0,35	0,14	52,43	91,65	0,26	0,26	28,43	33,90
Dania	2,90	1,56	22,78	50,09	0,27	0,38	31,30	48,70
Finlandia	2,14	0,73	15,09	95,38	0,64	0,80	37,70	51,63
Francja	0,43	0,11	25,53	65,27	0,25	0,37	16,80	29,74
Grecja	0,01	0,07	1,25	0,00	0,21	0,47	33,83	74,80
Hiszpania	0,22	0,10	3,91	7,34	0,47	0,42	34,77	52,28
Holandia	0,32	0,24	32,43	58,08	0,45	0,39	34,28	34,77
Irlandia	4,98	1,58	0,11	0,08	0,11	0,18	4,44	9,43
Luksemburg	0,00	0,01	-	2,32	1,35	2,71	66,26	72,40
Niemcy	0,56	0,28	63,71	97,63	0,31	0,42	33,53	45,17
Portugalia	0,32	0,01	0,02	2,84	0,17	0,39	55,99	88,07
Szwecja	0,66	0,82	81,98	68,74	0,30	0,40	42,71	54,22
W. Brytania	1,03	0,44	56,57	84,18	0,37	0,55	28,99	53,72
Włochy	0,10	0,03	19,67	89,56	0,46	0,38	43,23	54,08
UE – nowi członkowie								
Czechy	1,91	1,76	49,20	43,32	0,92	0,84	80,26	97,41
Estonia	0,39	0,08	21,15	18,02	1,45	2,30	22,36	11,04
Litwa	0,04	0,03	11,15	7,75	2,11	1,37	20,38	65,75
Łotwa	0,01	0,02	32,84	7,44	1,18	1,46	5,48	9,05
Słowacja	1,30	1,36	93,67	90,20	1,06	1,12	75,82	96,70
Słowenia	0,33	0,14	0,06	16,29	1,20	1,92	28,45	52,37
Węgry	0,41	0,33	30,35	40,63	1,29	0,91	68,04	74,40

Tabela 7. RCA i IIT dla handlu maszynami i urządzeniami oraz różnymi wyrobami przemysłowymi

	maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy (7)				różne wyroby przemysłowe (6+8)			
	RCA		IIT		RCA		IIT	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
UE – 15								
Austria	0,52	0,74	55,92	77,63	1,21	1,18	81,47	89,45
Belgia	1,45	1,79	81,34	73,44	1,60	1,51	90,91	98,51
Dania	0,76	0,70	95,16	82,90	1,54	1,36	76,75	71,49
Finlandia	0,81	0,95	40,87	68,25	1,16	1,61	34,46	49,01
Francja	1,21	1,33	79,34	92,43	1,46	1,45	98,34	80,87
Grecja	2,04	1,69	28,21	17,09	0,72	1,11	89,37	80,16
Hiszpania	1,52	1,69	85,97	65,32	1,12	0,95	65,04	88,74
Holandia	1,05	1,23	84,48	77,18	1,63	1,44	80,55	83,25
Irlandia	0,62	0,73	37,43	49,16	2,18	2,00	96,01	90,65
Luksemburg	1,08	0,95	67,10	99,74	1,51	1,38	48,01	31,83
Niemcy	0,97	1,00	93,22	96,20	1,70	1,74	84,50	89,69
Portugalia	2,56	2,53	44,45	61,71	0,22	0,66	44,22	80,61
Szwecja	1,29	1,22	87,90	72,67	1,25	1,28	88,77	96,65
W. Brytania	1,16	1,42	94,41	60,16	1,46	1,22	73,75	66,55
Włochy	1,56	2,30	74,17	92,86	1,27	0,73	54,68	62,17
UE – nowi członkowie								
Czechy	0,39	0,56	64,94	97,93	1,43	1,27	98,88	82,46
Estonia	0,52	0,69	24,89	14,38	1,46	1,72	70,14	45,38
Litwa	0,49	0,76	9,64	43,20	1,83	1,83	17,89	32,65
Łotwa	0,93	0,82	3,81	8,72	1,39	1,41	38,84	41,19
Słowacja	0,37	0,47	68,79	98,01	1,52	1,29	82,88	94,94
Słowenia	0,66	0,59	55,73	61,74	1,36	1,21	84,62	92,37
Węgry	0,67	0,88	94,65	99,20	1,59	1,62	75,53	69,97

Tabela 7. RCA i IIT dla handlu wyrobami surowco- i pracochłonnymi

	towary surowcochłonne				towary pracochłonne			
	RCA		IIT		RCA		IIT	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
UE – 15								
Austria	2,16	1,63	31,78	30,67	1,14	1,06	73,28	84,02
Belgia	0,44	0,53	80,47	72,34	1,70	1,78	87,03	83,13
Dania	1,31	1,55	73,89	84,42	1,85	1,67	72,13	64,87
Finlandia	1,53	0,79	65,04	98,09	1,16	1,90	32,14	52,20
Francja	0,46	0,37	85,09	79,42	1,86	1,40	94,69	79,15

Grecja	0,42	0,53	41,33	75,90	0,76	0,97	87,50	72,39
Hiszpania	0,50	0,38	44,30	72,25	1,24	0,99	61,89	92,26
Holandia	0,64	0,71	83,49	98,88	2,21	2,08	73,17	75,79
Irlandia	2,53	1,41	89,49	89,91	2,51	2,39	87,08	74,70
Luksemburg	0,12	0,23	6,24	58,95	1,78	1,61	59,85	47,46
Niemcy	0,70	0,72	70,26	74,70	2,00	2,09	78,44	82,92
Portugalia	0,19	0,12	79,42	74,00	0,24	0,51	39,25	55,82
Szwecja	0,66	0,69	95,37	80,92	1,76	1,83	99,74	80,84
W. Brytania	0,89	0,85	61,83	55,79	1,49	1,25	71,39	65,77
Włochy	0,48	0,45	83,92	72,64	1,61	0,98	54,32	62,66
UE – nowi członkowie								
Czechy	1,88	1,39	71,02	69,78	1,25	1,16	95,61	84,91
Estonia	1,08	0,53	32,90	35,28	1,62	2,11	74,07	32,62
Litwa	0,51	0,56	97,10	82,62	2,12	1,94	19,38	34,57
Łotwa	0,60	0,76	25,27	54,16	1,61	1,69	34,95	33,03
Słowacja	0,97	1,20	75,23	97,21	1,55	1,48	83,19	66,36
Słowenia	0,79	0,63	27,12	44,26	1,20	1,09	81,30	91,14
Węgry	1,04	1,16	97,67	63,36	1,49	1,61	83,35	64,39

Tabela 7. RCA i IIT dla handlu wyrobami kapitałochłonnymi i intensywnymi technologicznie, łatwymi do imitacji

	towary kapitałochłonne				towary intensywne technolog. – łatwe do imitacji			
	RCA		IIT		RCA		IIT	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006	2002	2006
UE – 15								
Austria	0,98	1,14	99,84	96,66	0,47	0,69	49,70	83,43
Belgia	1,13	1,38	88,27	88,90	0,20	0,26	34,81	49,01
Dania	0,31	0,58	80,90	85,51	0,14	0,19	29,29	47,50
Finlandia	0,85	1,07	49,62	61,94	0,69	0,72	29,34	43,55
Francja	1,04	1,47	57,46	97,17	0,85	0,71	62,73	72,20
Grecja	1,14	1,30	94,35	81,32	1,41	1,59	60,43	49,24
Hiszpania	0,72	1,39	48,52	91,00	0,84	1,07	73,28	81,81
Holandia	0,63	1,16	70,75	95,09	0,33	0,38	70,29	72,12
Irlandia	0,58	1,35	60,17	93,55	0,62	0,18	20,63	10,55
Luksemburg	0,46	0,94	30,76	32,83	0,83	1,53	58,77	48,00
Niemcy	1,25	1,35	94,86	92,78	0,21	0,30	44,09	61,01
Portugalia	0,17	0,85	52,92	96,26	0,21	1,34	59,53	93,67
Szwecja	0,55	0,95	51,82	92,31	0,73	0,87	75,71	67,99
W. Brytania	0,77	1,30	78,25	75,17	0,52	0,57	63,01	97,25

Włochy	1,70	2,04	91,91	69,47	0,42	0,54	51,70	88,30
UE – nowi członkowie								
Czechy	1,45	1,62	89,23	78,49	0,53	0,49	92,31	89,36
Estonia	0,79	1,10	13,45	42,14	0,56	1,17	41,19	13,61
Litwa	1,02	0,95	5,46	17,22	0,86	0,79	8,62	72,31
Łotwa	0,85	0,91	20,39	29,83	0,66	0,75	9,76	13,35
Słowacja	1,25	1,31	68,75	90,04	0,69	0,59	66,15	79,19
Słowenia	1,29	1,33	63,56	97,26	0,91	1,45	24,90	45,45
Węgry	2,03	2,14	58,37	81,59	0,68	0,58	62,61	73,18

Tabela 7. RCA i IIT dla handlu wyrobami technologicznie intensywnymi, trudnymi do imitacji

	towary intensywne technol. – łatwe do imitacji			
	RCA		IIT	
	2002	2006	2002	2006
UE – 15				
Austria	0,59	0,49	49,51	50,56
Belgia	1,79	1,64	91,03	97,20
Dania	1,15	0,89	95,61	96,19
Finlandia	0,84	1,04	43,84	71,07
Francja	0,90	1,16	78,52	96,98
Grecja	1,52	1,03	46,80	41,06
Hiszpania	1,89	1,38	98,45	77,93
Holandia	1,78	1,62	98,02	89,49
Irlandia	0,39	0,83	49,93	51,52
Luksemburg	1,99	1,51	71,36	78,66
Niemcy	1,06	1,05	86,93	89,73
Portugalia	4,25	3,04	28,62	35,10
Szwecja	1,41	1,01	94,00	91,18
W. Brytania	1,86	1,99	97,59	69,28
Włochy	0,99	1,21	41,05	60,81
UE – nowi członkowie				
Czechy	0,35	0,55	67,20	94,76
Estonia	0,71	0,77	22,59	14,83
Litwa	0,74	1,15	9,13	36,66
Łotwa	1,06	0,97	4,43	12,33
Słowacja	0,50	0,49	80,86	97,06
Słowenia	0,74	0,62	72,24	56,59
Węgry	0,47	0,69	74,58	95,19

Bibliografia

Commodity Trade Statistics Database, UN Statistics Division

Jagiello M., *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki* [w:] *Studia i Materiały*, nr 80, IkiCHZ, Warszawa, 2003

Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001

Rocznik statystyczny handlu zagranicznego, GUS, Warszawa

Wysokińska Z., Witkowska J., *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Lódź 1999

Monika Małyszko

Korporacje transnarodowe na arenie międzynarodowej

Celem niniejszego artykułu jest określenie roli jaką korporacje transnarodowe odgrywają na arenie międzynarodowej. Działalność i funkcjonowanie korporacji transnarodowych na przestrzeni lat uległy zmianie. W niniejszej pracy zostanie podjęta próba odpowiedzi na pytanie jaką rolę odgrywają korporacje transnarodowe w gospodarce światowej: czy są tylko jednymi z małych graczy czy są decydującymi stronami współczesnego układu gospodarczego.

Definicje określające korporacje transnarodowe

Funkcjonuje wiele definicji odnoszących się do przedsiębiorstw lokujących kapitał poza granicami kraju pochodzenia. Różni autorzy określają je jako przedsiębiorstwa wielonarodowe, korporacje transnarodowe, przedsiębiorstwa międzynarodowe, itd. Trudno jednoznacznie określić dlaczego stosuje się różne definicje korporacji transnarodowych. Jedno jest pewne: korporacje międzynarodowe, zwane także korporacjami transnarodowymi czy też przedsiębiorstwami międzynarodowymi, lokalizują swój kapitał poza granicami kraju firmy-matki. Korporację transnarodową możemy zdefiniować także jako przedsiębiorstwo prowadzące działalność produkcyjną, usługową, itp. w przynajmniej dwóch krajach.

Poniżej przedstawiono przegląd różnych definicji przedsiębiorstw międzynarodowych.

Najprostszą z możliwych definicji przedstawia S.E. Rolfe: korporację transnarodową określa jako przedsiębiorstwo, które jest właścicielem całości lub części filii i kontroluje je¹.

W.A. Borrmann uważa, że przedsiębiorstwo eksportujące i importujące staje się przedsiębiorstwem międzynarodowym, gdy z powodu jego działalności zmienia się struktura firmy².

¹ S.E. Rolfe The International Corporation, Paris International Chamber of Commerce, Paris 1969, s. 11

² W.A. Borrmann Managementprobleme internationaler Unternehmungen, Betriebswirtschaftlicher Verlag Gabler, Wiesbaden 1970, s.20

E.H. Sieber stwierdza, że o internacjonalizacji przedsiębiorstwa można mówić dopiero gdy punkt ciężkości przesunie się poza granicę, natomiast przedsiębiorstwo jest globalne gdy posiada stosunkowo duży udział w rynkach zagranicznych i filie na całym świecie³.

Ch. Mulhearn jako korporację wielonarodową definiuje firmę, która posiada i kontroluje aktywa w więcej niż w jednym państwie⁴.

R.Vernon przedsiębiorstwo wielonarodowe definiuje jako naturalne rozszerzenie działalności poza granice, w wyniku liberalizacji barier ekonomicznych, zmian w komunikacji i transporcie⁵.

A. Krugman określa korporacje wielonarodowe jako firmy prowadzące działalność produkcyjną lub dystrybucyjną w dwóch lub więcej krajach⁶.

Polska literatura podaje wiele definicji. G. Wujek za przedsiębiorstwo międzynarodowe uznaje przedsiębiorstwo, które prowadzi stałą działalność gospodarczą w oparciu o posiadany i kontrolowany majątek, w co najmniej dwóch państwach⁷. J. Rymarczyk definiuje je jako przedsiębiorstwo, które posiada samo lub z innymi partnerami zakład produkcyjny lub handlowy poza granicami kraju pochodzenia⁸.

W latach 70 XX wieku zaczęło się intensywne zainteresowanie tematem KT. W raporcie United Nations (UN) „Korporacje wielonarodowe w światowym rozwoju” z 1973 r. podmioty te nazwano korporacjami wielonarodowymi i zdefiniowano jako przedsiębiorstwa posiadające kontrolę nad biurami, zakładami produkcyjnymi, itp. w dwóch lub więcej krajach⁹.

Opublikowany rok później raport rozszerzał definicję: za korporacje wielonarodowe uznawano przedsiębiorstwa, które są właścicielami lub kontrolują jednostki produkcyjne, usługowe zlokalizowane poza krajem pocho-

³ E.H. Sieber Festschrift zum Geburtstag von Hasenack, Berlin 1966, s.54-55

⁴ Ch. Mulhearn, Change and development in the global economy w: Ch. Bretherton G. Pouton, Global Politics, Oxford, 1996, s.184

⁵ R.Vernon, In the hurricane's eyes: the troubled prospects of multinational enterprises, Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1998, s.1

⁶ A. Krugman, The end of globalization: why global strategy is a myth and how to profit from the realities of regional markets, AMACOM, New York 2001, s.5

⁷ G. Wujek, Reglamentacja prawna przedsiębiorstw wielonarodowych, PWN, Warszawa, 1982 s.13

⁸ J. Rymarczyk, Internacjonalizacja przedsiębiorstw, PWE, Warszawa 1996, s.28

⁹ Multinational Corporations in World Development, United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York 1973

dzenia, forma organizacyjna tych przedsiębiorstw to spółka lub jednostka o kapitale prywatnym, mieszanym lub państwowym¹⁰.

W ramach prac Komisji ds. Korporacji Transnarodowych próbowano stworzyć jednolitą definicję korporacji transnarodowych, ale niestety ze względu na rozbieżności pomiędzy stronami biorącymi w tym udział okazało się to niemożliwe.

Używana obecnie definicja korporacji transnarodowych została opracowana przez United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Za korporację transnarodową uważa się przedsiębiorstwo lub inną formę własności, która działa przynajmniej w dwóch krajach, niezależnie od jej formy prawnej i zakresu działania. Korporacja ta działa w spójnym systemie podejmowania decyzji, polityki i strategii, który zapewnia że podmioty w nim uczestniczące zależą od siebie wzajemnie, są w stanie przekazywać sobie wiedzę, zasoby, odpowiedzialności, itp¹¹.

W 1976 r. OECD opracowała Deklarację o Inwestycjach Międzynarodowych i Przedsiębiorstwach Międzynarodowych, w której przedsiębiorstwa wielonarodowe zdefiniowano jako firmy lub inne formy własności prywatnej, państwowej lub mieszanej, ustanowione w różnych krajach, powiązane ze sobą w ten sposób, że są w stanie oddziaływać na siebie nawzajem w znaczny sposób, w szczególności przekazywać sobie wiedzę i zasoby. Stopień autonomii każdego z nich jest inny, zależny od natury powiązań pomiędzy nimi i charakteru działań¹².

Problemem jest także ustalenie jednolitej terminologii dla przedsiębiorstwa czy korporacji, lokującej poza granicami kraju pochodzenia. W latach 50 stosowano termin przedsiębiorstwo międzynarodowe, a latach 60 – przedsiębiorstwo wielonarodowe, kolejna nazwa – korporacja transnarodowa została użyta w 1964 r., ale rozpowszechniła się dopiero w latach 70 i 80. W 1974 r. w raporcie o wpływie działalności tych podmiotów użyto nazwy korporacja wielonarodowa, ale autorzy podkreślili, że odpowiedniejszym terminem byłby transnarodowy¹³.

¹⁰ The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations, United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York, 1974

¹¹ projekt: United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations

¹² Deklaracja o Inwestycjach Międzynarodowych i Przedsiębiorstwach Wielonarodowych w :Decyzje, zalecenia i inne instrumenty prawne OECD, t.III, Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa 1997, s.IIIa.E.1.4

¹³ The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York 1974

Korporacje transnarodowe składają się z przedsiębiorstwa macierzystego i filii zagranicznych, przedsiębiorstw kontrolowanych lub oddziałów. Przedsiębiorstwo macierzyste to przedsiębiorstwo, które posiada inwestycję bezpośrednią w kraju innym niż jego siedziba. Przedsiębiorstwo stowarzyszone (Affiliate Enterprise) to przedsiębiorstwo w którym inwestor zagraniczny posiada efektywne prawo głosu. Takie przedsiębiorstwo może przyjąć formę przedsiębiorstwa-córki (subsidiary), filii (associate) lub oddziału (branch). Przedsiębiorstwo –córka to przedsiębiorstwo w którym inwestor zagraniczny posiada ponad 50% udziałów i ma prawo do mianowania i odwoływania członków najwyższego kierownictwa. Filia to z kolei przedsiębiorstwo, w którym inwestor zagraniczny posiada 10-50% udziałów i efektywne prawo głosu. Oddział jest przedsiębiorstwem zlokalizowanym w kraju przyjmującym inwestycję, a przybiera on formy: biura inwestora zagranicznego, spółki joint venture. Joint venture to jednostka w której akcje mają co najmniej dwaj partnerzy, z których przynajmniej jeden jest niezależny.

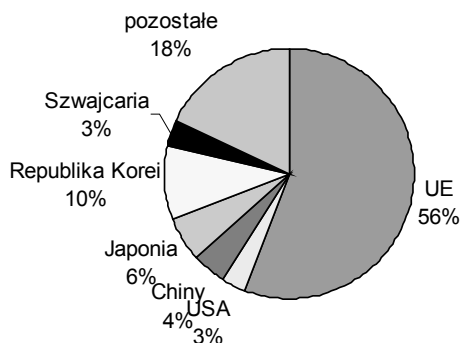
Korporacje transnarodowe nie ograniczają się tylko do zagranicznych inwestycji bezpośrednich, ale tworzą sieci współpracy, kooperacyjne porozumienia międzyfirmowe w formie aliansów, porozumienia partnerskie, porozumienia o dostawach „pod klucz” i franczyzowe. Ich operacje zagraniczne obejmują także kontrakty menedżerskie, licencjonowanie.

Korporacje transnarodowe we współczesnym świecie

Obecnie wg danych UNCTAD na świecie jest ponad 78 tysięcy korporacji transnarodowych, które mają 778 tysięcy filii¹⁴. 74% korporacji transnarodowych pochodzi z krajów rozwiniętych. Wśród krajów pochodzenia korporacji transnarodowych prym wiodą: UE (na którą przypada ponad połowa wszystkich korporacji transnarodowych na świecie), Japonia, Chiny, Republika Korei, USA i Szwajcaria.

¹⁴ Dane dotyczące korporacji transnarodowych są szacunkowe, wiąże się to z brakiem pełnych informacji od KT, a także z problemami z ich porównywaniem

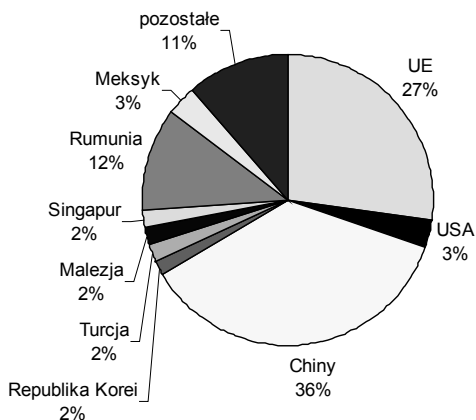
Rysunek nr 1: Liczba korporacji transnarodowych wg głównych krajów pochodzenia



Źródło: obliczenia oraz opracowanie własne na podstawie: World Investment Report. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, UNCTAD, New York, Geneva 2007

Jedynie 30% filii zagranicznych jest zlokalizowanych w krajach rozwiniętych. Lokalizacja filii w krajach rozwijających się jest bardziej opłacalna. Dominującymi krajami przeznaczenia lokalizacji filii są Chiny (280000 filii), UE (211806), a także Rumunia (89911).

Rysunek nr 2: Liczba filii wg głównych krajów w których zlokalizowane są filie korporacji transnarodowych



Źródło: jak w rys.1

100 największych korporacji transnarodowych (według rankingu UNCTAD¹⁵) odgrywa kluczową rolę w produkcji międzynarodowej. W 2005 r. przypadało na nie 10% aktywów zagranicznych, 17% sprzedaży i 13% zatrudnienia wszystkich korporacji transnarodowych.

Pierwsza dziesiątka jest stosunkowo stabilna w porównaniu do 2004 r. z General Electric, Vodafone i General Motors na czele. Pierwsza 10 generuje 36% aktywów zagranicznych wszystkich 100 największych korporacji transnarodowych. Główne zakresy działalności tych 10 największych korporacji transnarodowych to: produkcja wyposażenia elektrycznego, pojazdów mechanicznych, elektryczności, telekomunikacja oraz przemysł związany z wydobyciem, przetwórstwem i dystrybucją ropy naftowej.

Ponad 80% spośród 100 największych korporacji transnarodowych pochodzi z UE, USA i Japonii. Największa liczba największych korporacji transnarodowych pochodzi z USA – 84, jedynie 7 spośród 100 największych korporacji transnarodowych pochodzi z krajów rozwijających się.

Ponad połowa spośród 100 największych korporacji transnarodowych działa w sześciu przemysłach: w produkcji pojazdów, wydobyciu ropy, produkcji urządzeń elektrycznych, farmaceutyków oraz w telekomunikacji.

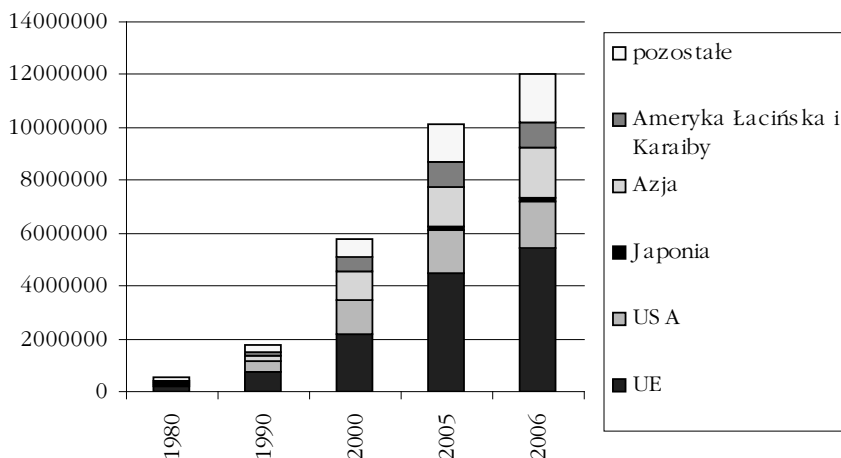
Spśród największych korporacji transnarodowych z krajów rozwijających się większość pochodzi z Azji. W tej grupie 5 największych KT posiada 1/3 aktywów 100 największych korporacji transnarodowych z krajów rozwijających się. Dominują tu Hong Kong oraz Tajwan, a najważniejszy zakres działalności tych przedsiębiorstw to produkcja wyposażenia elektrycznego, a także przemysł związany z ropą naftową.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie

Korporacje transnarodowe są główną siłą sprawczą lokowania inwestycji za granicami kraju ich pochodzenia. Zasoby napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich w 1980 r. wyniosły 551221 mln USD, z czego $\frac{3}{4}$ przypadało na kraje rozwinięte. Do 2006 r. zasoby wzrosły do 11998838 mln USD, a udział krajów rozwiniętych zmalał do 70%.

¹⁵ Szerzej: World Investment Report. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, UNCTAD, New York, Geneva 2007

Rysunek nr 3: Zasoby napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich w latach 1980-2006 wg krajów i grup krajów (w mln USD)



Źródło: jak w rys.1

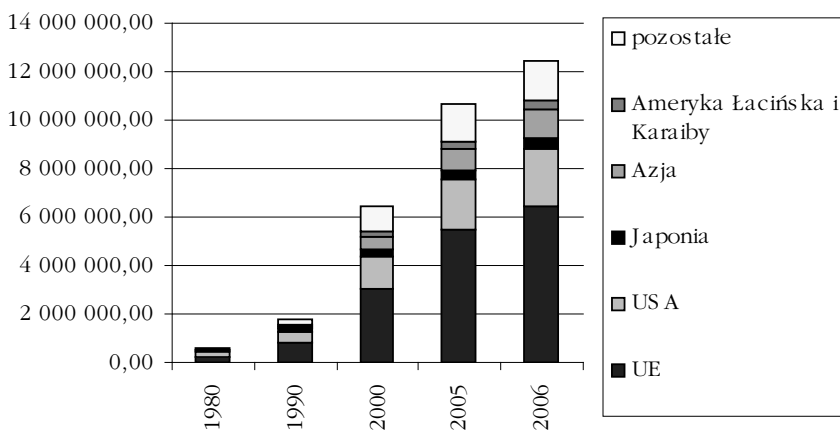
W okresie 1980-2006 zwiększył się udział ZIB w: UE z 40% do 45%, w Azji z 12% do 16%, Ameryce Łacińskiej z 6% do 8%.

Wielkości napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich wzrosły z 55262 mln USD w 1980 r. do 1305852 mln USD w 2006 r. Napływ do krajów rozwijających się wzrósł o 21%, a do krajów w trakcie transformacji gospodarczej o 68%, natomiast napływ ZIB do krajów rozwiniętych zwiększył się o 45%. Pośród krajów rozwijających się oraz w transformacji ustrojowej prawie wszystkie odnotowały znaczący wzrost napływu ZIB, z wyjątkiem Oceanii, Ameryki Południowej, RPA. Największy napływ ZIB pośród krajów rozwijających się odnotowano w Chinach, Hong Kongu, Singapurze, a pośród krajów w transformacji – w Federacji Rosyjskiej.

Większość zasobów ZIB pochodzi z krajów rozwiniętych: w latach 1980-2006 wskaźnik ten przekraczał 80%. W omawianym okresie, w związku z rozszerzeniem UE, zwiększyły się inwestycje tych krajów z 39% do 52%. Dynamiczny wzrost gospodarek azjatyckich miał wpływ na wzrost ZIB pochodzących z Azji z 1% do 9%. Inwestycje USA zmniejszyły się z 38% do 19%¹⁶.

¹⁶ World Investment Report. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, UNCTAD, New York, Geneva 2007

Rysunek nr 4: Zasoby wypływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich w latach 1980-2006 wg krajów i grup krajów (w mln USD)



Źródło: jak w rys.1

Znaczenie korporacji transnarodowych we współczesnej gospodarce

Główne siły napędowe globalizacji tj. postęp technologiczny, przepływy technologii, otwarcie rynków dla handlu międzynarodowego, zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz presja konkurencji doprowadziły do zmiany definicji czynników wpływających na napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Postęp technologiczny wpływa na deregulację w różnych ważnych dziedzinach. Technologia stała się jednym z narzędzi konkurencji. W wielu przemysłach postęp technologiczny stał się kluczem dla rosnącej konkurencyjności produktów. To z kolei zwraca uwagę na aktywa generowane tj. aktywa które mogą przyczynić się do uzyskania przewagi konkurencyjnej. Postęp technologiczny w transporcie i telekomunikacji pomógł korporacjom transnarodowym w transgranicznym koordynowaniu swych aktywów i zarządzaniu nimi.

Otwarcie rynków dla handlu międzynarodowego dało korporacjom transnarodowym możliwości zbytu oraz produkcji ich finalnych i pośrednich dóbr i usług. To z kolei m.in. zwiększyło zakres możliwych wyborów dotyczących sposobów obsługi tych rynków.

Korporacje międzynarodowe odgrywają bardzo dużą rolę w światowym handlu. Wpływają one na eksport zarówno pozytywnie jak i negatywnie.

Na rozwój i wzrost znaczenia korporacji transnarodowych miało wpływ także wiele innych czynników takich jak postępująca deregulacja rynków kapitałowych oraz ich jednoczesna liberalizacja, wzrost znaczenia globalnej konkurencyjności oraz regionalnej integracji.

Wpływ korporacji transnarodowych na zasoby może być zarówno pozytywny jak i negatywny – kapitał zagraniczny może dostarczyć dodatkowych zasobów, tj. kapitału, nowoczesnych technologii, dostępu do innych rynków, a z drugiej strony – może dostarczyć zbyt małej lub złej jakościowo ilości zasobów czy też zmniejszyć lokalne możliwości i potrzeby. Ze swojej strony państwo przyjmujące, jeśli napływ kapitału zagranicznego ma pozytywne skutki, może udostępnić zasoby lokalne po niższych kosztach (dotyczy to zwłaszcza tych zasobów które są komplementarne dla zagranicznej firmy). Kapitał zagraniczny może wprowadzić nowe style zarządzania, nową przedsiębiorczość, nową kulturę korporacyjną. W negatywnym aspekcie, nowa firma zagraniczna może mieć problemy z zarządzaniem, zasadami pracy stosowanymi w kraju przyjmującym czy dostosowaniem do lokalnych warunków. Wprowadzenie antykonkurencyjnych praktyk może doprowadzić do nieakceptowanego poziomu koncentracji rynku.

Korporacje transnarodowe wpływają na niemal wszystkie elementy rozwoju ekonomii i stosunków między państwami. Właściwie można by powiedzieć że korporacje transnarodowe odbierają część władzy państwom w zakresie ich gospodarek.

Wpływ firm zagranicznych na efektywność nie jest do końca określony – zagraniczna inwestycja bezpośrednia może pomóc rozwinąć albo znacznie ograniczyć rozwój lokalnych zasobów, zdolności, produktywność. Może także zredukować możliwości dla krajowych firm przez ograniczenie ich współpracy z zagranicznymi dostawcami i klientami. Dochody z podatków mogą zasilić budżet kraju przyjmującego inwestycję zagraniczną lub kraj pochodzenia kapitału w zależności od tego czy firma zagraniczna stosuje ceny transferowe lub inne środki mające na celu zmniejszenie kwoty podatku. Wpływ na bilans płatniczy kraju przyjmującego jest uwarunkowany od polityki firmy zagranicznej czy stosuje import substytucyjny, generuje eksport – wówczas mamy do czynienia z pozytywnymi skutkami, czy też ogranicza eksport i promuje import – wówczas mówimy o negatywnych skutkach.

Strategie korporacji transnarodowych

Korporacje transnarodowe posługują się różnymi strategiami opartymi o tworzenie samodzielnych filii zagranicznych, relatywnie niezależnych od firm macierzystych i nie powiązanych z innymi firmami. Z tego powodu były one w większości przedsiębiorstwami zorganizowanymi horyzontal-

nie, posiadającymi filie w różnych krajach. Firmy o strukturze zintegrowanej pionowo ograniczały się początkowo do korporacji transnarodowych działających w produkcji surowcowej, ale w warunkach globalizacji, rozprzestrzeniły się w innych sektorach.

Firmy, które odczuwają presję konkurencyjną i ich głównym celem jest zmniejszenie kosztów tworzenia wartości dodanej, stosują proste strategie integracyjne.

Proste strategie integracyjne zaczęły się pojawiać w latach 60 i 70. Były one nastawione na pracochłonne branże przemysłu, bazujące na konkurencji cenowej. Filie zagraniczne tworzone w ramach tych strategii są zlokalizowane zazwyczaj w krajach rozwijających się, oraz w krajach w okresie transformacji. Granicą realizacji tej strategii są koszty robocizny w ogólnym koszcie przetwórstwa. Filie realizujące tę strategię zaczęły rozkwitać, gdy postęp technologiczny pozwolił na szybką koordynację i zarządzanie filiami na różnych kontynentach, a także na szybką reakcję na zmiany popytu.

W strategiach tych głównymi czynnikami są zasoby, efektywność, rynki. W przypadku zasobów czynnikiem decydującym jest niewykwalifikowana siła robocza. Nidy nie brakuje krajów oferujących takie bogate zasoby, dlatego też kraje muszą oferować więcej np. zapewniać podaż. Jeśli zaś chodzi o efektywność to siłą napędową tej strategii jest obniżenie kosztów, a głównymi czynnikami są: koszt siły roboczej, wydajność pracy, koszt infrastruktury materialnej. Utrata efektywności może spowodować przeniesienie filii do innego kraju. Rynek w kraju goszczącym nie jest czynnikiem decydującym. Ważniejszy jest dostęp do rynków międzynarodowych lub przynajmniej rynków krajów rozwiniętych.

W miarę coraz większej rywalizacji o zagraniczne inwestycje bezpośrednie pojawiły się nowe korzyści lokalizacyjne – wykształcona i wykwalifikowana siła robocza. Niewykwalifikowana i tania siła robocza pozostaje korzyścią lokalizacyjną, ale coraz częściej poszukiwana jest kombinacja: tania i wykwalifikowana siła robocza. Inwestycja oparta na takiej przewadze lokalizacyjnej zawsze była mobilna. Utrata takich korzyści lokalizacyjnych nie musi być negatywna, może oznaczać proces restrukturyzacji, w następstwie którego wzrasta wydajność pracy i pojawiają się nowe kwalifikacje; zagraniczne inwestycje bezpośrednie zostają zastąpione inwestycjami o wyższej jakości.

Niektóre kraje przyjmujące inwestycje zagraniczne posiadające duże zasoby taniej niewykwalifikowanej siły roboczej uzyskały dostęp do dużych rynków w krajach rozwiniętych, w ramach programów integracji regionalnej (np. NAFTA).

Globalizacja spowodowała zainteresowanie firm konkurencyjnością poprzez m.in. maksymalizację zysku. Aby go uzyskać przedsiębiorstwa muszą

stosować strategię złożoną lub szukać lokalizacji, która umożliwi efektywne połączenie ich własnych mobilnych zasobów z zasobami niemobilnymi. W rezultacie firmy dzielą proces produkcyjny na różne rodzaje działalności (np. finanse, B&R, produkcja), realizowane przez różne filie. Powstaje wewnątrzfirmowy podział pracy. Postęp technologiczny umożliwia ich efektywne działanie. Co oznacza to dla krajów przyjmujących zagraniczne inwestycje bezpośrednie? Aby przyciągnąć zagraniczne inwestycje bezpośrednie nie wystarcza już posiadanie jednego z czynników, trzeba zaoferować kombinację tych czynników.

Pomimo zmiany strategii na złożoną, rozmiar rynku, bariery handlowe i niewymienne usługi odgrywają ważną rolę w decyzjach lokacyjnych. Niektóre rozległe rynki krajowe rozmiarem dorównują całym kontynentom (np. rynek UE był mniejszy od rynku USA, rynek Europy Środkowej i Wschodniej jest mniejszy od rynku Brazylii). Nadal istnieją bariery handlowe, które generują zagraniczne inwestycje bezpośrednie w sferze usług niewymienionych, produktów łatwo psujących się.

Korporacje transnarodowe kierujące się strategią zintegrowanej produkcji międzynarodowej unikają z reguły krajów, w których ulokowanie się mogłoby skutkować obawą utraty swobody działania na rynku międzynarodowym. Preferowane są lokalizacje w krajach o otwartej gospodarce, stabilne, o przewidywalnej i spójnej polityce.

Ramy polityki krajowej uzupełniane są dwustronnymi umowami inwestycyjnymi, umowami o unikaniu podwójnego opodatkowania, Porozumień Rundy Urugwajskiej.

Kiedy zagraniczna inwestycja bezpośrednia ma na celu zwiększenie efektywności, koniecznym jest nie tylko obniżka kosztów czy zwiększenie udziałów rynkowych, ale również dostęp do technologii i zdolności innowacyjnych. Zasoby te są kreowane przez ludzi i stanowią aktywa generowane¹⁷. Te nowe rodzaje zasobów mogą być tworzone przez kraje nie posiadające zasobów naturalnych. Poza aktywami generowanymi czynniki lokalizacyjne, które mają znaczenie dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich to: korzyści aglomeracji, urządzenia infrastrukturalne, szeroki wachlarz zasobów, zasoby specjalistyczne, konkurencyjność cenowa zasobów i infrastruktury, rynki.

¹⁷ Aktywa generowane mogą być zasobami rzeczowymi jak np. zasoby aktywów finansowych i fizycznych jak np. infrastruktura łączności lub niematerialnych jak np. kwalifikacje, kultura biznesu, kompetencje, kontakty z administracją rządową, zasób informacji, znaków handlowych

Korporacje transnarodowe są uczestnikami stosunków międzynarodowych: mają międzynarodowy zasięg i charakter działania, są zdolne działać w skali międzynarodowej, nie są suwerenne, ich struktura organizacyjna jest umiędzynarodowiona, a celem działania jest osiągnięcie zysków.

Poza ww. funkcjonują inne formy zagranicznego uczestnictwa w inwestycjach: porozumienia licencyjne, franchising, kontrakty menadżerskie, kontrakty pod klucz, itp.

Podsumowanie

Korporacje transnarodowe są jednymi z wielu podmiotów gospodarki światowej. Ich rola w przepływach zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest ogromna – uczestniczą w procesie globalizacji, nie tylko biorą udział w światowych przepływach kapitału, ale często decydują o polityce państw. Są one suwerenne, czyli działają i istnieją niezależnie od państwa w którym znajduje się firma- matka i państwa w którym lokują inwestycje. Działają na wszystkich kontynentach, są zaangażowane w różne rodzaje działalności. Korporacje transnarodowe są najsilniejszą grupą podmiotów gospodarki światowej. O olbrzymiej roli KT może świadczyć fakt iż zatrudniając tylko 3% pracowników na świecie generują 10% światowego PKB i 1/3 światowego eksportu.

Bibliografia

- Borrmann W.A., *Managementprobleme internationaler Unternehmenen, Betriebswirtschaftlicher Verlag Gabler*, Wiesbaden 1970
- Deklaracja o Inwestycjach Międzynarodowych i Przedsiębiorstwach Wielonarodowych w :Decyzje, zalecenia i inne instrumenty prawne OECD, t.III*, Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa 1997, s.IIIa.E.1.4
- Krugman A., *The end of globalization: why global strategy is a myth and how to profit from the realities of regional markets*, AMACOM, New York 2001
- Mulhearn Ch., *Change and development in the global economy w: Ch. Bretherton G. Pouton, Global Politics*, Oxford, 1996
- Multinational Corporations in World Development*, United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York 1973
- Rolfe S.E., *The International Corporation*, Paris International Chamber of Commerce, Paris 1969
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1996
- Sieber E.H. *Festschrift zum Geburtstag von Hasenack*, Berlin 1966

The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations,
United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York, 1974

*World Investment Report. Transnational Corporations, Extractive Industries and
Development*, UNCTAD, New York, Geneva 2007

Wujek G., *Reglamentacja prawna przedsiębiorstw wielonarodowych*, PWN, Warszawa,
1982

Vernon R., *In the hurricane's eyes: the troubled prospects of multinational enterprises*,
Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1998

Edward Molendowski

Zmiany zagranicznych powiązań handlowych krajów CEFTA i BAFTA w pierwszych latach członkostwa w UE

Od początku procesu transformacji strategicznym celem krajów CEFTA i BAFTA była ścisła współpraca i członkostwo w Unii Europejskiej. Wymagało to podjęcia szeroko zakrojonych dostosowań zarówno w sferze gospodarczej, jak i politycznej oraz społecznej. Starania te zostały uwieńczone sukcesem i – jak wiadomo – od 1 maja 2004 Republika Czeska, Słowacja, Polska i Węgry wraz z czterema innymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej (Słowenia, Estonia, Litwa i Łotwa) oraz Malta i Cypr zostały przyjęte do grona pełnoprawnych członków tego ugrupowania.

Umowy CEFTA i BAFTA miały przygotować jej sygnatariuszy do pełnego uczestnictwa oraz korzystania z zalet jednolitego rynku wewnętrznego UE. Wydaje się, że dane za lata 2004-2006 mogą już być podstawą do zidentyfikowania najważniejszych tendencji w handlu i podjęcia próby odpowiedzi na pytanie, czy podejmowane wcześniej decyzje w zakresie liberalizacji handlu zarówno w ramach CEFTA oraz ze Wspólnotami ułatwiły skuteczne przygotowanie firm z tych krajów do konkurencji na jednolitym rynku europejskim.

1. Zmiany warunków handlu po przystąpieniu do UE

Przystąpienie do UE oznaczało dla nowych krajów członkowskich m. in. gruntowną zmianę dotychczasowych zasad i reguł handlu ze wszystkimi partnerami. Wynikało to przede wszystkim z przyjęcia całości *acquis communautaire* w obszarach: „swobodny przepływ towarów” oraz „unia celna”. Najważniejsze zmiany wiązały się z:¹

¹ Szerzej na ten temat zob.: E. Kaliszuk, E. Synowiec, *Wspólna polityka handlowa*, [w:] E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, IKCHZ, Warszawa 2001; E. Kaliszuk, *Zmiana w polityce handlowej UE – biznes ponad sentymenty?*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 12, s. 23-35; E. Kawecka-Wyrzykowska, *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej UE*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej*, t. II, Praca zbiorowa pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, IKCHZ, Warszawa 2004, s. 88-91; E. Latoszek,

- włączeniem nowych krajów członkowskich do jednolitego rynku wewnętrznego UE (na którym ma miejsce swobodny przepływ towarów i usług oraz obowiązują zharmonizowane regulacje dotyczące wymogów technicznych wyrobów);
- przyjęciem przez kraje nowoprzystępujące wszystkich zasad i instrumentów wspólnej polityki handlowej WE wobec krajów trzecich (wspólnej taryfy celnej, narzędzi pozataryfowych oraz systemu umów handlowych z partnerami nie będącymi członkami UE).

Zasady polityki handlowej krajów CEFTA i BAFTA z zagranicą zostały zharmonizowane w istotnym zakresie z zasadami wspólnej polityki handlowej UE jeszcze przed przystąpieniem do UE. Na mocy Układów Europejskich wymianę towarami przemysłowymi pomiędzy tymi krajami i państwami UE została niemal całkowicie zliberalizowana od 1 stycznia 1999. Podpisane na początku obecnej dekady porozumienia umożliwiły istotnie zmniejszenie barier w handlu artykułami rolnymi². Wejście do UE oznaczało więc przede wszystkim wyeliminowanie kontroli granicznych w przepływie towarów (bariery fizyczne) oraz występujących jeszcze barier technicznych i fiskalnych w dostępie do jednolitego rynku. W relacji z krajami trzecimi (spoza UE-15) podpisano w latach 90. ub. wieku wiele umów o wolnym handlu (lub handlu preferencyjnym) z wieloma krajami, z którymi takie porozumienia Wspólnota zawarła już wcześniej.

1.2. Handel z krajami UE

Jednym z podstawowych filarów jednolitego rynku wewnętrznego państw członkowskich Unii Europejskiej jest swobodny przepływ towarów przemysłowych i rolnych. W toku negocjacji dotyczących obszaru „Swobodny przepływ towarów” nowe kraje członkowskie zobowiązały się do przyjęcia w całości dorobku prawnego Wspólnot w tej dziedzinie (z wyjątkiem procedury rejestracji leków, gdzie uzyskały okres przejściowy do końca 2007 lub 2008 r.)³

Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej i jej skutki dla polskiego handlu zagranicznego w warunkach pełnego członkostwa w UE, [w:] Polska w Unii Europejskiej – uwarunkowania i możliwości rozwoju po 2004 roku, red. G. Wojtkowska-Łodej, SGH Warszawa 2003, s. 225-232; U. Płowiec, Unia Europejska a Polska, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa 2002, s. 109-122.

² Szerzej zob. E. Kawecka-Wyrzykowska, *Dostosowania Polski do wymogów wspólnej polityki handlowej przed akcesją* [w:] *Polska w Unii Europejskiej*, t. II, Praca zbiorowa pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, IKCHZ, Warszawa 2004, s. 88-91.

³ Por.: *Udział Polski w jednolitym rynku – korzyści i koszty dla poszczególnych sektorów*, UKIE, Warszawa 2003, s. 5-6; *Członkostwo Polski w Unii Europejskiej – na jakich zasadach?*, UKIE, Warszawa 2003, s. 9-12; *Wyniki negocjacji*

Przyjęcie wspólnotowych reguł swobodnego przepływu towarów oznaczało⁴:

- zniesienie ceł oraz wszelkich opłat równoważnych cłom w obrotach z krajami UE-25,
- eliminację wszelkiego rodzaju ograniczeń ilościowych (kontyngenty, plafony),
- zlikwidowanie barier fizycznych, technicznych i fiskalnych związanych z przekraczaniem granicy (kontrolę graniczne i formalności celne, przepisy dotyczące technicznych wymogów wobec towarów, zróżnicowane systemy opodatkowania towarów)⁵.

Przystąpienie do UE wiązało się więc dla nowych krajów członkowskich ze zmianą zasad i warunków ich wymiany, zarówno z państwami UE-15, jak również z krajami nowo przystępującymi (UE-10). Zakres i głębokość tych zmian były jednakże inne w odniesieniu do towarów przemysłowych i inne w odniesieniu do towarów rolnych.

Z dniem 1 maja 2004 handel krajów przystępujących z państwami rozszerzonej UE objęto całkowicie regułami jednolitego rynku europejskiego. Nie zmieniło to jednak istotnie warunków ich wymiany handlowej z dawną „Piętnastką” (UE-15) w zakresie towarów przemysłowych (wynikało to głównie z postanowień Układów Europejskich na mocy, których już z dniem 1 stycznia 1999 prawie cały handel towarami przemysłowymi został zliberalizowany). Najważniejszą zmianą było zniesienie fizycznych i technicznych barier na granicach z tymi państwami oraz obowiązujących przed akcesją środków ochronnych, w tym antydumpingowych.

Również w handlu z nowymi krajami członkowskimi (UE-10) nie nastąpiły istotne zmiany zasad i warunków. W relacji z tymi krajami jeszcze przed akcesją kraje CEFTA oraz Litwa, Łotwa i Estonia zawarły umowy o strefie wolnego handlu artykułami przemysłowymi. Zmiany nastąpiły jedynie w handlu z Cyprzem i Maltą (przed 1 maja 2004 r. był on realizowany na zasadzie klauzuli najwyższego uprzywilejowania)⁶.

akcesyjnych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej, pod redakcją H. Tendery-Właszczuk, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 60-62.

⁴ Por.: *Wyniki negocjacji akcesyjnych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, op. cit., s. 50-51.

⁵ Szerzej na temat barier fizycznych, technicznych i fiskalnych zob.: E. Synowiec, *Funkcjonowanie rynku wewnętrznego*, [w:] *Unia Europejska*, tom I, Praca zbiorowa pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, Warszawa, IKCHZ, Warszawa 2004, s. 72-73.

⁶ Por. E. Kaliszuk, M. Błaszczuk, W. Mroczek, J. Przystupa, A. Władyniak, *Anali-*

W praktyce więc w następstwie akcesji do UE, w odniesieniu do przeważającej części handlu artykułami przemysłowymi pomiędzy nowymi krajami członkowskimi i państwami UE-15 nie nastąpiły zmiany w zakresie obciążeń celnych. Istotną zmianą było natomiast zlikwidowanie istniejących wcześniej barier fizycznych, technicznych i fiskalnych.

W handlu artykułami rolnymi między krajami nowo przystępującymi i pozostałymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej od 1 maja 2004 r. nie obowiązywały już cła ani bariery pozataryfowe. Należy to podkreślić, bowiem przed akcesją handel tą grupą artykułów między krajami CEFTA i UE-15 objęty był tylko częściową liberalizacją. Z wielu preferencji rolnych można było skorzystać tylko w ramach kontyngentów. Towary nie objęte preferencjami podlegały stawkom celnym KNU, obowiązującym w imporcie z krajów trzecich, które nie korzystały z uprzywilejowanego traktowania. Z kolei w ramach CEFTA, handel tymi towarami był objęty selektywną i ograniczoną liberalizacją⁷, a na produkty pochodzące z Cypru i Malty stosowano zasady KNU⁸.

W sumie, w handlu artykułami rolnymi nastąpiły po 1 maja 2004 większe zmiany, niż w zakresie towarów przemysłowych, polegające na usunięciu licznych barier stosowanych dotąd zarówno w handlu wzajemnym pomiędzy krajami CEFTA, a także w relacji kraje CEFTA – UE-15.

1.2. Handel z krajami trzecimi

Kraje członkowskie Unii Europejskiej kształtują wymianę handlową z krajami trzecimi w ramach wspólnej polityki handlowej (WPH). Poszczególne kraje nie dysponują autonomią w zawieraniu umów handlowych oraz w zakresie kształtowania ochrony rynku krajowego. Narodowe kompetencje w tym zakresie zostały przekazane organom wspólnotowym⁹.

za konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej, [w:] Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa, UKIE, Warszawa 2005, s. 203-204.

⁷ Szerzej zob.: E. Molendowski, *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji (ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA)*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007, s. 85-121.

⁸ Por.: E. Kaliszuk, M. Błaszczuk, W. Mroczek, J. Przystupa, A. Władyniak, *Analiza konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej*, op. cit., s. 218.

⁹ Szerzej na ten temat zob.: A. Ambroziak, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Traktatowe stosunki handlowe z krajami trzecimi*, [w:] *Unia Europejska*, t. I., op. cit., s. 205-243; S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, MWSE, Tarnów 2005, s. 52-59, *Trade Policy Review – European Communities*,

W toku negocjacji w ramach obszaru „unia celna”, kraje przystępujące do Unii Europejskiej przyjęły wszystkie instrumenty i zasady wspólnej polityki handlowej obowiązujące z krajami trzecimi¹⁰. Spowodowało to istotne zmiany warunków ich handlu z krajami trzecimi (mimo, iż podstawowe zasady już wcześniej dostosowano w dużym stopniu do wymogów WPH). Wynikało to z faktu, iż Wspólnoty stosowały rozbudowany system preferencji (jednostronnych lub na zasadzie wzajemności) dla różnych grup krajów¹¹.

W porównaniu ze stanem sprzed akcesji zwiększyła się liczba krajów korzystających z preferencyjnego dostępu do rynku nowych krajów członkowskich. Z obniżonej stawki GSP¹² korzystają obecnie kraje WNP oraz niektóre państwa Ameryki Południowej i Ameryki Środkowej (np.: Argentyna, Brazylia, Urugwaj, Wenezuela); niektóre kraje azjatyckie (Bahrajn, Katar, Kuwejt, Malezja, Oman) oraz niektóre kraje afrykańskie (np.: Gabon, Sahara Zachodnia), których wcześniej nie objęto preferencyjnym traktowaniem. Lepszy dostęp uzyskały również państwa, które mają ze Wspólnotą umowy o strefie wolnego handlu, a których import przed 1 maja 2004 r. obciążony był stawką KNU. Są to m.in. kraje bałkańskie (Albania, Bośnia i Hercegowina, Serbia i Czarnogóra), niektóre kraje afrykańskie (Liban) i niektóre kraje Ameryki Południowej (Chile, Meksyk)¹³.

Po 1 maja 2004 r. nie zmieniły się znacząco warunki dostępu towarów pochodzących z nowych krajów członkowskich do rynków państw trzecich. Pewne pogorszenie warunków eksportu nastąpiło jedynie w przypadku wymiany z USA, Kanadą i Nową Zelandią. Dwa pierwsze kraje wycofały bowiem przyznane na początku lat 90. ub. wieku Polsce i innym krajom

WTO, Report of the Secretariat (WT/TPR/S/136, 23.06.2004).

¹⁰ Okresy przejściowe uzyskały tylko Węgry (w zakresie importu aluminium niestopowego) i Malta (na import tkanin z wełny chesankowej). Szerzej na ten temat zob.: *Wyniki negocjacji akcesyjnych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, op. cit. s. 253-256.

¹¹ Szerzej zob.: S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, op. cit., s. 59-62.

¹² GSP – Generalized System of Preferences, system. zezwalający na stosowanie przez kraje wysoko rozwinięte preferencyjnych cel w relacji z krajami rozwijającymi się, wprowadzony przez WE w 1971 r (szerzej zob.: *The Generalized System of Preferences of the European Community*, „Europe Information, External Relations”, February 1981, nr 51, s. 3; K. Michałowska-Gorywoda, *Ramy prawno-instytucjonalne zewnętrznych stosunków gospodarczych UE*, [w:] J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska*, Wolters Kluwer, Warszawa 2006, s. 363-364).

¹³ Por. *Trade Policy Review – European Communities*, op. cit., s. 23.

w okresie transformacji preferencje celne GSP. Natomiast korzystniejsze warunki dostępu uzyskano do rynków państw, które utworzyły ze Wspólnotą Europejską strefę wolnego handlu lub unię celną, a z którymi handel przed akcesją odbywał się na zasadach KNU. Były to m. in.: Tunezja, Maroko, RPA, Chile, Meksyk¹⁴.

Przyjęcie przez kraje przystępujące zasad wspólnej polityki handlowej spowodowało istotną zmianę warunków handlu towarami przemysłowymi z krajami trzecimi. W rezultacie przyjęcia Wspólnej Taryfy Celnej na większą część towarów przemysłowych, z dniem 1 maja 2004 nastąpiła obniżka stawek celnych (tylko stosunkowo niewielka grupa produktów, została objęta podwyżką ceł)¹⁵. Największa obniżka ceł nastąpiła w imporcie z tych krajów, które mają umowy o wolnym handlu z UE-15, a wcześniej były stosowane wobec nich stawki KNU (Tunezja, Maroko, Meksyk, RPA i Macedonia). Dość znaczne obniżki ceł miały miejsce w relacji z krajami rozwijającymi się, które dotychczas były objęte stawkami KNU, a w UE-15 korzystały z preferencji celnych w ramach AKP lub systemu GSP. Relatywnie najmniejsza obniżka stawek nastąpiła w imporcie z krajów, które były obciążone stawkami KNU w nowych krajach członkowskich i UE-15 (Australia, Japonia, USA).

Wspólnoty stosują rozbudowany system protekcji w imporcie produktów rolnych z krajów trzecich. Na towary rolne przetworzone objęte wspólną polityką rolną stosowane są wysokie cła. Niższe stawki obowiązują w przywozie towarów nie produkowanych na obszarze UE, np.: kawy, herbaty, przypraw. Równolegle do rozbudowanego systemu protekcji na artykuły rolne funkcjonuje system preferencji celnych, który umożliwia przywóz towarów na rynek wewnętrzny UE na warunkach korzystniejszych niż wynikających z KNU, ale do wysokości określonej kontyngentami. Ponadto kraje objęte systemem GSP korzystają ze zredukowanych stawek, a kraje AKP – z bezcłowego dostępu na artykuły rolne przetworzone lub z preferencyjnych stawek na artykuły nieprzetworzone.

¹⁴ M. Błaszczuk, E. Kaliszuk W. Mroczek, J. Przystupa, A. Władyniak, *Analiza konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej*, op. cit., s. 208-210; E. Kawecka-Wyrzykowska, *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej UE*, op. cit., s. 107-108.

¹⁵ Por.: E. Kawecka-Wyrzykowska, *Dostosowania Polski do wymogów wspólnej polityki handlowej przed akcesją [w:] Polska w Unii Europejskiej ...*, op. cit., s. 91-93.

2. Obroty handlowe krajów CEFTA i BAFTA w latach 2004-2006

W większości nowych krajów członkowskich pierwsze lata po akcesji okazały się znacznie bardziej pomyślne, niż przewidywali to eurosceptycy. W okresie przed akcesją alarmowali oni, że kraje te będą dopłacać do członkostwa w UE, a ich rynki zostaną zalane przez bardziej konkurencyjne towary unijne. Po pierwszych latach członkostwa można jednoznacznie stwierdzić, że te opinie i obawy były nieuzasadnione lub zdecydowanie wyolbrzymione¹⁶.

Opisane wyżej zmiany warunków i zasad handlu wynikające z przystąpienia do Unii Europejskiej, wpłynęły na kształtowanie się obrotów towarowych nowych krajów członkowskich, zarówno w relacji z krajami UE-15, jak z pozostałymi grupami krajów (UE-10, kraje trzecie). Te pozytywne tendencje uwidoczniły się także w zakresie handlu krajów CEFTA i BFTA. Potwierdzają to dane zestawione w Tabeli 1 (eksport) oraz Tabeli 2 (import).

2.1. Eksport

Jak wynika z danych tabeli 1, w latach 2004-2006 kraje CEFTA i BAFTA zanotowały wyraźne przyspieszenie dynamiki eksportu w porównaniu do poprzednich lat. Szczególnie szybko wzrastała ona w relacji do nowych państw członkowskich (UE-10). Średnioroczne tempo wzrostu w tych latach kształtowało się w przedziale od 25,7% do 56,6%. Najwyższe tempo (powyżej 30%) zanotowano w przypadku: Łotwy (56,6%), Bułgarii (47,4%), Węgier (44,7%), Rumunii (42,7%), Litwy (37,2%), Słowacji 34,3%), Polski (33,1%). Wskaźnik ten we wszystkich krajach znacznie przekraczał poziom z lat 2001-2003 (wówczas kształtował się w przedziale od 10,9% do 25,0%).

¹⁶ Szerzej na ten temat zob.: *Enlargement, Two Years After – An Economic Evaluation*, „European Economy”, Occasional Papers, No 24, May 2006, European Commission, pp. 34-58; E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Freyberg, A.D. Rotfeld, *The International Cooperation, Economic Integration and Foreign Policy of Central and Eastern European Countries* [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XVI Economic Forum, Krynica – Poland 2006, 297-380 pp.; E. Kawecka-Wyrzykowska, M. Błaszczuk, U. Kopeć, *The Progress of Integration of the Countries of Central and Eastern Europe with the European Union*, [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XV Economic Forum, Krynica – Poland 2005, s. 247-263; *Trzy lata członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Bilans korzyści i kosztów społeczno-gospodarczych związanych z członkostwem Polski w Unii Europejskiej – Polska na tle regionu*, UKIE, Warszawa 2007, s. 29-41.

Tabela 1. Dynamika eksportu państw CEFTA i BAFTA wg grup krajów w latach 2003-2006(rok poprzedni =100)

Kraje	Partnerzy	Lata				Średniorocznie w latach		2006/ 2003	
		2003	2004	2005	2006	2001-3	2004-6		
CEFTA	Bulgaria	UE -10	131,8	149,9	146,0	146,2	119,8	147,4	319,9
		UE-15	133,2	127,8	112,6	122,4	119,9	120,9	176,2
		Poza UE-25	127,8	140,6	124,9	133,7	111,3	133,1	234,8
		Świat	131,0	133,7	119,0	128,5	116,2	127,1	204,4
	Czechy	UE -10	129,0	147,9	118,6	120,2	119,1	128,9	210,8
		UE-15	130,0	135,0	113,0	120,0	119,7	122,7	183,0
		Poza UE-25	113,0	144,5	131,0	125,7	115,1	133,7	237,9
		Świat	127,4	138,4	116,4	120,9	118,9	125,2	194,8
	Polska	UE -10	136,4	135,2	124,6	139,6	125,0	133,1	235,1
		UE-15	130,8	134,7	116,9	120,9	118,8	124,2	190,4
		Poza UE-25	126,8	150,2	131,5	122,5	118,6	134,7	242,0
		Świat	130,6	137,7	120,9	123,6	119,4	127,4	205,7
	Rumunia	UE -10	149,0	162,0	129,0	137,0	124,5	142,7	286,2
		UE-15	128,1	129,0	107,2	102,7	121,8	113,0	142,1
		Poza UE-25	120,4	138,1	141,6	117,7	114,1	132,5	230,2
		Świat	127,0	133,3	118,1	110,3	119,6	120,5	173,5
	Słowacja	UE -10	119,6	129,6	143,0	130,3	110,9	134,3	241,5
		UE-15	146,2	117,7	123,2	130,5	123,0	123,8	189,3
		Poza UE-25	176,7	127,6	122,1	132,3	134,0	127,3	206,1
		Świat	142,2	121,9	128,0	130,7	120,8	126,9	204,0
	Słowenia	UE -10	127,3	114,2	139,1	126,4	118,6	126,6	201,0
		UE-15	121,4	112,4	131,5	118,8	110,4	120,9	175,7
		Poza UE-25	123,5	120,3	113,7	111,9	119,2	115,3	153,1
		Świat	122,9	114,6	128,3	118,7	113,6	120,6	174,7
	Węgry	UE -10	139,9	163,8	131,0	139,2	124,1	144,7	298,8
		UE-15	122,6	124,1	106,3	110,5	114,1	113,6	145,7
		Poza UE-25	129,5	132,5	133,3	129,9	115,1	131,9	229,5
		Świat	125,1	129,0	113,9	118,3	115,0	120,4	173,8

BAFTA	Estonia	UE -10	127,2	127,0	127,5	122,5	120,0	125,7	198,5
		UE-15	131,9	112,2	125,8	98,9	108,9	112,3	139,6
		Poza UE-25	125,7	77,6	144,6	191,4	128,7	137,9	214,8
		Świat	129,5	105,0	129,9	123,6	114,1	119,5	168,6
	Litwa	UE -10	130,5	144,0	135,4	132,0	115,1	137,2	257,6
		UE-15	113,8	140,6	118,3	107,0	118,2	121,9	177,8
		Poza UE-25	156,3	110,9	132,1	128,3	138,2	123,8	188,0
		Świat	130,8	129,8	126,5	120,1	123,5	125,5	197,2
	Łotwa	UE -10	128,1	172,0	172,3	125,6	119,2	156,6	372,2
		UE-15	129,9	117,0	116,2	105,8	114,6	113,0	143,9
		Poza UE-25	110,5	169,8	119,2	139,4	118,8	142,8	282,2
		Świat	125,1	137,5	129,3	119,5	115,9	128,8	212,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie: IMF, *Direction of trade Statistics, Database and Browser*, CD-ROM, Washington 2008.

Podobna tendencja miała też miejsce w relacji z krajami UE-15, choć roczne przyrosty eksportu były tu o kilka punktów procentowych niższe niż w relacji z państwami UE-10 (kształtowały się w przedziale 13,0% do 24,2%). Eksport do krajów „Piętnastki” w latach 2004-2006 najszybciej zwiększały: Polska, Słowacja, Czechy, Bułgaria, Litwa i Słowenia (ponad 20% średniorocznie). Tylko w przypadku Rumunii eksport do UE-15 w latach 2004-2006 wzrastał w tempie znacznie niższym niż w okresie 2001-2003.

Na szczególnie podkreślenie zasługuje to, iż w rezultacie tych zmian w latach 2004-2006 eksport krajów CEFTA i BAFTA do państw UE-10 oraz UE-15 w zdecydowanej większości przypadków uległ podwojeniu (jego wartość w 2006 r. była około 2 razy wyższa niż w 2003 r.).

W okresie 2004-2006 znacznie szybciej niż w poprzednich latach wzrastał również eksport państw CEFTA i BAFTA do krajów trzecich (poza UE-25). Przeciętne roczne wskaźniki dla poszczególnych krajów były zbliżone do tych, które zanotowano w relacji z krajami UE-10. Może to być potwierdzeniem tezy, że akcesja do UE umożliwiła nowym krajom członkowskim łatwiejszy dostęp do rynku państw trzecich (poza UE-25), związanych z UE preferencyjnymi umowami handlowymi.

Przyspieszenie eksportu krajów CEFTA i BAFTA do UE-15 i UE-10 należy wiązać głównie z usunięciem po 1 maja 2004 istniejących wcześniej barier w handlu pomiędzy tymi grupami państw (instrumenty protekcji

uwarunkowanej w handlu rolnym oraz bariery fizyczne, techniczne i fiskalne w handlu artykułami przemysłowymi). Ułatwiło to wzrost sprzedaży, zwłaszcza do nowych krajów członkowskich. Na szczególne podkreślenie zasługuje również to, że wzrost dynamiki eksportu do krajów UE-15 świadczy o tym, że przedsiębiorstwa z krajów CEFTA i BAFTA okazały się przygotowane do konkurencji i rywalizacji na wymagającym jednolitym rynku. Należy podkreślić, iż stopniowe wprowadzanie liberalizacji obrotów towarowych, zarówno w relacji z krajami Wspólnot, jak i w relacjach wzajemnych w znacznym stopniu ułatwiły te przygotowania. Za korzystne uznać należy również umocnienie pozycji krajów trzecich (spoza UE-25) w eksporcie z CEFTA i BAFTA. Oznacza to pewne zwiększenie dywersyfikacji rynków zbytu, w czym pewna rolę¹⁷ odegrały zmienione warunki handlu po 1 maja 2004 (wynikające z przyjęcia zasad Wspólnej Polityki Handlowej).

2.2. Import

W latach 2004-2006 zaobserwowano także istotne przyspieszenie dynamiki importu w porównaniu z okresem przed akcesją. W krajach CEFTA i BAFTA (tabela 2.) tempo wzrostu importu okazało się jeszcze większe niż eksportu. Relatywnie wysoka dynamika miała miejsce zwłaszcza w pierwszym roku po akcesji. Dotyczyło to zarówno importu z nowych krajów członkowskich (UE-10), jak i z krajów „Piętnastki” (UE-15). Średnioroczne tempo wzrostu w relacji z krajami UE-10 kształtowało się w przedziale od 24,3% do 53,4%, a w relacji z krajami UE-15 odpowiednio od 12,3% do 24,9%.

Charakterystycznym jest również to, iż w całym omawianym okresie szybciej wzrastał import z krajów UE-10 niż z krajów UE-15. Natomiast w relacji z krajami trzecimi (spoza UE-15) wzrost importu był znacznie wolniejszy – w zasadzie nastąpił nawet wyraźny spadek wartości zakupów (z wyjątkiem Słowenii).

Tendencje te spowodowały wyraźne wzmocnienie roli krajów UE-10 i UE-15 jako dostawców na rynek państw CEFTA i BAFTA. W zdecydowanej większości przypadków nastąpiło zwiększenie udziału partnerów z obszaru jednolitego rynku.

¹⁷ Ważne znaczenie miał tu też wzrost cen na nośniki energii na rynkach światowych i tym samym w imporcie z Rosji (szerzej zob.: *Enlargement, Two Years After – an Economic Success*, op. cit., s. 48-52; M. Paszyński, *Zewnętrzne uwarunkowania polityki gospodarczej*, [w:] *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2005-2006*, IKCHZ, Warszawa 2006, s. 11-13.).

Tabela 2. Dynamika importu państw CEFTA i BAFTA wg grup krajów w latach 2003-2006 (rok poprzedni =100)

Kraje	Partnerzy	Lata				Średniorocznie w latach		2006/ 2003	
		2003	2004	2005	2006	2001-3	2004-6		
CEFTA	Bulgaria	UE -10	146,9	138,7	122,0	145,9	122,5	135,5	246,9
		UE-15	134,5	130,9	111,4	121,0	123,4	121,1	176,5
		Spoza UE-25	137,3	138,6	142,9	135,1	115,5	138,8	267,4
		Świat	136,4	134,7	126,4	129,7	119,4	130,3	220,9
		UE -10	129,0	147,9	118,6	120,2	119,1	128,9	210,8
	Czechy	UE-15	124,2	124,0	106,9	132,9	115,1	121,3	176,1
		Spoza UE-25	135,7	100,6	121,9	93,9	122,8	105,5	115,2
		Świat	127,7	121,5	112,2	121,4	117,5	118,4	165,5
		UE -10	129,5	139,1	125,1	122,0	114,7	128,7	212,4
	Polska	UE-15	122,3	126,3	126,2	119,6	111,8	124,1	190,8
		Spoza UE-25	124,1	133,7	91,2	137,7	111,4	120,9	167,9
		Świat	123,4	129,6	115,0	124,4	111,9	123,0	185,5
		UE -10	140,4	132,6	129,6	192,8	125,4	151,7	331,3
	Rumunia	UE-15	132,5	130,6	116,4	145,5	123,4	130,8	221,1
		Spoza UE-25	136,1	146,0	133,7	139,8	121,0	139,8	272,9
		Świat	134,3	136,1	123,8	146,8	122,7	135,5	247,2
		UE -10	159,4	143,1	113,5	131,8	131,5	129,5	214,0
	Słowacja	UE-15	138,4	117,4	115,2	122,1	123,0	118,2	165,1
		Spoza UE-25	86,9	125,5	142,4	146,3	101,0	138,1	261,5
		Świat	128,9	125,9	119,7	130,3	118,7	125,3	196,4
		UE -10	126,6	132,4	120,4	120,2	110,0	124,3	191,6
	Słowenia	UE-15	125,4	149,4	101,2	116,7	111,3	122,4	176,5
		Spoza UE-25	131,1	84,0	141,2	122,1	113,9	115,8	144,8
		Świat	126,7	133,8	108,7	118,1	111,7	120,2	171,7
		UE -10	136,3	145,3	118,7	124,6	122,4	131,2	215,0
	Węgry	UE-15	124,8	141,6	103,5	112,5	112,1	120,6	165,0
		Spoza UE-25	128,8	94,1	125,4	116,1	115,9	116,1	137,1
		Świat	127,3	125,1	111,5	115,9	114,3	120,0	161,7

BAFTA	Estonia	UE -10	143,8	168,0	125,0	143,8	130,4	145,6	302,0
		UE-15	131,9	112,2	125,8	98,9	108,9	112,3	139,6
		Spoza UE-25	125,7	77,6	144,6	191,4	128,7	137,9	214,8
		Świat	129,5	105,0	129,9	123,6	114,1	119,5	168,6
	Litwa	UE -10	134,6	194,9	123,8	141,5	126,0	153,4	341,4
		UE-15	127,4	127,2	114,5	127,4	122,8	123,1	185,7
		Spoza UE-25	125,0	106,5	138,7	114,9	119,5	120,0	169,7
		Świat	127,2	126,3	125,1	124,9	121,6	125,4	197,2
	Łotwa	UE -10	130,4	153,8	138,3	134,1	123,2	142,1	285,3
		UE-15	125,0	118,7	119,2	136,9	117,1	124,9	193,7
		Spoza UE-25	140,2	147,0	113,5	126,3	117,0	129,0	210,8
		Świat	129,8	134,2	123,0	133,4	118,4	130,2	220,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych jak w Tabeli 1.

Reasumując należy podkreślić, że akcesja do UE wywołała silny „efekt przesunięcia handlu” z dotychczasowych kierunków importu na rzecz zwiększonych zakupów w krajach członkowskich UE, w tym przede wszystkim UE-10. Może to być potwierdzeniem tezy, że liberalizacja handlu w ramach obszaru preferencyjnego miała istotny wpływ na strumienie handlu wzajemnego pomiędzy partnerami tworzącymi ten obszar. Szybki wzrost importu był z jednej strony skutkiem wyraźnego przyspieszenia wzrostu gospodarczego w omawianych krajach¹⁸, a z drugiej – wynikał ze zwiększonych zakupów związanych z antycypowaniem przez importerów zmian niektórych warunków rynkowych po akcesji. Ważnym czynnikiem ułatwiającym import było też zniesienie kontroli granicznych pomiędzy nowymi państwami członkowskimi i krajami UE-15.

3. Podsumowanie i wnioski

Pierwsze trzy lata członkostwa w Unii Europejskiej dają już podstawy do oceny, że umowy: CEFTA i BAFTA w istotnym stopniu wspomogły

¹⁸ Szerzej na ten temat: Z. Matkowski, R. Rapacki i inni, *The Economic Situation and the Progress of Market Reforms*, [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XV Economic Forum, Krynica – Poland 2005, pp. 99-122; E. Molendowski, *Dylematy rozwoju gospodarczego krajów postsocjalistycznych*, [w:] *Kraje rozwijające się w światowym systemie gospodarczym*, pod redakcją S. Miklaszewskiego, Difin, Warszawa 2007, s. 297-320.

procesy przygotowania ich sygnatariuszy do pełnego uczestnictwa oraz korzystania z zalet jednolitego rynku wewnętrznego. Po 1 maja 2004 istotnym zmianom uległy warunki handlu nowych państw członkowskich, zarówno w relacji z pozostałymi krajami przystępującymi (UE-10), jak również z krajami Piętnastki (UE-15) oraz krajami trzecimi.

Z analizy danych statystycznych wynika, że w latach 2004-2006 nastąpiło wyraźne przyspieszenie dynamiki obrotów handlowych krajów CEFTA i BAFTA. Szczególnie wyraźnie tendencja ta wystąpiła w relacji z krajami UE-10. Znacznie szybciej niż w poprzednich latach wzrastały też w tym okresie obroty z krajami UE-15. Można więc stwierdzić, że stopniowa liberalizacja handlu w ramach CEFTA i BAFTA była jednym z wielu czynników ułatwiającym przygotowania firm z tych państw do konkurencji w rywalizacji na wymagającym jednolitym rynku Unii Europejskiej.

Jak wiadomo – również pozostałe kraje transformacji systemowej (Bałkany Zachodnie, WNP) podejmują przedsięwzięcia potwierdzające ich determinację w dążeniu do włączenia się do procesów integracji gospodarczej w Europie. Jednym z najważniejszych wydaje się decyzja krajów Europy Południowo-Wschodniej z grudnia 2006 o rozszerzeniu CEFTA i podpisaniu nowej, zmodyfikowanej umowy określanej mianem „CEFTA-2006”. Decyzja o zawarciu nowego porozumienia CEFTA jest potwierdzeniem słuszności tezy, że doświadczenia sygnatariuszy umowy z 1992 r oraz krajów przystępujących do niej w latach 1996-2003 okazały się przydatne dla kolejnych krajów transformacji w reformowaniu ich gospodarek.

Bibliografia

- Ambroziak A., Kawecka-Wyrzykowska E., *Traktatowe stosunki handlowe z krajami trzecimi*, [w:] *Unia Europejska*, t. I., praca zbiorowa pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, Warszawa, IKCHZ, Warszawa 2004.
- Barcz J., Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska-Gorywoda K., *Integracja europejska*, Wolters Kluwer, Warszawa 2006.
- Członkostwo Polski w Unii Europejskiej – na jakich zasadach?*, UKIE, Warszawa 2003.
- Enlargement, Two Years After – An Economic Evaluation*, „European Economy”, Occasional Papers, No 24, May 2006, European Commission.
- Kaliszuk E., Błaszczuk M., Mroczek W., Przystupa J., Władyniak A., *Analiza konsekwencji członkostwa dla wymiany handlowej*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa*, UKIE, Warszawa 2005.

- Kaliszук E., Synowiec E., *Wspólna polityka handlowa*, [w:] E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, IKCHZ, Warszawa 2001.
- Kaliszук E., *Zmiana w polityce handlowej UE – biznes ponad sentymenty?*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 12.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Błaszczuk M., Kopeć U., *The Progress of Integration of the Countries of Central and Eastern Europe with the European Union*, [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XV Economic Forum, Krynica – Poland 2005.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Dostosowania Polski do wymogów wspólnej polityki handlowej przed akcesją* [w:] *Polska w Unii Europejskiej*, t. II, praca zbiorowa pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, IKCHZ, Warszawa 2004.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Dostosowania Polski do wymogów wspólnej polityki handlowej przed akcesją* [w:] *Polska w Unii Europejskiej*, t. II, praca zbiorowa pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, IKCHZ, Warszawa 2004.
- Kawecka-Wyrzykowska E., Freyberg E., Rotfeld A.D., *The International Cooperation, Economic Integration and Foreign Policy of Central and Eastern European Countries* [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XVI Economic Forum, Krynica – Poland 2006.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej UE*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej*, t. II, praca zbiorowa pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, IKCHZ, Warszawa 2004.
- Kawecka-Wyrzykowska E., (red.), *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, IKCHZ, Warszawa 2001.
- Kraje rozwijające się w światowym systemie gospodarczym*, pod redakcją S. Miklaszewskiego, Difin, Warszawa 2007.
- Latoszek E., *Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej i jej skutki dla polskiego handlu zagranicznego w warunkach pełnego członkostwa w UE*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej – uwarunkowania i możliwości rozwoju po 2004 roku*, red. G. Wojtkowska-Łodej, SGH Warszawa 2003.
- Matkowski Z., Rapacki R. i inni, *The Economic Situation and the Progress of Market Reforms*, [w:] *New Europe – Report on Transformation*, XV Economic Forum, Krynica – Poland 2005.
- Michałowska-Gorywoda K., *Ramy prawno-instytucjonalne zewnętrznych stosunków gospodarczych UE*, [w:] J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska*, Wolters Kluwer, Warszawa 2006.
- Miklaszewski S., *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, MWSE, Tarnów 2005.
- Molendowski E., *Dylematy rozwoju gospodarczego krajów postsocjalistycznych*, [w:] *Kraje rozwijające się w światowym systemie gospodarczym*, pod redakcją S. Miklaszewskiego, Difin, Warszawa 2007.

- Molendowski E., *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji (ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA)*, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007.
- New Europe – Report on Transformation*, XV Economic Forum, Krynica – Poland 2005.
- New Europe – Report on Transformation*, XVI Economic Forum, Krynica – Poland 2006.
- Paszyński M., *Zewnętrzne uwarunkowania polityki gospodarczej*, [w:] *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2005-2006*, IKCHZ, Warszawa 2006.
- Płowiec U., *Unia Europejska a Polska*, Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości, Warszawa 2002.
- Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa*, UKIE, Warszawa 2005.
- Polska w Unii Europejskiej – uwarunkowania i możliwości rozwoju po 2004 roku*, red. G. Wojtkowska-Łodej, SGH Warszawa 2003.
- Polska w Unii Europejskiej*, t. II, praca zbiorowa pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, IKCHZ, Warszawa 2004.
- Synowiec E., *Funkcjonowanie rynku wewnętrznego*, [w:] *Unia Europejska*, tom I, Praca zbiorowa pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, Warszawa, IKCHZ, Warszawa 2004.
- The Generalized System of Preferences of the European Community*, „Europe Information, External Relations”, February 1981, nr 51.
- Trade Policy Review – European Communities*, WTO, Report of the Secretariat (WT/TPR/S/136, 23.06.2004).
- Trzy lata członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Bilans korzyści i kosztów społeczno-gospodarczych związanych z członkostwem Polski w Unii Europejskiej – Polska na tle regionu*, UKIE, Warszawa 2007.
- Udział Polski w jednolitym rynku – korzyści i koszty dla poszczególnych sektorów*, UKIE, Warszawa 2003.
- Unia Europejska*, t. I., praca zbiorowa pod red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej i E. Synowiec, Warszawa, IKCHZ, Warszawa 2004.
- Wyniki negocjacji akcesyjnych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, pod redakcją H. Tendery-Właszczuk, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

Halina Nakonieczna-Kisiel
Joanna Staśkiewicz

TENDENCJE W ŚWIATOWYM HANDLU WYROBAMI WYSOKO ZAAWANSOWANYMI TECHNICZNIE

Handel światowy rozwija się obecnie bardzo dynamicznie. Sprzyja temu przede wszystkim postępująca w bardzo szybkim tempie globalizacja i liberalizacja, ale nie bez znaczenia jest również postęp techniczny, który umożliwił obniżkę kosztów transportu eksportowanych i importowanych towarów. Przedmiotem obrotu międzynarodowego są głównie artykuły przetworzone, na które przypada około 3/4 światowej wymiany. Wśród towarów przetworzonych na szczególną uwagę zasługują wyroby wysokiej techniki. Wysoki udział w eksporcie tej grupy towarów świadczy nie tylko o nowoczesnej strukturze rodzajowej sprzedaży zagranicznej, ale przede wszystkim wskazuje na wysoki poziom konkurencyjności i innowacyjności gospodarki¹. Poza tym towary *high-tech* uznawane są za ważny nośnik technologii w handlu międzynarodowym².

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie tendencji zachodzących w międzynarodowym handlu wyrobami *high-tech*, określenie zmian w jego strukturze geograficznej oraz towarowej.

1. PROBLEMY DEFINICYJNE I KLASYFIKACYJNE WYROBÓW WYSOKIEJ TECHNIKI

Produkty *high-tech* odgrywają coraz większą rolę w wymianie międzynarodowej. Żeby jednak przystąpić do analizy ich przepływów w pierwszej

¹ A. Zielińska-Głębocka: *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 12.

² M. Bielak: *Ocena postępu technologicznego państw przy zastosowaniu wskaźnika postępu technicznego TAI (Technology Achievement Index)*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności, Wrocław 2004, s. 528.

kolejności należy określić kategorię towarów wysokiej techniki. Nie jest to jednak zadanie proste. Problem stanowi określenie kryteriów klasyfikacji towarów według stopnia zaawansowania technologicznego. Towarami takimi są produkty, które charakteryzuje krótki cykl życia, czy wręcz przyspieszone „starzenie się” a na ich stworzenie ponoszone są wysokie nakłady kapitałowe. Ponadto cechuje je duże ryzyko inwestycyjne oraz wzrastające zapotrzebowanie na wysoko wykwalifikowaną kadrę³. Jako kryterium klasyfikacji przyjmuje się jednak najczęściej intensywność i koszt prac badawczo-rozwojowych prowadzonych w związku z ich stworzeniem i rozwojem. Przyjęto, że powinny wynosić one co najmniej 4% udział nakładów B+R w sprzedaży tych produktów.

Ponieważ wraz z czasem i dokonującym się postępem technologicznym pojawiają się coraz to nowe produkty, a udział nakładów na działalność badawczo-rozwojową w dotychczasowych wyrobach zmienia się, dlatego zaleca się w analizach dla dłuższych szeregów czasowych stosowanie odmiennych metodologii. To z kolei stwarza kolejny problem – a mianowicie niemożność dokonywania porównań. Z tego względu badania obrotów towarami w oparciu o kryterium zaawansowania technologicznego rzadko prowadzi się w okresach dłuższych niż kilkunastoletnie.

Klasyfikacje poziomów zaawansowania techniki zostały przygotowane w oparciu o jedną z dwóch metod – metodę według dziedzin lub metodę według wyrobów⁴. Ta pierwsza, opublikowana przez OECD w 1997 roku z wykorzystaniem ISIC Rev. 3., dzieli działalność przetwórczą na cztery kategorie: wysokiej techniki, średnio wysokiej techniki, średnio niskiej oraz niskiej techniki. Do wysokiej techniki została zatem przypisana produkcja statków powietrznych i kosmicznych, produkcja wyrobów farmaceutycznych, produkcja maszyn biurowych i komputerów, produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych oraz produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych, optycznych, zegarów i zegarków. Klasyfikacja ta ma jednak zasadniczą wadę. Jest nią wysoki stopień agregacji danych, w wyniku którego następuje przeszacowanie intensywności technologicznej w jednych sektorach kosztem jej niedoszacowania w innych.

Wady tej pozbawiona jest metoda według wyrobów, opublikowana w również przez OECD, ale dwa lata wcześniej w oparciu o SITC Rev. 3. Podział na pięciocyfrowym poziomie agregacji umożliwił wyeliminowanie produk-

³ G. Niedbalska: *Pojęcie i klasyfikacja wyrobów wysokiej techniki*. „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 1999, nr 10, s. 3-7.

⁴ T. Hatzichronoglou: *Revision of High-Technology Sector and Product Classification*. “STI Working Papers” 1997/2. OECD, Paryż 1997.

tów, w których nakłady B+R nie przekraczały 4% ich sprzedaży. Na liście produktów *high-tech* znalazło się więc dziewięć grup produktów: sprzęt lotniczy, komputery i maszyny biurowe, elektronika i telekomunikacja, środki farmaceutyczne, aparatura naukowo-badawcza, maszyny elektryczne, chemikalia oraz uzbrojenie. W przygotowaniu tej listy oparto się jednak nie tylko na metodach ilościowych, ale również opiniach ekspertów, co stanowi jej słabą stronę, gdyż zawiera element subiektywizmu. Ponadto wymaga ona dużej pracochłonności i daje niską przetwarzalność wyników⁵.

Ograniczona dostępność danych spowodowała, że w analizie tabeli 1 i wykresów 1 oraz 2 wykorzystano dane dotyczące eksportu towarów przy użyciu metody według dziedzin, zaś w pozostałej części artykułu posłużono się danymi w oparciu o metodę według wyrobów.

2. DYNAMIKA I ROZMIARY OBROTÓW WYROBAMI WYSOKIEJ TECHNIKI

Wartość światowego eksportu wyrobów wysokiej techniki w roku 2005 wynosiła blisko 1,2 biliona euro⁶. Rozmiary tych obrotów były 1,5 razy większe od wartości eksportu żywności i płodów rolnych, a nieznacznie niższe od światowej wymiany paliw⁷.

W grupie artykułów przetworzonych ogółem najwyższą dynamiką charakteryzowały się międzynarodowe obroty wyrobami wysokiej techniki. W okresie 1996–2005 średnia wartość eksportu i importu tą grupą towarów wzrosła bowiem blisko dwukrotnie, podczas gdy handel artykułami przetworzonymi ogółem zwiększył się o 3/4. Niemal we wszystkich latach mieliśmy do czynienia z systematycznym wzrostem obrotów. Wyjątek stanowił rok 2001, kiedy zanotowano spadek dynamiki. Nie dotyczyło to jednak wyłącznie grupy towarów wysokiej techniki, gdyż w związku z notowanym w tym okresie spowolnieniem gospodarczym, zmniejszenie dynamiki wystąpiło również w pozostałych grupach towarowych. Podobnym tempem wzrostu charakteryzowały się w całym analizowanym okresie również obroty towarami średnio niskiej techniki, nieco niższą wymiana towarami średnio wysokiej techniki, najniższą zaś dynamiką cechowała się światowa wymiana towarami niskiej techniki (por. dane tabeli 1).

⁵ *Nauka i Technika w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2007, s. 209.

⁶ Wartość ta obejmuje dostawy na rynek światowy od 50 największych producentów, dla których dostępne są dane statystyczne i które w literaturze przedmiotu utożsamiane są ze światowym eksportem wyrobów *high-tech*.

⁷ Wartości wyrażone w cenach nominalnych.

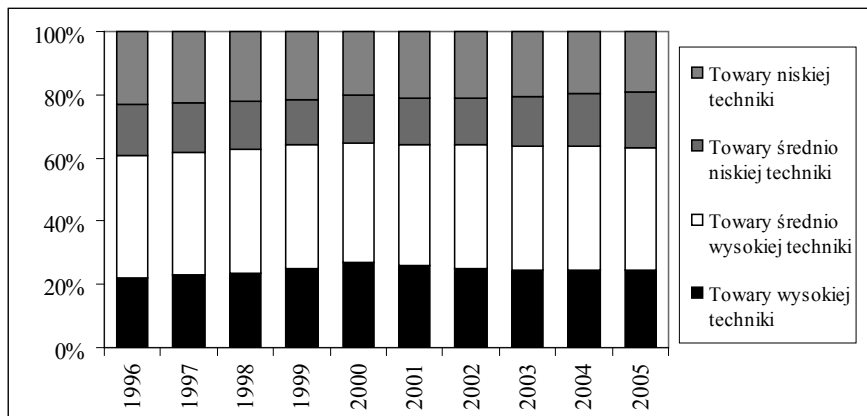
Tabela 1. Dynamika międzynarodowych obrotów artykułami przetworzonymi według poziomu zaawansowania technologicznego w krajach OECD (rok 1996 = 100)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Towary wysokiej techniki	108	116	128	147	137	138	153	182	196
Towary średnio wysokiej techniki	103	107	111	116	113	119	138	163	176
Towary średnio niskiej techniki	102	102	101	114	109	112	132	168	195
Towary niskiej techniki	101	102	103	105	105	109	123	138	146
Artykuły przetworzone ogółem	104	107	111	120	116	120	137	163	177

Źródło: *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2007*, www.oecd.org

Skutkiem szybkiego tempa wzrostu handlu towarami *high-tech* stał się ich rosnący udział w światowym obrocie. O ile w 1996 roku ich odsetek wynosił niecałe 22%, w roku 2000 zwiększył się do niemal 27%, by w 2005 stanowić blisko 25%. Zmniejszenie udziału zanotowano z kolei w odniesieniu do towarów niskiej techniki (z 23% do 19%), natomiast odsetek towarów średnio wysokiej i średnio niskiej techniki pozostał na tym samym poziomie (odpowiednio 39% i 18% – por. rys. 1).

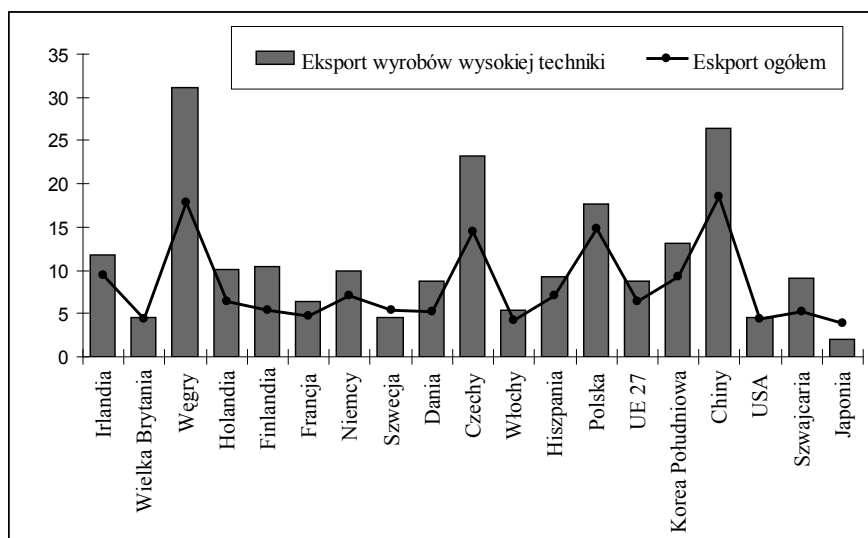
Rysunek 1. Struktura międzynarodowych obrotów artykułami przetworzonymi według poziomu zaawansowania technologicznego w latach 1996–2005



Źródło: jak w tabeli 1.

W odniesieniu do poszczególnych krajów, średnioroczne tempo wzrostu eksportu towarów wysokiej techniki w badanym okresie w porównaniu z tempem wzrostu światowego eksportu ogółem kształtowało się różnie. Szczególnie na Węgrzech zanotowano blisko dwa razy wyższe tempo wzrostu eksportu towarów *high-tech* w porównaniu z dynamiką eksportu ogółem. Duże różnice w tym zakresie wystąpiły również w Czechach, Chinach, Finlandii, Szwajcarii. Wprawdzie w Polsce ta tendencja również miała miejsce, ale już w nie tak dużej skali. Średnie roczne tempo wzrostu eksportu ogółem w latach 1996–2005 wyniosło bowiem 14,8%, zaś wywozu towarów *high-tech* 17,6%. Odwrotne zjawisko wystąpiło z kolei w Japonii i Szwecji, w których średnioroczne tempo wzrostu eksportu globalnego przewyższało średnioroczne tempo wzrostu eksportu produktów wysokiej techniki (odpowiednio o 1,8 i 1 punkt procentowy). Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że stopa wzrostu eksportu towarów wysokiej techniki w obu krajach była na relatywnie niskim poziomie, natomiast w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych średnioroczne tempo wzrostu eksportu było zbliżone do średniego rocznego tempa wzrostu eksportu produktów *high-tech* (por. rys. 2).

Rysunek 2. Średnioroczne tempo wzrostu eksportu wyrobów wysokiej techniki na tle eksportu ogółem w wybranych krajach w okresie 1996–2005.



Źródło: jak w tabeli 1.

3. ZMIANY W GEOGRAFICZNEJ STRUKTURZE EKSPORTU TOWARAMI *HIGH-TECH*

W strukturze geograficznej eksportu towarów wysoko zaawansowanych technicznie doszło w ostatniej dekadzie do wielu zmian. Pozycja krajów wysoko rozwiniętych, choć w dalszym ciągu jest silna, to jednak uległa znacznemu osłabieniu. Zyskały natomiast kraje rozwijające się, głównie azjatyckie, które stopniowo i systematycznie zaczęły zwiększać swój udział nie tylko po stronie importu, ale również światowego eksportu.

Niewątpliwie najważniejszym nowym zjawiskiem była zmiana pozycji Chin. Podczas gdy jeszcze w 1995 roku kraj ten posiadał w międzynarodowym handlu towarami *high-tech* niewielki, bo zaledwie 1,7% udział, to do 2006 roku zwiększył go aż ośmiokrotnie (por. dane tab. 2). Pozwoliło to Chinom nie tylko zdeklasować Niemcy czy Japonię, ale również dotychczas niekwestionowanego lidera w handlu towarami wysokiej techniki – Stany Zjednoczone. Warto podkreślić, że po raz pierwszy pozycja USA nie została zajęta przez inny kraj wysoko rozwinięty, ale rozwijający się. Chiny wysunęły się więc nie tylko na czołówkę światowego eksportu, ale udało im się to również osiągnąć w handlu towarami wysokich technologii. Udział tych towarów w chińskim eksporcie wzrósł od 1995 do 2006 roku niezwykle znacząco, bo z 9% do ponad 28% (por. dane tab. 3).

Jeżeli chodzi o pokonane w tej sferze obrotu Stany Zjednoczone, to jeszcze w połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku zaspokajały one 1/5 światowego zapotrzebowania na towary wysokiej techniki. Jednak w 2006 roku ich udział zmniejszył się do zaledwie 13,4%. Tak znaczący spadek udziału można tłumaczyć przede wszystkim postępującym umiędzynarodowieniem produkcji (również w dziedzinie wysokich technologii) i przenoszeniem jej do krajów o znacząco niższych kosztach pracy, w tym szczególnie w region Azji Południowo-Wschodniej. Podobne zjawisko wystąpiło w Japonii. W badanym okresie udział tego kraju w światowym wywozie zmniejszył się ponad dwukrotnie (z 14,6% do zaledwie 6,4%). Pozwoliło to Japonii zająć zaledwie czwartą lokatę w rankingu największych eksporterów wyrobów wysokiej techniki w 2006 roku. Udział eksportu towarów wysokiej techniki w całkowitym japońskim eksporcie w badanej dekadzie spadł bowiem z 25 do 20%. Wielkość eksportu produktów *high-tech* w przeliczeniu na jednego mieszkańca w Stanach Zjednoczonych i Japonii osiągnęła jednak zbliżony poziom, wynoszący odpowiednio 262 i 294 euro. Pod tym względem wartość wskaźnika skalkulowanego dla najludniejszego kraju świata i jednocześnie lidera w globalnym eksporcie towarami *high-tech* była ponad cztery razy mniejsza.

Tabela 2. Udział wybranych krajów w światowym eksporcie wyrobów wysokiej techniki i eksport towarów wysokiej techniki na 1 mieszkańca w latach 1995–2006

Lp	Kraj	Udział [%]	Eksport towarów wysokiej techniki na 1 mieszkańca [ECU]	Lp	Kraj	Udział [%]	Eksport towarów wysokiej techniki na 1 mieszkańca [EUR]
1	USA	19,57	421	1	Chiny (bez Hongkongu)	13,51	60
2	Japonia	14,56	683	2	USA	13,39	262
3	Niemcy	7,91	572	3	Niemcy	7,70	548
4	Singapur	7,02	11893	4	Japonia	6,41	294
5	Wielka Brytania	6,85	697	5	Singapur	6,20	8096
6	Francja	5,61	558	6	Wielka Brytania	5,87	570
7	Korea Południowa	3,87	507	7	Hongkong	5,44	4597
8	Holandia	3,50	1338	8	Korea Południowa	4,62	561
9	Hongkong	3,48	3307	9	Francja	4,38	408
10	Malezja	3,30	945	10	Holandia	4,19	1505
11	Kanada	2,35	473	11	Malezja	3,15	758
12	Włochy	2,22	230	12	Meksyk	1,78	100
13	Irlandia	1,87	3065	13	Kanada	1,63	293
14	Chiny (bez Hongkongu)	1,72	9	14	Irlandia	1,56	2174
15	Szwajcaria	1,71	1435	15	Szwajcaria	1,49	1172
16	Tajlandia	1,32	135	16	Filipiny	1,37	90
17	Szwecja	1,30	870	17	Tajlandia	1,34	122
18	Belgia	1,23	716	18	Włochy	1,31	131
19	Meksyk	1,22	78	19	Belgia	1,20	670
20	Hiszpania	0,68	102	20	Szwecja	0,98	635
36	Polska	0,06	9	36	Polska	0,17	26

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z bazy danych Eurostatu <http://www.ec.europa.eu/eurostat/>

Na trzeciej pozycji uplasowała się ostatnia gospodarka Triady – Niemcy. W przypadku największej gospodarki europejskiej nie odnotowano jednak znaczących zmian, gdyż udział Niemiec w badanym okresie w globalnym eksporcie produktów *high-tech* utrzymywał się na stabilnym poziomie około 8%. Mimo iż dynamika eksportu towarów wysokiej techniki przewyższała dynamikę eksportu ogółem, to w strukturze niemieckiego eksportu odnotowano w badanej dekadzie niewielki wzrost odsetka towarów wysokiej techniki, bo z około 12% do ponad 14%. Niemcy, podobnie jak wszystkie kraje z pierwszej dziesiątki największych dostawców towarów *high-tech* z wyjątkiem USA, były eksporterami netto tej grupy produktów. W 2006 roku osiągnęły w handlu towarami *high-tech* dodatnie saldo w wysokości 10 miliardów euro⁸. Wielkość eksportu wyrobów wysokiej techniki w przeliczeniu na jednego mieszkańca w tym czasie osiągnęła poziom 548 euro, a więc dwa razy wyższy niż w USA.

Piąta pozycja na liście czołowych eksporterów wyrobów zaawansowanej techniki przypadła w 2006 roku kolejnemu tygrysowi azjatyckiemu – Singapurowi. Kraj ten cechował niezwykle wysoki udział produktów *high-tech* w eksporcie ogółem. W roku 2000 ich odsetek osiągnął poziom aż 54%, jednak w kolejnych latach obniżał się stopniowo, aż do 46% w 2005 roku. Charakterystyczny dla Singapuru był również najwyższy poziom eksportu towarów *high-tech* w przeliczeniu na jednego mieszkańca. W 2006 roku wynosił ponad 8 tys. euro i był w porównaniu z 1995 rokiem niższy o około 1/3. Znalazło to odzwierciedlenie w spadku udziału Singapuru w światowym eksporcie towarów *high-tech* do poziomu 6,2%. Główną przyczyną tego zjawiska była globalna recesja w latach 2001–2003 i gwałtowne spadki cen wyrobów wysokiej techniki.

Szóstym największym eksporterem towarów *high-tech*, z blisko 6% udziałem w rynku, była Wielka Brytania. W roku 2006 w jej eksporcie wyroby wysokiej techniki zajmowały ponad 26%. Dekadę wcześniej odsetek ten był jednak mniejszy i wynosił 20%. Wielkość eksportu produktów *high-tech* na jednego mieszkańca w 2006 roku przewyższała w tym kraju o 30 euro wynik osiągnięty przez Niemcy.

Kolejne dwa miejsca w światowym eksporcie analizowanych towarów zajęły dwie następne gospodarki azjatyckie – siódme przypadło Hongkongowi, zaś ósme Korei Południowej. Hongkong uzyskał 5,5% udział w rynku, a Korea 4,6%. Obu krajom w badanym okresie udało się go zwiększyć,

⁸ *Science, technology and innovation in Europe*. Red. B. Félix, T. Meri, S.V. Parvan, Veijo-Ismo Ritola, Håkan Wilén. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2008, s. 181.

Hongkongowi o 2 punkty procentowe, a Korei o 1. W obu krajach eksport towarów *high-tech* odgrywał istotną rolę w wywozie. Na jednego mieszkańca eksport towarów *high-tech* w Hongkongu wyniósł aż 4597 euro, natomiast w Korei był niższy aż o ponad 80%.

Tabela 3. Udział eksportu wyrobów wysokiej techniki na podstawie listy OECD z 1995 r. w eksporcie ogółem w wybranych krajach w latach 1995-2006 (ceny bieżące)

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Irlandia	32,9	36,7	b.d.	37,2	39,4	40,5	40,8	35,4	29,9	29,1	29,5	29,0
Wielka Brytania	20,7	21,8	20,3	23,2	27,4	28,9	29,8	28,6	24,4	22,8	22,1	26,5
Węgry	b.d.	3,9	b.d.	b.d.	19,5	23,1	20,6	21,5	22,3	21,9	19,7	20,3
Holandia	15,2	15,4	b.d.	21,4	21,9	22,8	22,3	18,7	18,8	19,1	20,3	18,3
Finlandia	12,4	14,1	16,1	18,9	20,7	23,5	21,1	20,9	20,6	17,8	22,1	18,1
Francja	15,2	19,3	b.d.	18,3	24,0	25,5	25,6	21,9	20,7	20,1	19,1	17,9
Niemcy	11,6	11,7	b.d.	13,2	14,2	16,1	15,8	15,2	14,8	15,4	14,8	14,1
Szwecja	12,9	14,4	b.d.	16,9	17,8	18,7	14,2	13,7	13,1	14,1	14,2	13,4
Dania	10,1	7,7	b.d.	12,9	13,9	14,4	14,0	15,0	13,5	13,3	14,9	12,8
Czechy	b.d.	6,7	b.d.	b.d.	7,9	7,8	9,1	12,3	12,4	13,7	11,7	12,7
Włochy	7,4	7,2	b.d.	7,4	7,5	8,5	8,6	8,2	7,1	7,1	6,9	6,3
Hiszpania	5,5	6,0	b.d.	5,5	5,9	6,4	6,1	5,7	5,9	5,7	5,7	4,9
Polska	2,3	2,2	2,0	2,4	2,3	2,8	2,7	2,6	2,7	2,7	3,2	3,1
UE 27	12,5	b.d.	b.d.	14,9	20,4	21,4	21,2	18,9	18,6	18,5	18,8	16,7
Singapur	45,8	46,8	48,2	50,4	52,8	54,2	51,9	51,7	48,1	47,7	46,2	b.d.
Korea Południowa	23,9	21,4	23,2	23,5	28,9	31,6	26,9	28,9	29,7	30,0	30,0	28,7
Chiny (bez Hongkongu)	8,9	10,5	11,3	13,6	15,2	16,8	18,6	21,3	24,8	27,5	28,4	28,2
USA	25,9	26,4	27,5	28,8	30,1	30,0	28,7	28,0	27,0	26,8	26,2	26,1
Szwajcaria	16,1	16,9	17,0	18,1	20,3	20,0	21,2	20,4	21,6	21,1	21,2	20,4
Japonia	25,3	24,9	25,0	24,7	25,1	27,0	24,7	23,1	22,8	22,4	21,1	20,0

Źródło: jak w tabeli 2

Pierwszą dziesiątkę liderów w handlu towarami wysokich technologii zamknęły kraje europejskie – Francja i Holandia. Udział każdego w światowym rynku kształtował się na poziomie ponad 4%. W obu państwach udział eksportu wyrobów wysokiej techniki w sprzedaży zagranicznej wzrósł z poziomu 15% w 1995 roku do odpowiednio 25% i 23% w 2000 roku, by następnie obniżyć się do około 18% w 2006 roku. Wielkość eksportu na jednego mieszkańca różniła się jednak znacząco. We Francji wynosiła 408 euro, a w Holandii była blisko 4 razy większa (1505 euro).

W drugiej dziesiątce pojawiły się kolejne kraje nowo uprzemysłowione Azji, a mianowicie Malezja (11), Filipiny (16) i Tajlandia (17). Na dwunastym miejscu znalazł się również Meksyk, któremu podobnie jak azjatyckim partnerom udało się umocnić pozycję na analizowanym rynku. W drugiej dziesiątce światowych eksporterów analizowanych towarów znalazły się Kanada, Szwajcaria i państwa Unii Europejskiej. Wśród tych ostatnich na szczególną uwagę zasługuje Irlandia, która w 2006 roku nie tylko charakteryzowała się najwyższym udziałem eksportu wyrobów *high-tech* w eksporcie ogółem (por. dane tab. 3), ale dodatkowo jeszcze najwyższym wśród krajów UE dodatnim saldem w handlu tą grupą towarów⁹.

Polska zajęła dopiero 36. miejsce. Niewielki, bo niespełna 0,2% udział świadczy o bardzo niewielkiej roli, jaką polska gospodarka odgrywa w dostarczaniu produktów *high-tech* na rynek międzynarodowy. Udział tej grupy towarowej w polskim wywozie, co prawda wzrósł z 2,3% w 1995 roku do 3,1% w 2006, jednak nadal był ponad pięć razy niższy od średniej unijnej. W przeliczeniu na jednego mieszkańca wielkość naszego eksportu wyrobów wysokiej techniki była jednak tylko około dwa razy niższa niż w Chinach i wyniosła 26 euro.

4. ZMIANY W RODZAJOWEJ STRUKTURZE EKSPORTU WYROBAMI WYSOKIEJ TECHNIKI

Ten aspekt struktury eksportu *high-tech* znacząco różnił się w poszczególnych krajach. Największą część eksportu produktów wysokiej techniki stanowiły elektronika i telekomunikacja. W Japonii przypadało na nie 50%, w Chinach 40%, w USA 35%, a w Unii Europejskiej 30%. Jednak w krajach skandynawskich odsetek ten był dużo wyższy – w Finlandii przekroczył 3/4, a w Szwecji połowę. Bardzo wysoki, bo 63%, udział miały również Węgry. W Polsce na tą grupę towarową przypadała 1/4 eksportu towarów wysokiej techniki (por. dane tab. 4).

W kolejnej grupie towarowej – sprzęcie lotniczym – dominowali producenci dużych samolotów pasażerskich: USA producent Beoinga oraz produkująca Airbusa Francja. W Stanach Zjednoczonych na sprzęt lotniczy przypadała 1/5 eksportu towarów wysokiej techniki, we Francji zaś połowa. Znaczący udział sprzętu lotniczego odnotowała również Polska, gdyż stanowił on 30% naszego wywozu analizowanych towarów oraz Wielka Brytania i Hiszpania, w których odsetek wyniósł po około 20%.

Jeśli chodzi o aparaturę naukowo-badawczą, czyli trzecią pod względem wielkości obrotów grupę wyrobów *high-tech*, to dużą rolę odgrywała ona w eksporcie Niemiec (stanowiąc blisko 23%). Około 18% odnotowały Irlandia, Holandia i Da-

⁹ *Ibidem*.

nia, 15% poziom utrzymał się w Wielkiej Brytanii i Japonii, natomiast w Polsce wynosił zaledwie 9%.

Jeszcze niższy, bo niespełna 5% udział miały w polskim wywozie towarów *high-tech* komputery i maszyny biurowe. Znacznie wyższy ich udział wśród krajów UE, bo przekraczający 1/3, miały Czechy, Holandia i Irlandia. Jednak najwyższy 40% odsetek zanotował lider w światowym handlu towarami *high-tech* – Chiny¹⁰.

Tabela 4. Struktura przedmiotowa eksportu wyrobów wysokiej techniki w wybranych krajach w 2006 r.

Kraj	Sprzęt lotniczy	Komputery – maszyny biurowe	Elektronika – telekomunikacja	Środki farmaceutyczne	Aparatura naukowo – badawcza	Maszyny elektryczne	Maszyny nieelektryczne	Chemikalia	Uzbrojenie
Irlandia	1,0	34,5	34,2	10,7	18,8	0,2	0,1	0,6	0,0
Wielka Brytania	22,1	9,8	27,2	10,5	15,3	3,0	5,2	6,5	0,3
Węgry	0,1	28,1	63,4	1,1	3,3	1,9	1,1	0,8	0,2
Holandia	5,8	35,6	20,0	10,6	18,0	1,3	5,2	3,5	0,1
Finlandia	0,8	5,0	78,3	2,2	10,4	1,0	0,1	1,8	0,4
Francja	51,4	4,8	19,8	7,7	8,7	0,7	4,1	2,7	0,2
Niemcy	13,9	10,2	32,4	7,8	22,8	3,5	3,4	5,7	0,3
Szwecja	7,2	5,3	54,3	10,8	11,2	1,4	0,3	6,9	2,6
Dania	3,1	7,5	13,4	50,6	17,0	1,1	1,5	1,2	4,5
Czechy	11,8	36,1	24,7	2,0	7,2	8,5	1,5	6,6	1,6
Włochy	12,8	4,0	25,3	15,9	12,8	2,5	3,6	20,6	2,5
Hiszpania	20,0	5,7	23,6	13,5	8,3	12,9	7,5	6,3	2,3
Polska	29,5	4,4	25,8	5,9	9,0	2,4	3,9	5,1	14,0
UE 27	18,6	12,3	30,5	11,4	15,1	2,4	3,6	5,3	0,8

Źródło: jak w tabeli 2

W światowym handlu wyrobami *high-tech* znaczącą rolę w poszczególnych krajach odgrywały również środki farmaceutyczne. Najwyższy ich odsetek, bo ponad 50%, odnotowano w Danii. W większości krajów Unii Europejskiej mieścił się on w przedziale między 6% a 16%. Wyjątkowo niski zaś był w krajach azjatyckich – zarówno w Chinach jak i Japonii nie przekroczył on 2%.

¹⁰ *Ibidem*.

Udział pozostałych czterech grup towarów wysokiej techniki (czyli maszyn elektrycznych, maszyn nieelektrycznych, chemikaliów i uzbrojenia) był zaledwie kilku procentowy (na ogół od 0,1% do 6,0%). Eksport maszyn elektrycznych stanowił relatywnie większy udział jedynie w Hiszpanii i Czechach. We Włoszech zaś istotną rolę odgrywały chemikalia, wykazując aż 20% udział. Jeśli chodzi zaś o uzbrojenie, to tylko w strukturze eksportu wyrobów wysokiej techniki w Polsce miało one znaczący, bo 14% udział. Trudno jednak uznać, że jesteśmy potentatem na światowym rynku uzbrojenia, biorąc pod uwagę że nasz eksport *high-tech* w porównaniu z innymi krajami unijnymi jest wręcz marginalny.

* * *

Podsumowując, w latach 1995–2006 w międzynarodowym handlu towarami wysokiej techniki zanotowano następujące charakterystyczne zjawiska:

1. Dynamika ich eksportu była najwyższa i przewyższała ogólne tempo wzrostu całej grupy wywozu artykułów przemysłowych.
2. Spowodowało to zwiększenie udziału produktów *high-tech* w światowej wymianie artykułami przetworzonymi do blisko 25%.
3. W strukturze rodzajowej światowego eksportu towarów wysokiej techniki nie zanotowano większych zmian. Tradycyjnie jej najwyższą część stanowiła elektronika i telekomunikacja, a znaczący udział przypadął ponadto na sprzęt lotniczy, aparaturę naukowo-badawczą, komputery i maszyny biurowe oraz środki farmaceutyczne.
4. Duże przekształcenia zaszły z kolei w strukturze geograficznej. Nastąpiła bowiem zmiana czołowego lidera w eksporcie produktów wysokiej techniki. W 2006 roku po raz pierwszy stały się nim Chiny, które zdystansowały Stany Zjednoczone, tradycyjnie zajmujące pierwsze miejsce.
5. Dynamiczny wzrost udziału Chin w światowym eksporcie towarów wysokiej techniki, jak również – choć w mniejszym zakresie – innych krajów Azji Południowo-Wschodniej (np. Hongkongu i Korei Południowej) spowodował zwiększenie udziału grupy krajów rozwijających się.
6. Zjawisku temu towarzyszył spadek udziału państw wysoko rozwiniętych. Najbardziej dotknął on Stany Zjednoczone i Japonię, ale nie ominął również krajów Unii Europejskiej.

7. Wśród członków Wspólnot Europejskich część utrzymała jednak swoją pozycję (jak np. Niemcy czy Finlandia), w niektórych zaś zanotowano wyraźny wzrost udziału (np. na Węgrzech i w Holandii).
8. W przypadku Polski, mimo iż nastąpił wzrost udziału eksportu towarów wysokiej techniki w ogólnym eksporcie kraju, to jednak nasza rola w międzynarodowym ich wywozie była wręcz śladowa.
9. Poziom konkurencyjności i innowacyjności polskiej gospodarki jest zatem niewielki, a towary *high-tech* stanowiły pewien nośnik technologii w handlu międzynarodowym jedynie w odniesieniu do sprzętu lotniczego, elektroniki i telekomunikacji i uzbrojenia.

Bibliografia

- Bielak M.: *Ocena postępu technologicznego państw przy zastosowaniu wskaźnika postępu technicznego TAI (Technology Achievement Index)*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności, Wrocław 2004
- Hatzichronoglou T.: *Revision of High-Technology Sector and Product Classification*. "STI Working Papers" 1997/2. OECD, Paryż 1997.
- Nauka i Technika w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2007
- Niedbalska G.: *Pojęcie i klasyfikacja wyrobów wysokiej techniki*. „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 1999, nr 10
- Science, technology and innovation in Europe*. Red. B. Félix, T. Meri, S.V. Parvan, Veijo-Ismo Ritola, Håkan Wilén. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2008
- Zielińska-Głębocka A.: *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000

Wpływ emigracji polskich zasobów pracy na wzrost gospodarczy w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej

Wprowadzenie

Wzrost gospodarczy oznacza rozszerzanie się zdolności danego kraju przy produkowaniu towarów oraz usług, na które jest zapotrzebowanie. Ze względu na to, że zdolności produkcyjne gospodarki zależą w znacznej mierze od ilości i jakości występujących w niej zasobów oraz od poziomu techniki, wzrost gospodarczy wiąże się z rozszerzaniem i ulepszaniem tych czynników produkcji. Niezmiernie ważnymi czynnikami są również akumulacja kapitału dzięki oszczędnościom i inwestycjom, doskonalenie ludzkich umiejętności i postęp technologiczny.

Migracje zasobów pracy oraz przemieszczenie kapitału są cechami gospodarek w czasach narastającej globalizacji. Oba te przepływy mają zarówno pozytywny, jak i negatywny wpływ na daną gospodarkę, w zależności od sytuacji, w jakiej dana gospodarka się znajduje.

Analiza wpływu emigracji zarobkowej na wzrost gospodarczy danego kraju jest niezwykle trudna do przeprowadzenia z wielu względów. Po pierwsze, na wzrost gospodarczy wpływa różna grupa czynników, które uzupełniają się wzajemnie i tak na przykład, gdy mamy do czynienia z odplywem zasobów pracy i tym samym niekorzystnym wpływem czynnika praca na wzrost gospodarczy, w sytuacji, gdy brakuje tychże zasobów na rynku krajowym, to z drugiej strony napływ transferów zarobkowych do kraju macierzystego i zwiększenie kooperacji biznesowych sprzyja wzrostowi innego czynnika, a mianowicie kapitału, który z kolei wpływa wówczas pozytywnie na wzrost gospodarczy. Jednakże te relacje nie są tak proste i oczywiste w sytuacji, gdy wiele zdarzeń nie można przewidzieć. Celem artykułu jest więc próba przedstawienia wpływu emigracji polskich zasobów pracy na wzrost gospodarczy naszego kraju.

Zasada swobodnego przepływu zasobów pracy w ramach Unii Europejskiej

Swobodny przepływ osób jest jedną z głównych swobód zagwarantowanych na obszarze Unii Europejskiej i jedną z fundamentalnych zasad funkcjonowania Jednolitego Rynku Wewnętrznego Unii Europejskiej (obok swobody przepływu towarów, usług i kapitału). Z perspektywy obywateli Unii Europejskiej¹ jest ona najistotniejszą, a dzieli się na swobodę przepływu:²

- pracowników najemnych,
- osób prowadzących samodzielna działalność gospodarczą,
- osób świadczących usługi,
- osób pozostających poza zatrudnieniem (studenci, renciści oraz emeryci).

Państwa członkowskie Unii Europejskiej nie mogą, w sposób bezpośredni lub pośredni dyskryminować pracowników- migrantów oraz ich rodzin z powodu obywatelstwa. Do członków rodziny pracownika zalicza się współmałżonka i osoby zależne od niego mające nie więcej niż 21 lat. Wszystkie inne prawa w zakresie swobodnego przepływu osób, jak:

- prawo wyborcze,
- prawo obywatelskie,
- prawo socjalne,
- uznanie dyplomów i kwalifikacji zawodowych,
- koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego,

zaczęły obowiązywać na terenie naszego kraju od momentu wstąpienia Polski do UE³. Powyższe prawa nie dotyczą swobody zatrudnienia w sek-

¹ Termin obywatelstwa europejskiego został wprowadzony do traktatu Rzymskiego przez Traktat o Unii Europejskiej z Maastricht, w życie wszedł z dniem 1 listopada 1993 roku. Kryterium to spełniane jest przez każdą osobę fizyczną posiadającą obywatelstwo jednego z krajów członkowskich, która podlega obowiązkowi i korzysta z praw przewidzianych w Traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską (TWE), M.Duszczyk, *Zasady przemieszczania się obywateli polskich po 1 maja 2004 roku*, w: *Migracje zarobkowe polskiej młodzieży*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2004, s.18.

² Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, *Swobodny przepływ osób*, www.ukie.gov.pl, 15.09.20008.

³ M.Duszczyk, *Członkostwo Polski w Unii Europejskiej – kilka wniosków i rekomendacji dla polskiej polityki migracyjnej*, „Polityka Społeczna”, 3/2004.

torze publicznym, które to stanowiska i zadania związane są z działalnością władz publicznych oraz funkcją dotyczącą bezpieczeństwa danego państwa⁴.

Negocjacje dotyczące dostępu polskich obywateli do rynków pracy krajów członkowskich UE należały do jednych z najtrudniejszych. Państwa członkowskie obawiając się masowego napływu migrujących pracowników dążyły do zamknięcia rynków pracy zarówno dla polskich, jak i dla obywateli pozostałych kandydujących krajów. Ostatecznie strona wspólnotowa ustanowiła okres przejściowy, oparty na tzw. modelu 2=3=2, który oznacza, iż czasowe ograniczenie w zakresie swobody przemieszczania się pracowników nie może trwać dłużej niż łącznie siedem lat od momentu akcesji danego kraju do unii Europejskiej.⁵

Raport Ministerstwa Gospodarki o stanie gospodarki polskiej z 2008 roku informuje, że liczba wyjazdów zarobkowych Polaków do krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego i Szwajcarii w roku 2007 wzrosła w porównaniu z rokiem poprzednim. W 2007 r. liczba formularzy E-101, potwierdzających podleganie polskiemu systemowi ubezpieczeń, wydanych pracownikom polskich przedsiębiorstw oraz osobom prowadzącym indywidualną działalność gospodarczą, wykonującym pracę za granicą w ramach transgranicznego świadczenia usług osiągnęła poziom 242 tys. (w 2006 r. 192 tys.). Jednocześnie należy mieć na uwadze, że nie wszyscy decydujący się na pracę zagranicą występują o tego typu zaświadczenie. Jednakże biorąc pod uwagę ostatni okres (I półrocze 2008 r.) zauważalna jest tendencja zmniejszenia liczby osób wyjeżdżających do pracy zagranicę. Wielu pracowników ponadto podejmuje decyzję o powrocie do Polski⁶. Biorąc pod uwagę fakt, iż najpopularniejszym krajem, do którego emigrowali Polacy w ostatnich latach jest Wielka Brytania i obecną sytuację kryzysową na rynku Wielkiej Brytanii, wywołaną trudnościami finansowymi w sektorze bankowym w USA i Europie, spodziewać się można iż odsetek powracających z emigracji będzie w najbliższych latach wzrastał, co jednak wcale nie oznacza, iż będziemy odnotowywać spadek dynamiki emigracji w Polsce.

⁴ E.Szcech-Pietkiewicz, *Problem bezrobocia i możliwości jego rozwiązania w aspekcie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, w: *Polska w Unii Europejskiej. Uwarunkowania i możliwości po 2004 roku*, red. G.Wojtowska-Łodej, SGH, Warszawa 2003, s.161.

⁵ *Zmiana stanowiska negocjacyjnego Polski odnośnie swobodnego przepływu pracowników do UE*, „Wspólnoty Europejskie” 11(123)/2001.

⁶ *Polska 2008. Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2008, s. 77.

Analiza wpływu emigracji zarobkowej Polaków po 1 maja 2004 roku na wzrost gospodarczy w Polsce

Analizując wpływ emigracji na wzrost gospodarczy w Polsce można spotkać się z bardzo różnymi prognozami. Według Bohdana Wyżnikiewicza, wiceprezesa Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, wzrost gospodarczy po 2004 roku uległ zdecydowanemu przyspieszeniu. Wskazują na to: wysoka dynamika produkcji przemysłu i eksportu, wzrastające realne wynagrodzenie, natura zjawisk gospodarczych i oddziaływanie gospodarki globalnej. W gospodarce globalnej w latach 2004-2007 mieliśmy do czynienia ze wzrostową fazą cyklu koniunkturalnego, z czego korzystały wszystkie kraje świata, zwłaszcza gospodarki wschodzące, jak np. Polska, mimo że według tygodnika „*The Economist*” tempo wzrostu PKB w IV kwartale 2005 r. stawiało Polskę dopiero na czwartym od końca miejscu wśród 27 najważniejszych gospodarek wschodzących.⁷

Analiza czynników wzrostu gospodarczego, wskazuje że w obecnej fazie wzrostu gospodarczego, podobnie jak w całym okresie transformacji, głównym czynnikiem pozostaje wzrost produktywności czynników. Jest to sytuacja charakterystyczna dla gospodarek doganiających (tabela 1).

Tabela 1 Czynniki wzrostu gospodarczego w Polsce w latach 2000-2007

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
PKB $\Delta Y/Y$ w %	4,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,6
Pracujący w gospodarce narodowej ₁) $\Delta L/L$ w %	-2,3	-0,6	-2,2	-0,5	-0,4	0,9	1,2	2,4
Produkcyjny majątek trwały ₂) $\Delta K/K$ w %	3,9	4,2	2,7	2,3	1,8	2,2	2,4	2,8
Zmiana technicznego uzbrojenia pracy w % ₃)	6,3	4,2	2,7	2,3	1,8	2,2	2,4	2,8
Zmiana produktywności pracy w % ₄)	6,8	1,8	3,7	4,4	5,7	2,7	5,0	4,2
Zmiana produktywności majątku trwałego w % ₅)	0,4	-2,9	-1,3	1,6	3,4	1,4	3,7	3,7
Czynniki wzrostu gospodarczego ₆)								
Wkład pracy we wzrost gospodarczy								

⁷ B. Wyżnikiewicz *Dlaczego mamy wzrost gospodarczy*, <http://ceo.cxo.pl/artykuly/51833.html>, 12.09.2008.

(0,65xΔ L/L) w p.proc.	-1,5	-0,4	-1,4	-0,3	-0,3	0,6	0,8	1,6
Wkład kapitału we wzrost gospodarczy								
(0,35xΔ K/K) w p.proc.	1,4	1,5	0,9	0,8	0,6	0,8	0,8	1,0
TFP Δ A/A w p.proc.	4,4	0,1	1,9	3,4	5,0	2,2	4,6	4,0

1) Przeciętnie w roku.

2) Z uwagi na opóźnione w czasie oddziaływanie przyrostu majątku trwałego na przyrost produkcji wskaźniki dynamiki przesunięto o 1 rok do przodu.

3) relacja dynamiki produkcyjnego majątku trwałego i dynamiki liczby pracujących..

4) relacja dynamiki PKB i dynamiki liczby pracujących .

5) relacja dynamiki PKB i dynamiki produkcyjnego majątku trwałego .

6) Rachunek wg neoklasycznej funkcji produkcji typu: $\Delta Y/Y = u\Delta L/L + (1-u)\Delta K/K + \Delta A/A$, gdzie:

Y – produkt krajowy brutto

L – zasób pracy (przeciętny w roku stan pracujących w gospodarce)

K – zasób kapitału (wartość brutto środków trwałych w gospodarce)

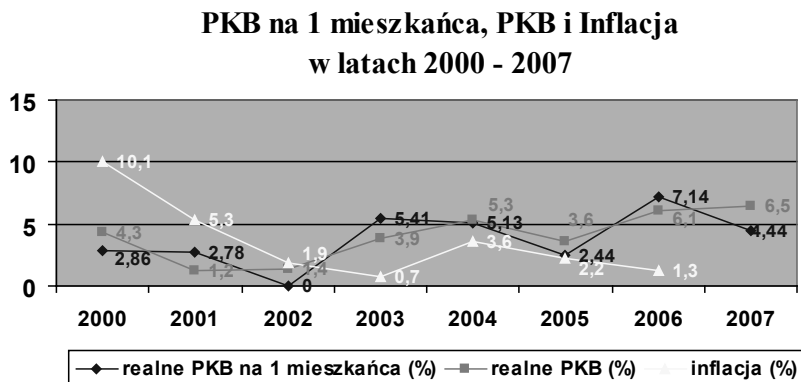
u i $(1-u)$ = wagi obydwu czynników produkcji: czynnika pracy $u=0,65$ i czynnika kapitału ($1-u=0,35$)

A – tzw. reszta Solowa, czyli całkowita produktywność czynników wytwórczych (TFP –total factory productivity).

Źródło: Roczniki GUS z różnych lat oraz obliczenia DAP MG.

Czynnikiem znacząco dynamizującym rozwój gospodarczy w Polsce była integracja z Unią Europejską w maju 2004 roku. W rezultacie osiągnięty został wyjątkowo wysoki wzrost PKB w I kwartale 2004 roku. W kolejnych kwartałach nastąpiło nieznaczne spowolnienie dynamiki rozwoju gospodarczego, trzymujące się do końca 2005 roku. Natomiast w roku 2006 tempo rozwoju gospodarczego znów istotnie wzrosło. W roku 2007 dynamika PKB jeszcze przyspieszyła (rys.1). Jednak o ile w roku 2006 z kwartału na kwartał notowano przyspieszenie tempa wzrostu, o tyle w roku 2007 sytuacja uległa odwróceniu. Tempo wzrostu w kolejnych kwartałach było coraz niższe. W I kwartale 2008 roku wzrost gospodarczy utrzymał się na wysokim poziomie, aczkolwiek nieco niższym niż w IV kwartale 2007 roku.

Rysunek 1.



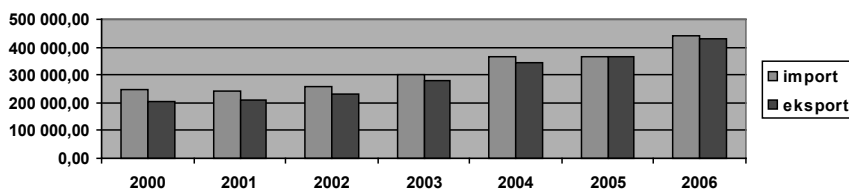
Źródło: Opracowanie własne w oparciu o: Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu; 15.09.2008

W ocenie Departamentu Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki wzrost gospodarczy w całym roku 2008 powinien ukształtować się na poziomie ok. 5,5%. Główną determinantą wzrostu podobnie jak w latach 2006 i 2007 pozostanie popyt wewnętrzny, którego dynamika była w pierwszym kwartale 2008 roku znacznie wyższa od dynamiki wartości dodanej brutto. Niemożność zaspokojenia popytu krajowego produkcją krajową może w dłuższym okresie spowodować wzrost popytu importowego. W rezultacie tempo wzrostu importu będzie wyższe od tempa wzrostu eksportu, a eksport netto może mieć, podobnie jak w latach 2006 i 2007, negatywny wpływ na wzrost PKB (rys.2). Zaniepokojenie może budzić dość wysoka inflacja oraz postępująca aprecjacja złotego. Niekorzystnie należy ocenić relatywnie niski wzrost wydajności pracy, który wyniósł 3,2% (wobec 3,9% przed rokiem), szczególnie w kontekście wysokiego wzrostu wynagrodzeń realnych – 6,3% (4,0% w 2006 roku). Dynamika wynagrodzeń realnych wyprzedzała dynamikę wydajności pracy o 3,1 pkt. proc. wobec 0,1 pkt. proc. przed rokiem. Sytuacja taka skutkowałą wzrostem jednostkowych kosztów pracy i przyspieszeniem inflacji⁸.

⁸ *Polska 2008. Raport o...*, op.cit., 7.

Rysunek 2.

Import i eksport towarów i usług w latach 2000-2006



Źródło: Opracowanie własne w oparciu o: *Rachunki kwartalne*, GUS; www.stat.gov.pl; 15.09.2008.

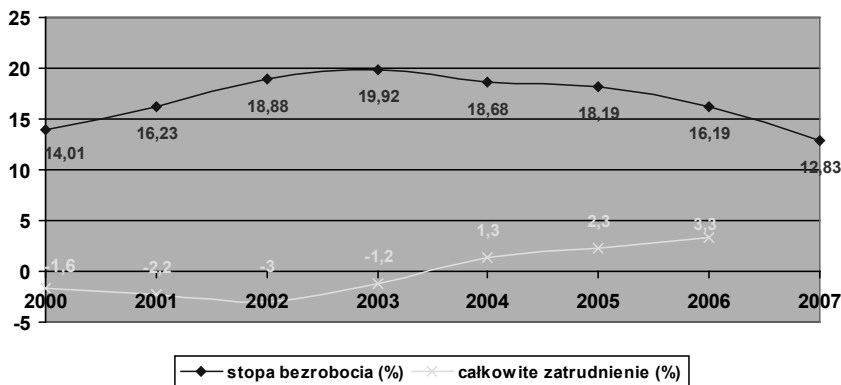
Warto również przyrzeć się takim wskaźnikom, jak wielkość populacji i poziom bezrobocia w Polsce w latach 200-2007 .

Tabela 1 Wielkość populacji w Polsce w latach 2000-2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Suma	38653559	38253955	38242197	38218531	38190608	38173835	38157055	38125479
Mężczyźni	18783424	18537339	18525163	18506749	18486430	18470253	18453855	18426775
Kobiety	19870135	19716616	19717034	19711782	19704178	19703582	19703200	19698704

Źródło: Eurostat, *population by sex*, www.epp.eurostat.ec.europa.eu, 15. 09. 2008

W tabeli 1 przedstawiono wielkości populacji w Polsce w latach 2000 – 2007. Z danych wynika, iż w latach 2000-2007 odnotowano spadek liczby populacji o około 1,4%; w przypadku mężczyzn wynosi on 1,9%, natomiast u kobiet 0,9%. Mając na uwadze dalsze przewidywania i perspektywy, wzmożona emigracja na pewno nie będzie sprzyjać wzrostowi gospodarczemu, chociażby z powodu braku zasobów pracy na rynku krajowym.

Rysunek 3. Bezrobocie i zatrudnienie w Polsce w latach 2000-2007

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o: Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu; 15.09.2008

Rysunek 3 przedstawia stopę bezrobocia oraz zatrudnienie w Polsce w latach 2000 – 2007. Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej stopa bezrobocia spadła. Do 2003 roku stale wzrastała osiągając 19,92%, następnie zaczęła spadać i w 2007 roku osiągnęła 12,83%.

Całkowite zatrudnienie, przyjmowało wartości ujemne do roku 2003 (-1,2%), osiągając swoje minimum w 2002 roku (-2%). Od 2004 roku zatrudnienie wzrasta, przyjmując 3,3% w 2006 roku i spodziewać się można dalszych tendencji wzrostowych w najbliższych latach, co w kontekście emigracji może być trudne do realizacji.

Negatywnym skutkiem emigracji jest wzrost presji inflacyjnej. Ograniczenie stopy bezrobocia jako konsekwencji migracji, wpływa na pozycję przetargową pracowników. To zaś w warunkach szybkiego wzrostu gospodarczego, przy wyczerpywaniu się prostych rezerw efektywnościowych, może prowadzić do dodatkowej presji na wzrost płac. Wzrost płac, jeśli nie towarzyszy mu wzrost wydajności, prowadzi do wzrostu jednostkowych kosztów pracy. A wzrostu wydajności nie można już, jak to miało miejsce w ostatnich latach, osiągać przez cięcia zatrudnienia. W konsekwencji migracja zarobkowa może, przez wzrost kosztów, przyczyniać się do wzrostu cen. Istotnym aspektem aktualnej sytuacji jest to, że wzrost produkcji wymaga już wzrostu zatrudnienia (nowych miejsc pracy).

Z badań przeprowadzonych przez Ministerstwo Gospodarki wynika, że migracja zarobkowa skutkuje przede wszystkim trudnościami w rekrutacji nowych pracowników. Autorzy raportu stawiają hipotezę, że pogorszenie sytuacji na polskim rynku pracy dotyczy przede wszystkim ograniczenia możliwości zwiększenia zatrudnienia i pozyskiwania nowych, dobrze wy-

kwalifikowanych fachowców. Dotychczasowi pracownicy na ogół trzymają się swoich miejsc pracy, domagając się zarazem, w bardziej niż, w przeszłości energiczny sposób, wzrost swoich wynagrodzeń.

Korzystnym efektem migracji jest natomiast wzrost transferów pieniężnych do kraju, co oddziałuje pozytywnie na gospodarkę, popyt na eksport polskich towarów konsumpcyjnych, łatwiejsze kontakty biznesowe i doświadczenia biznesowe zebrane przez migrantów, które mogą być wykorzystane po powrocie do kraju. Główną, nie podlegającą dyskusji, korzyścią migracji jest spadek bezrobocia. Jednocześnie zachodzi potrzeba realizowania aktywnej polityki imigracyjnej ukierunkowanej na zaspokajanie niedoborów podaży w niektórych sektorach i zawodach.

Utrzymanie się emigracji Polaków na wysokim poziomie w długim okresie czasu może stworzyć pewne zagrożenia dla rozwoju polskiej gospodarki, będące rezultatem redukcji zasobów siły roboczej i kapitału ludzkiego na rynku krajowym oraz pogorszenia struktury demograficznej społeczeństwa wskutek wyjazdów głównie ludzi młodych. Pogorszenie się struktury wiekowej polskiego społeczeństwa może pogłębić problemy związane ze zjawiskiem starzejącego się społeczeństwa i zwiększyć skalę wydatków publicznych. Utrzymująca się na wysokim poziomie w długim okresie czasu emigracja Polaków może negatywnie wpłynąć na wzrost gospodarczy⁹.

Jednakże z raportu Banku Światowego „*Migration and Remittances: Eastern Europe and the former Soviet Union*” z 2007 roku wynika, iż napływ środków finansowych spoza kraju, spowodowany emigracją zarobkową, a jednocześnie przyjmowanie imigrantów z innych krajów, powoduje przyspieszenie wzrostu gospodarczego w Polsce. Jeżeli mielibyśmy do czynienia z polityką zarządzania migracją i wzrastającą tendencją do transferowania zarobionych za granicą pieniędzy do Polski, to oczywiście ta optymistyczna prognoza Banku Światowego mogłaby się sprawdzić. Jednak brak odpowiedniej polityki migracyjnej i groźba wystąpienia recesji na rynkach docelowych polskiej emigracji może spowodować odwrotne skutki.

Zakończenie

Przewidywany rozwój Polski w rocznym tempie 3% daje szansę dorównać krajom Europy Zachodniej za około 75 lat. W przypadku, gdy tempo wzośnie do 4%, okres ten skróci się do około 45 lat. Z kolei, gdy tempo będzie wynosiło 5%, wówczas okres ten wyniesie około 25-30 lat. Wychodząc z założenia, że zjawisko emigracji będzie występować dopóty, dopóki po-

⁹ *Polska 2008. Raport o*, op.cit., s.80.

ziom życia w Polsce nie dorówna krajom Europy Zachodniej, można stwierdzić, że perspektywy dla emigracji są bardzo obiecujące, a zatem również negatywnie mogą wpływać na wzrost gospodarczy.

Niepodważalną cechą światowej gospodarki w dobie globalizacji jest zwiększająca się migracja zasobów pracy, nie tylko kapitału, a postępująca globalizacja wpływa na znoszenie restrykcji, które ograniczają międzynarodowy przepływ ludności.

Prognozuje się, że przez najbliższe lata utrzyma się fala emigracji, lecz ze zmniejszającym się nasileniem, ze względu na poprawiające się warunki pracy na polskim rynku¹⁰. Prof. Romuald Jończy twierdzi, że migracja netto w najbliższych latach będzie miała charakter nadal rosnący, w dalszym ciągu więcej będzie wyjeżdżać Polaków, niż ich wracać bądź napływać imigrantów¹¹.

Z raportu Ministerstwa Gospodarki na temat wpływu emigracji zarobkowej na gospodarkę Polski z 2007 roku wynika natomiast, iż Polska jako kraj pochodzenia migrantów zanotuje, spadek podaży zasobów pracy i idący w ślad za nim spadek poziomu potencjalnego PKB. Będzie on znaczny. Potencjalny PKB ustali się w długim okresie na poziomie o 3,5 pkt proc. niższym niż w sytuacji niewystąpienia migracji. Skumulowany spadek potencjalnego PKB w horyzoncie 20-lecia 2006-2025 wyniesie ok. 45% PKB z 2005 roku. Gdyby do tego doszło, wówczas ta „strata migracyjna” w dużej mierze zniwelowałaby efekty wzrostowe, jakich oczekuje się w związku z realizacją *Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia*¹².

Reasumując należy stwierdzić, iż polska emigracja zarobkowa zdecydowanie pozytywnie wpłynęła na wzrost gospodarczy w ostatnich latach, mając na uwadze krótki horyzont czasowy. Jednakże już analizując jej wpływ na wzrost gospodarczy w długim okresie możemy spodziewać się wystąpienia jej negatywnych skutków.

Bibliografia

Analiza społeczno – demograficzna migracji zarobkowej Polaków do państw EOG po 1 maja 2004 roku, Instytut Spraw Publicznych

¹⁰ *Analiza społeczno – demograficzna migracji zarobkowej Polaków do państw EOG po 1 maja 2004 roku*, Instytut Spraw Publicznych, s. 31 – 32.

¹¹ *Współczesna Migracja Zarobkowa w Europie Środkowej*, Konferencja Majowa Fundacji Krzyżowej, 09-11.05.2008.

¹² *Wpływ emigracji zarobkowej na gospodarkę Polski*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2007, s. 26.

-
- Duszczyk, M., *Członkostwo Polski w Unii Europejskiej – kilka wniosków i rekomendacji dla polskiej polityki migracyjnej*, „Polityk a Społeczna”, 3/2004.
- Duszczyk, M., *Zasady przemieszczania się obywateli polskich po 1 maja 2004 roku*, w: *Migracje zarobkowe polskiej młodzieży*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2004.
- Eurostat, www.epp.eurostat.ec.europa.eu
- Polska 2008. Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2008.
- Roczniki GUS, www.stat.gov.pl
- Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, *Swobodny przepływ osób*, www.ukie.gov.pl.
- Wojtowska-Łodej, G., *Polska w Unii Europejskiej. Uwarunkowania i możliwości po 2004 roku*, SGH, Warszawa 2003.
- Wpływ emigracji zarobkowej na gospodarkę Polski*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2007..
- Współczesna Migracja Zarobkowa w Europie Środkowej*, Konferencja Majowa Fundacji Krzyżowej, 09 – 11.05.2008.
- Wyżnikiewicz, B. *Dlaczego mamy wzrost gospodarczy*, ceo.cxo.pl/artykuly/51833.html.
- Zmiana stanowiska negocjacyjnego Polski odnośnie swobodnego przepływu pracowników do UE*, „Wspólnoty Europejskie” 11(123)/2001.

Iwona Pawlas

Dynamika i kierunki rozwoju handlu zagranicznego Ukrainy na początku XXI wieku

Wprowadzenie

Ukraina to młody podmiot gospodarki światowej: funkcjonuje jako niepodległe, suwerenne państwo od 1991 roku, czyli od momentu rozpadu Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich. Jednak ze względu na swoje położenie geopolityczne, Ukraina napotyka na wiele poważnych problemów decydujących o jej kształcie społecznym, ekonomicznym i politycznym. Przez Ukrainę przebiega uskok cywilizacyjny; jest ona w pewien sposób rozdarta między cywilizacją Zachodu a cywilizacją Wschodu. Sytuację komplikuje fakt, iż Rosja – mimo rozpadu ZSRR – nie przestała traktować Ukrainy jako terytorium swoich wpływów i niechętnie patrzy na próby zbliżania Ukrainy do Zachodu (Unii Europejskiej, NATO). Dodatkowym źródłem problemów jest wewnętrzne zróżnicowanie ukraińskiego społeczeństwa: mieszkańcy północnych i zachodnich regionów Ukrainy opowiadają się za współpracą z Zachodem, w tym Unią Europejską i NATO, podczas gdy regiony południowe i wschodnie wyraźnie preferują ścisłe więzi z Rosją.

Analizując zmiany o charakterze politycznym i społecznym, jakie były udziałem Ukrainy w I dekadzie XXI wieku, trzeba je odnieść do tzw. Pomarańczowej Rewolucji, poprzedzającego ją okresu prezydentury L.Kuczmy oraz trudności i problemów, z którymi Ukraina boryka się obecnie¹. Najważniejszym pozytywnym efektem „Pomarańczowej Rewolucji” na Ukra-

¹ L.Kuczma prowadził tzw. politykę wielowektorowości. Unikał jednoznacznego opowiedzenia się za ścisłą współpracą z Rosją, bądź też wyraźnym zacieśnieniem relacji z USA i UE. W efekcie można było zaobserwować zmienne deklaracje wobec różnych kwestii, brak przyjmowania wyraźnych długoterminowych celów i podejmowania konkretnych decyzji w polityce zagranicznej. L.Kuczma zdawał się chcieć pogodzić niemożliwe: utrzymanie dobrych relacji z Rosją przy jednoczesnym tworzeniu sojuszu z USA i perspektyw ścisłej współpracy z UE. A.Kowalski, *Koniec czy kontynuacja polityki wielowektorowości – polityka zagraniczna Ukrainy po Pomarańczowej Rewolucji*, Collegium Civitas 2008, z 03.03. W polityce wewnętrznej Ukrainy w okresie prezydentury L.Kuczmy raził brak poszanowania praw człowieka oraz brak wolności mediów, ingerencja służb administracyjnych i skarbowych w życie obywateli, patologiczna korupcja, wiodąca rola języka rosyjskiego w mediach. M.Siwiec, *Koniec epoki*, „Trybuna” 2008, nr z 25.02

inie, nierozzerwalnie związanej z wyborami prezydenckimi w 2004 roku, jest niewątpliwie demokratyzacja życia społecznego i jawność życia politycznego. Podkreślić należy również euroorientację Ukrainy, jej zbliżenie do UE, WTO, NATO². Niestety począwszy od 2005 roku do chwili obecnej Ukraina boryka się z brakiem stabilności na scenie politycznej. Walki polityczne odsuwają na dalszy plan głębokie reformy ekonomiczne³.

Ukraina w Światowej Organizacji Handlu

O postępującym procesie otwierania ukraińskiej gospodarki świadczy m.in. jej włączenie do Światowej Organizacji Handlu (WTO). Ukraina złożyła wniosek o członkostwo w WTO w 1993 r. Negocjacje dotyczące włączenia Ukrainy w struktury WTO zakończono 25.01.2008 r.⁴ Akceptacja Rady Generalnej WTO dla członkostwa Ukrainy w Światowej Organizacji Handlu miała miejsce 5.02.2008 r.⁵ Rada Najwyższa Ukrainy ratyfikowała Protokół 10.04.2008 r., a już 16.04.2008 r. Ustawę o Ratyfikacji umowy podpisał Prezydent W.Juszczenko. Ukraina stała się członkiem WTO po upływie 30 dni od momentu ratyfikacji dokumentów.

Po wejściu Ukrainy do WTO poważniejsze zmiany warunków prowadzenia wymiany dotyczą jedynie: artykułów rolno-spożywczych, przemysłu samochodowego, ceł eksportowych oraz kwestii związanych z otwarciem

² A.Górska, *Dokąd zmierzasz Ukraino?*, Ośrodek Studiów Wschodnich, Warszawa 2005, http://osw.waw.pl/files/PUNKT_WIDZENIA_12.pdf, s.5.

³ Szerzej na temat wewnętrznych problemów natury politycznej czytaj: G.Demel, *Ukraina – trudna koalicja*, <http://www.tolerancja.pl/files/koalicja.pdf>, s.1, z 25.04.2006; M.Wojciechowski, *Ukraina: różowa kontrrewolucja*, „Gazeta Wyborcza” 2006, nr z 30.07; Juszczenko: *Mamy do czynienia z cichym zamachem stanu*, <http://wiadomosci.gazeta.pl/Wiadomosci/1,80644,4172684.html>, z 24.05.2007; T.Olszański, *Kolejne stadium kryzysu politycznego na Ukrainie*, „Tydzień na Wschodzie” 2008, Nr 50 z 07.05, <http://www.osw.waw.pl/files/tnw50.pdf>, s.6; *Ukraina: rozpad pomarańczowej koalicji*, <http://wiadomosci.o2.pl/?s=258&t=528671> zaczerpnięto 23.09.2008 oraz: T.Olszański, *Chwilowe zażegnanie kryzysu politycznego na Ukrainie*, „Tydzień na Wschodzie”, 2008, nr 35 z 09.01, <http://www.osw.waw.pl/files/tnw35.pdf>, s.2.

⁴ A.Górska, *Ukraina w WTO*, „Tydzień na Wschodzie” 2008, nr 39 z 06.02.2008

⁵ Dyrektor Generalny WTO Pascal Lamy stwierdził, iż członkostwo Ukrainy w WTO wzmocni multilateralny system handlu, a jednocześnie zapewni Ukrainie stabilne i przewidywalne warunki prowadzenia wymiany, co powinno przełożyć się na wzrost gospodarczy oraz poprawę warunków życia społeczeństwa Ukrainy. Podziękował również prezydentowi W.Juszczence za osobisty wkład w proces włączania Ukrainy do struktur WTO. Zob. np. *WTO welcomes Ukraine as a new member*, WTO: 2008 Press Releases, PRESS 511, 5 February 2008, http://www.wto.org/english/news_e/pres08_e/pr511_e.htm

rynku usług bankowych i finansowych. Wynika to z faktu, iż już w latach 2004-2005 dokonano zmiany taryf w ramach dostosowań do norm WTO. W szczególności zobowiązania Ukrainy w odniesieniu do rynku towarów przedstawiają się następująco:

- cła utrzymane w zakresie od 0 do 50% (stawki graniczne). Częściowo zobowiązania dotyczą redukcji w okresie do 2013 roku;
- przeciętna stawka graniczna Ukrainy wynosi 10.66% na produkty rolne i 4.95% na artykuły przemysłowe.

Najwyższe stawki celne Ukrainy mają zastosowanie dla takich pozycji jak: cukier (50%), olej słonecznikowy (30%), radioodbiorniki, katgut oraz pasy transmisyjne (25%). Produkty, dla których stosowane są niższe stawki celne, i które od razu, bądź też po pewnym okresie zostaną w ogóle wyeliminowane obejmują: cywilne statki powietrzne, wyposażenie konstrukcyjne, destylowane napoje alkoholowe, niektóre ryby, farmaceutyki, niektóre chemikalia, olej napędowy, sprzęt medyczny, drewno, papier i ścier drzewny, niektóre włókna, niektóre metale nieszlachetne, stal, produkty związane z technologiami informacyjnymi, meble oraz zabawki. Ukraina wyraziła zgodę, by nie stosować innych ceł i opłat poza normalnymi stawkami celnymi. W zakresie rolnictwa, Ukraina zgodziła się nie stosować subsydiów eksportowych oraz ograniczyć wewnętrzne wsparcie dla rolników do poziomu 3,04 mld UAH (około 613 mln USD) oraz dopłaty na poziomie 5% wartości krajowej produkcji rolnej. Podobnie jak pozostali członkowie WTO, Ukraina nie będzie podlegała ograniczeniom dotyczącym wydatków na krajowe programy wsparcia, które nie mają wcale bądź mają minimalny wpływ na handel, pod warunkiem, że spełnia one wymogi zapisane w porozumieniu dotyczącym Rolnictwa w ramach WTO. Ponadto Ukraina otworzy kontyngent taryfowy na cukier trzcinowy (260 000 ton rocznie, zwiększający się do 267000 ton w roku 2010). Ten kontyngent będzie podlegał administrowaniu na zasadzie „kto pierwszy ten lepszy” w ciągu pierwszych 3 lat po akcesji do WTO. Z kolei w przypadku usług Ukraina przyjęła zobowiązania w odniesieniu do wszystkich 11 kluczowych sektorów, włączając usługi biznesowe, komunikacyjne, konstrukcyjne i inżynierskie, usługi związane z dystrybucją, usługi edukacyjne i dotyczące ochrony środowiska, usługi finansowe (ubezpieczeniowe i bankowe), ochronę zdrowia i usługi socjalne, turystykę i podróże, rekreację, usługi sportowe i kulturalne oraz transportowe, jak również pozostałe obszary usług. Wejście Ukrainy do WTO należy uznać za jeden z ważniejszych kroków na drodze do pełnego włączenia do systemu gospodarki światowej⁶.

⁶ P.Maldelson, *What Ukraine's WTO Membership tells us about the global economy*, Delo, 18.02.2008

Uczestnictwo Ukrainy w międzynarodowych obrotach towarowych

Aktywność Ukrainy w zakresie międzynarodowych obrotów towarowych wyraźnie wzrasta. W 1995 roku wartość towarów wyeksportowanych przez Ukrainę była równa 13,3mld USD, w latach 2004-2005 oscylowała w granicach 34mld USD. Wartość ukraińskiego importu zwiększyła się z 16mld USD w 1995 roku do 36mld USD w 2005 roku. Dalszą intensyfikację aktywności w obszarze handlu zagranicznego obserwowano w latach 2006-2007. Eksport w tym okresie wzrósł do poziomu 49mld USD, natomiast import zwiększył się do prawie 61mld USD. Do 2004 roku notowano nadwyżkę w handlu zagranicznym na poziomie 0,6-4,7mld USD. Natomiast lata 2005-2007 przyniosły wyraźne odwrócenie tej tendencji i pogłębiający się deficyt w handlu zagranicznym do poziomu 6,7mld USD w 2006 i 11,5mld w 2007 roku. Wartość eksportu i importu w przeliczeniu na jednego mieszkańca Ukrainy była równa około 230 USD w 1999 roku i ponad 720 USD w 2005 roku. W roku 2007 ukraiński eksport w przeliczeniu na jednego mieszkańca był równy 1070 USD, natomiast import aż 1310 USD.

Tabela 1. Handel zagraniczny Ukrainy w roku 1995 oraz w latach 2000-2007

Wyszczególnienie	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Eksport (mld USD)	13,3	14,6	16,3	18,0	23,1	33,7	34,2	38,4	49,2
Import (mld USD)	16,1	14,0	15,8	17,0	23,0	29,0	36,1	45,0	60,7
Saldo (mld USD)	-2,8	+0,6	+0,5	+1,0	+0,1	+4,7	-1,9	-6,6	-11,5
Eksport per capita (USD)	271	231	339	367	482	688	727	815	1069
Import per capita (USD)	328	236	329	347	481	611	768	957	1310

Źródło: Dane Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy zaczerpnięte ze strony www.ukrstat.gov.ua oraz obliczenia własne.

Tabela 2. Struktura geograficzna eksportu Ukrainy w latach 2000-2007 (w mld USD)

LATA	Ogółem	WNP	Pozostałe	Europa	UE-27	Azja	Afryka	Ameryka
2000	14,6	4,5	10,1	4,7	4,6	3,4	0,7	1,2
2001	16,3	4,7	11,6	5,7	5,5	3,9	0,8	1
2002	18	4,4	13,6	6,5	6,4	5	1	0,9
2003	23	6	17	9,1	8,7	5,4	1,2	1,2

2004	33,7	8,6	25,1	11,8	11	8	1,7	2,5
2005	34,2	10,7	23,5	10,9	10,2	8,4	2,4	1,8
2006	38,4	12,7	25,7	12,6	12,1	8,1	2,4	2,5
2007	49,2	18,6	30,6	14,8	13,9	10,3	2,8	2,7

Źródło: Dane Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy zaczerpnięte ze strony www.ukrstat.gov.ua

Tabela 3. Struktura geograficzna importu Ukrainy w latach 2000-2007 (w mld USD)

LATA	Ogółem	WNP	Pozostałe	Europa	UE-27	Azja	Afryka	Ameryka
2000	14	8	6	4,3	4	0,8	0,13	0,58
2001	15,8	8,8	7	5	4,7	1	0,19	0,74
2002	17	9	8	5,7	5,5	1,1	0,17	0,85
2003	23	11,5	11,5	8,2	7,9	1,9	0,25	1
2004	29	15,2	13,8	9,9	9,5	2,6	0,28	0,97
2005	36,1	17	19,1	12,7	12,2	4,6	0,42	1,26
2006	45	20,2	24,8	16,8	16,2	6	0,41	1,46
2007	60,7	25,6	35,1	23	22,2	8,9	0,67	2,25

Źródło: Dane Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy zaczerpnięte ze strony www.ukrstat.gov.ua

W tabelach 2-5 zestawiono dane obrazujące strukturę geograficzną ukraińskiego eksportu i importu. Jak wynika z zaprezentowanych danych, najważniejszymi odbiorcami ukraińskich towarów w całym analizowanym okresie były kraje Wspólnoty Niepodległych Państw oraz Unia Europejska. Należy przy tym podkreślić wzrost znaczenia krajów WNP z 30,8% w 2000 do 37,8% w 2007 roku. W tym samym czasie udział UE-27 w eksporcie Ukrainy zmniejszył się z 31,5% do 28,35. Duża część ukraińskiego eksportu towarowego trafia na rynki Azji, choć i w tym przypadku nastąpiło pewne ograniczenie znaczenia z 23,3% w 2000 roku do 20,9% w 2007 roku. Z kolei po stronie importu zaobserwować można tendencje przeciwne. Najważniejszym źródłem towarów importowanych przez Ukrainę są kraje WNP, UE oraz kraje azjatyckie. Przypada na nie łącznie ponad 88% ukraińskiego importu. Jednak znacznie krajów WNP stopniowo malało w badanym okresie – nastąpił spadek udziału tej grupy państw w ukraińskim imporcie z 57,1% do 42,2%. Z kolei udział UE-27 w imporcie towarowym Ukrainy zwiększył się z 28,65 do 36,6%, a udział Azji wzrósł aż o 9 punktów procentowych – z 5,7% w 2000 roku do 14,7% w 2007 roku.

Tabela 4. Struktura geograficzna eksportu Ukrainy w latach 2000-2007 (w %)

LATA	Ogółem	WNP	Pozostałe	Europa	UE-27	Azja	Afryka	Ameryka
2000	100	30,8	69,2	32,2	31,5	23,3	4,8	8,2
2001	100	28,8	71,2	35,0	33,7	23,9	4,9	6,1
2002	100	24,4	75,6	36,1	35,6	27,8	5,6	5,0
2003	100	26,1	73,9	39,6	37,8	23,5	5,2	5,2
2004	100	25,5	74,5	35,0	32,6	23,7	5,0	7,4
2005	100	31,3	68,7	31,9	29,8	24,6	7,0	5,3
2006	100	33,1	66,9	32,8	31,5	21,1	6,3	6,5
2007	100	37,8	62,2	30,1	28,3	20,9	5,7	5,5

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o dane z tabeli 2.

Tabela 5. Struktura geograficzna importu Ukrainy w latach 2000-2007 (w %)

LATA	Ogółem	WNP	Pozostałe	Europa	UE-27	Azja	Afryka	Ameryka
2000	100	57,1	42,9	30,7	28,6	5,7	0,9	4,1
2001	100	55,7	44,3	31,6	29,7	6,3	1,2	4,7
2002	100	52,9	47,1	33,5	32,4	6,5	1,0	5,0
2003	100	50,0	50,0	35,7	34,3	8,3	1,1	4,3
2004	100	52,4	47,6	34,1	32,8	9,0	1,0	3,3
2005	100	47,1	52,9	35,2	33,8	12,7	1,2	3,5
2006	100	44,9	55,1	37,3	36,0	13,3	0,9	3,2
2007	100	42,2	57,8	37,9	36,6	14,7	1,1	3,7

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o dane z tabeli 3.

W tabelach 6 i 7 zaprezentowano najważniejszych partnerów handlowych Ukrainy w latach: 1993, 2002 oraz 2007. W całym analizowanym okresie Rosja pozostaje najważniejszym partnerem Ukrainy w eksporcie. Jednak jej udział podlega znacznym wahaniom: 45% w 1993 r., 17,5% w 2002 r. i ponad 26% w 2007 r. W 1993 r. kolejne miejsca zajmowały: Chiny (3,47%), Turkmenistan (2,49%), Niemcy i USA (po około 2%). W późniejszych latach nastąpiło wyraźne przetasowanie. Na 2. miejscu z 7-procentowym udziałem znalazła się Turcja. Trzecie miejsce wśród odbiorców ukraińskich towarów zajmowały Włochy (około 4,5-5,5%). Czwarta pozycja należała do Niemiec (4% w 2002 r. i 3,3% w 2007 r. odpowiednio). W 2002 r. na piątym miejscu znalazły się Chiny z 3,7% udziałem. Natomiast w 2007 roku Chin nie było w pierwszej dziesiątce odbiorców eksportu towarowego Ukrainy. Z kolei Polska awansowała z 6. pozycji na 5. miejsce z udziałem na poziomie 3,3%.

Tabela 6. Najważniejsi partnerzy handlowi Ukrainy w eksporcie

	1993	1993	2002	2002	2007	2007
Miej-sce	Kraj	Udział (w %)	Kraj	Udział (w %)	Kraj	Udział (w %)
1	Rosja	45,35	Rosja	17,56	Rosja	25,7
2	Chiny	3,47	Turcja	6,89	Turcja	7,3
3	Turkmenistan	2,49	Włochy	4,68	Włochy	5,5
4	Niemcy	2,20	Niemcy	4,10	Niemcy	3,33
5	USA	2,10	Chiny	3,72	Polska	3,32
6	Turcja	1,82	Polska	2,82	Białoruś	3,17
7	Włochy	1,80	USA	2,82	Kazachstan	2,91
8	Polska	1,57	Francja	1,79	Węgry	2,50

Źródło: Dane Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy zaczerpnięte ze strony www.ukrstat.gov.ua

Wśród partnerów handlowych Ukrainy w imporcie pierwsze miejsce zajmuje Rosja. Należy jednak wyraźnie podkreślić, iż jej udział na przestrzeni lat 1993-2007 zmalał z 52,4% do 28%. O ile piętnaście lat temu zakupy w Rosji stanowiły ponad połowę ukraińskiego importu, obecnie odpowiadają zaledwie jednej czwartej. Drugie miejsce w latach 1993, 2002 zajmował Turkmenistan z udziałem 14% i 11% odpowiednio. Jednak w roku 2007 udział tego kraju zmniejszył się do 7,9%, stąd spadek na 3. miejsce w zestawieniu. Z kolei Niemcy, na które przypadało niespełna 5% ukraińskiego importu w 1993 roku, w 2007 r. awansowały na 2. miejsce wśród ukraińskich partnerów handlowych w imporcie z udziałem na poziomie 8,2%. W 1993 r. wśród pierwszej ósemki znalazły się jeszcze: USA, Francja, Włochy, Polska (7. miejsce) i Chiny (8. miejsce). Warto w tym miejscu zaznaczyć, że udział Polski i Chin w ukraińskim imporcie kształtował się wówczas na poziomie 0,8% i 0,56%. W 2007 roku na liście dominujących partnerów Ukrainy w imporcie Chiny zajęły wysokie 4. miejsce (udział rzędu 5,5%), natomiast Polska uplasowała się na 5. pozycji (udział na poziomie 4,8%). Ponadto na kolejnych miejscach w zestawieniu pojawiły się Włochy, Kazachstan i Białoruś.

Tabela 7. Najważniejsi partnerzy handlowi Ukrainy w imporcie

	1993	1993	2002	2002	2007	2007
Miej-sce	Kraj	Udział (w %)	Kraj	Udział (w %)	Kraj	Udział (w %)
1	Rosja	52,44	Rosja	37,11	Rosja	28,1
2	Turkmenistan	14,05	Turkmenistan	11,11	Niemcy	8,2
3	Niemcy	4,85	Niemcy	9,58	Turkmenistan	7,9

4	USA	2,35	Polska	3,16	Chiny	5,45
5	Francja	1,65	Francja	2,83	Polska	4,81
6	Włochy	1,01	USA	2,73	Włochy	2,94
7	Polska	0,81	Włochy	2,71	Kazachstan	2,62
8	Chiny	0,56	Chiny	1,52	Białoruś	2,38

Źródło: Dane Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy zaczerpnięte ze strony www.ukrstat.gov.ua

W tabelach 8-9 zestawiono dane obrazujące strukturę towarową ukraińskiego eksportu i importu w latach 2003-2007. Na wykresach 1-4 przedstawiono najważniejsze sekcje towarowe w eksporcie oraz imporcie Ukrainy w roku 2003 i 2007.

Zdecydowaną najważniejszą sekcją towarową w ukraińskim eksporcie jest sekcja XV – metale nieszlachetne i wyroby z nich. W latach 2003-2007 jej udział w eksporcie Ukrainy zwiększył się z 37 do 42%. W 2003 roku na drugim miejscu znalazła się sekcja V – produkty mineralne z udziałem na poziomie 15%. Jednak w przypadku tej sekcji w analizowanym okresie nastąpił spadek udziału do poziomu 8,7% w 2007 roku. Sekcja XVI – maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny odpowiadała w badanych okresie za około 10% eksportu Ukrainy. Ponadto uwagę zwracają następujące sekcje: VI – produkty przemysłu chemicznego, XVII – sprzęt transportowy, XI- materiały włókiennicze i wyroby, IV- przetwory spożywcze i II – produkty pochodzenia roślinnego, a w 2007 roku dodatkowo sekcja III – oleje i tłuszcze.

Tabela 8. Struktura towarowa eksportu Ukrainy według sekcji CN w latach 2003-2007

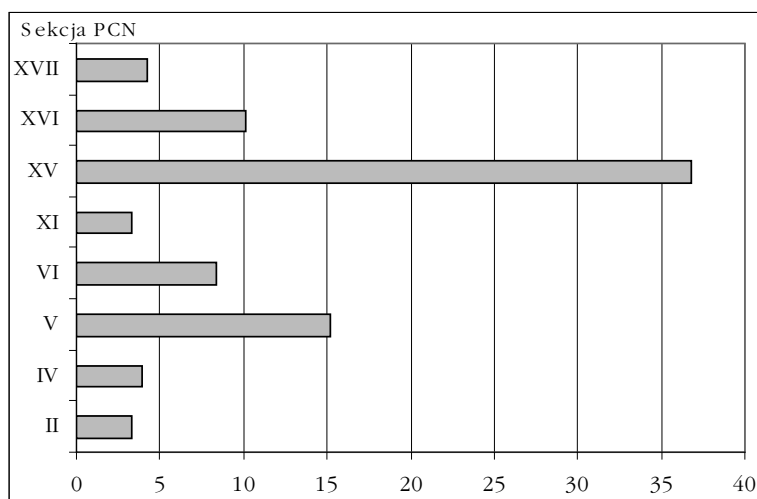
Sekcja CN	2003	2004	2005	2006	2007
I	2,27	1,98	2,14	1,0	1,5
II	3,27	3,48	4,95	5,1	3,5
III	2,42	1,67	1,71	2,5	3,5
IV	3,92	3,49	3,77	3,6	4,2
V	15,16	13,23	13,73	10,1	8,7
VI	8,42	8,51	8,72	8,8	8,2
VII	1,56	1,34	1,68	2,1	2,0
VIII	0,78	0,63	0,62	0,8	0,8
IX	1,73	1,58	1,56	1,6	1,7
X	1,38	1,2	1,33	1,6	1,6
XI	3,32	2,7	2,67	2,4	2,0
XII	0,4	0,37	0,31	0,3	0,3

XIII	1	0,86	0,64	0,7	0,7
XIV	bd	bd	0,29	0,3	0,3
XV	36,83	39,94	40,97	42,8	42,2
XVI	10,08	9,28	8,29	8,7	10,1
XVII	4,26	6,24	4,83	5,4	6,7
XVIII	1,42	1,81	0,41	0,4	0,4
XX	0,55	0,52	0,64	0,7	0,7
XXI	0	0	0	0	0
XXII	1,24	1,1	0,7	1	0,8

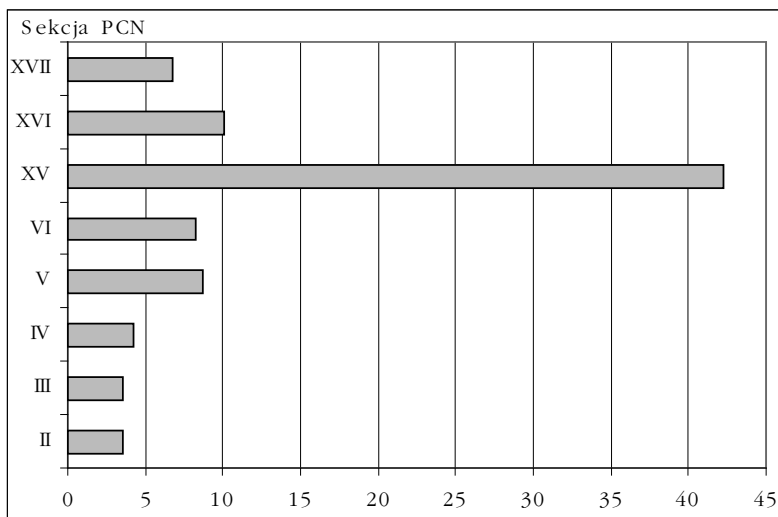
I – Zwierzęta żywe i produkty poch. zwierzęcego	XII – Obuwie, nakrycia głowy, itp.
II – Produkty pochodzenia roślinnego	XIII – Wyroby z kamienia, ceramiczne, szkło
III – Tłuszcze i oleje	XIV – Perły, kamienie szlachetne i wyroby
IV – Przetwory spożywcze	XV – Metale nieszlachetne i wyroby
V – Produkty mineralne	XVI – Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechn
VI – Produkty przemysłu chemicznego	XVII – Sprzęt transportowy
VII – Tworzywa sztuczne i wyroby	XVIII – Przyrządy i aparaty optyczne, fotograf., pomiarowe
VIII – Skóry i wyroby	XIX – Broń i amunicja
IX – Drewno i wyroby z drewna	XX – Różne wyroby gotowe – meble, prefabrykаты bud., zabawki
X – Ścier drzewny, papier, tektura i wyroby	XXI – Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki
XI – Materiały włókiennicze i wyroby	XXII – wyroby gdzie indziej niesklasyfikowane

Źródło: Dane Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy zaczerpnięte ze strony www.ukrstat.gov.ua

Wykres 1. Najważniejsze grupy towarowe w eksporcie Ukrainy w 2003 roku



Źródło: Opracowanie własne w oparciu o dane z tabeli 8.

Wykres 2. Najważniejsze grupy towarowe w eksporcie Ukrainy w 2007 roku

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o dane z tabeli 8.

Analizując strukturę towarową ukraińskiego importu należy zwrócić uwagę na następujące pozycje:

- sekcja V – produkty mineralne – 1. miejsce, wzrost udziału z 16,8% do 28,5%;
- sekcja XVI – maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny – 2. pozycja, wzrost udziału z 15 do 17,4%;
- sekcja XVII – sprzęt transportowy – 3. miejsce, wzrost udziału z 8% do 13,5%;
- sekcja VI – produkty przemysłu chemicznego, 4. pozycja, wzrost udziału z 7,7% do 8,8%.

Wyróżnić należy ponadto sekcję VII – tworzywa sztuczne i wyroby oraz sekcję IV – przetwory spożywcze.

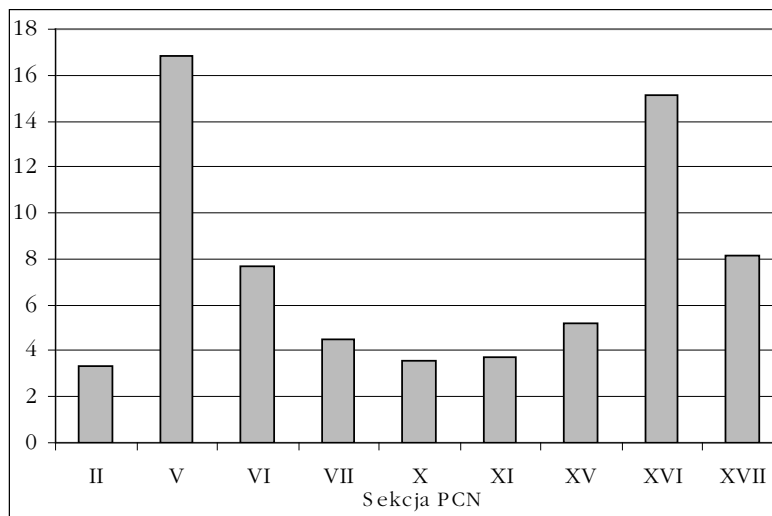
Tabela 9. Struktura towarowa importu Ukrainy według sekcji CN w latach 2003-2007

Sekcja CN	2003	2004	2005	2006	2007
I	0,82	1,09	1,38	1,4	1,3
II	3,37	1,52	1,45	1,5	1,4
III	0,48	0,51	0,56	0,4	0,6
IV	4,77	3,46	4,03	3,7	3,4
V	16,83	37,4	32,01	30	28,5

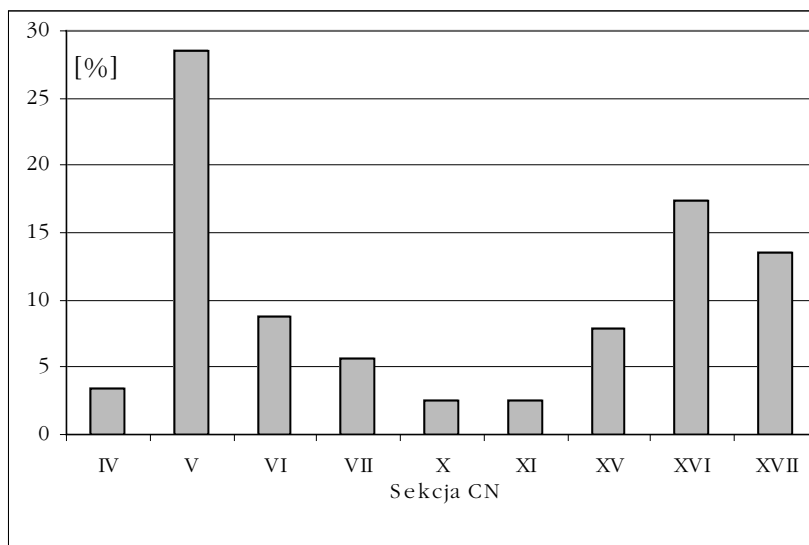
VI	7,69	7,75	8,57	8,6	8,8
VII	4,5	4,85	5,36	5,6	5,6
VIII	0,29	0,25	0,31	0,3	0,3
IX	0,54	0,54	0,55	0,6	0,6
X	3,58	2,71	2,78	2,6	2,5
XI	3,7	3,42	3,89	3,0	2,5
XII	0,36	0,15	0,77	0,6	0,4
XIII	1,22	1,35	1,43	1,6	1,6
XIV	bd	bd	0,62	0,4	0,4
XV	5,2	6,05	6,83	7,4	7,8
XVI	15,11	16,35	17,55	17,5	17,4
XVII	8,14	8,6	8,91	11,4	13,5
XVIII	1,61	1,93	1,40	1,5	1,7
XX	0,78	0,83	1,40	1,0	1,0
XXI	0	0	0	0	0
XXII	0,56	0,75	0,10	0,1	0,1

Źródło: Dane Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy zaczerpnięte ze strony www.ukrstat.gov.ua

Wykres 3. Najważniejsze grupy towarowe w imporcie Ukrainy w 2003 roku



Źródło: Opracowanie własne w oparciu o dane z tabeli 9.

Wykres 4. Najważniejsze grupy towarowe w imporcie Ukrainy w 2007 roku

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o dane z tabeli 9.

Podsumowanie

„Pomarańczowa Rewolucja” z 2004 roku zapoczątkowała proces transformacji ukraińskiej gospodarki. Od tego czasu na Ukrainie zrealizowano wiele reform, choć nie udało się uniknąć kilku kryzysów natury politycznej. Do zdecydowanych pozytywów zaliczyć należy postępujące otwieranie Ukrainy i coraz intensywniejsze jej włączanie w system gospodarki światowej. W 2008 roku Ukraina stała się członkiem Światowej Organizacji Handlu. Trwają rozmowy na temat Umowy Stowarzyszeniowej między Unią Europejską i Ukrainą.

W I dekadzie XXI wieku nastąpiła wyraźna intensyfikacja handlu zagranicznego Ukrainy. Jednak zwłaszcza w latach 2006-2007 większa dynamika cechowała import, co doprowadziło do znacznego deficytu w handlu zagranicznym. Największe znaczenie dla Ukrainy ma wymiana z Rosją oraz Unią Europejską. Przy czym po stronie eksportu zaobserwować można wzrost znaczenia Rosji, natomiast po stronie importu coraz większy udział UE i krajów Azji. Struktura towarowa ukraińskiego handlu jest charakterystyczna dla kraju słabo rozwiniętego, ma charakter międzygałęziowy; w eksporcie dominują towary surowcochłonne i pracochłonne.

Bibliografia

- Demel G., *Ukraina – trudna koalicja*, <http://www.tolerancja.pl/files/koalicja.pdf>.s.1, z 25.04.2006;
- Górska A., *Dokąd zmierzasz Ukraino?*, Ośrodek Studiów Wschodnich, Warszawa 2005,
- Górska A., *Ukraina w WTO*, „Tydzień na Wschodzie” 2008, nr 39 z 06.02.2008
- Juszczenko: *Mamy do czynienia z cichym zamachem stanu*, <http://wiadomosci.gazeta.pl/Wiadomosci/1,80644,4172684.html>. z 24.05.2007;
- Maldelson P., *What Ukraine’s WTO Membership tells us about the global economy*, Delo, 18.02.2008
- Olszański T., *Chwilowe zażegnanie kryzysu politycznego na Ukrainie*, „Tydzień na Wschodzie”, 2008, nr 35 z 09.01,
- Olszański T., *Kolejne stadium kryzysu politycznego na Ukrainie*, „Tydzień na Wschodzie” 2008, Nr 50 z 07.05
- Siwiec M., *Koniec epoki*, „Trybuna” 2008, nr z 25.02
- Wojciechowski M., *Ukraina: różowa kontrrewolucja*, „Gazeta Wyborcza” 2006, nr z 30.07;
- WTO welcomes Ukraine as a new member*, WTO: 2008 Press Releases, PRESS 511, 5 February 2008,

Kierunki pobudzania wzrostu innowacyjności gospodarki polskiej

Innowacyjność jest wartością często rozumianą intuicyjnie. Jak do tej pory nie wykształciła się powszechnie obowiązująca definicja tego zjawiska. Jednakże stała skłonność do innowacji i podejmowanie ryzyka inwestycyjnego stanowią podstawę współczesnego rozwoju przedsiębiorstw. Innowacyjność jest również determinantą rozwoju państw. Jest też istotnym elementem kształtowania polityki gospodarczej Unii Europejskiej. Stanowi ona główny cel Strategii Lizbońskiej, która określa kierunki zmian Unii Europejskiej prowadzące do stworzenia gospodarki opartej na wiedzy, będącej jednocześnie najbardziej dynamiczną i konkurencyjną gospodarką w świecie.

Celem artykułu jest przedstawienie i analiza form wspierania i pobudzania innowacyjności polskiej gospodarki w kontekście założeń odnowionej Strategii Lizbońskiej.

Innowacyjność jest rozumiana jako zdolność organizacji do stałego poszukiwania, wdrażania i upowszechniania innowacji. Stanowi ona podstawową wartość w zarządzaniu gospodarką¹. Innowacyjność gospodarki jest uważana za zdolność i motywację przedsiębiorstw do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce wyników prac badawczych i rozwojowych, nowych koncepcji pomysłów i wynalazków. Oznacza ona również doskonalenie i rozwój istniejących technologii produkcyjnych, eksploatacyjnych i sfery usług, wprowadzenie nowych rozwiązań w organizacji i zarządzaniu, doskonalenie i rozwój infrastruktury, zwłaszcza dotyczącej przepływu i zarządzania informacją². Drugim pojęciem występującym obok innowacyjności gospodarki jest innowacyjność przedsiębiorstw. Ta ostatnia kategoria buduje innowacyjność całej gospodarki i w ten sposób przyczynia się do zmian jej konkurencyjności. Innowacyjność jest silnie powiązana

¹ A. Pomykański, Zarządzanie innowacjami. Globalizacja, konkurencja, technologia informacyjna, PWN, Warszawa 2001, s. 18

² Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007- 2013, Departament Rozwoju Gospodarki w Ministerstwie Gospodarki, Warszawa, 19 sierpnia 2006, s. 6

z konkurencyjnością gospodarki³. Podmiot gospodarczy, aby był konkurencyjny musi wykazywać względnie wysoką produktywność, sprawność i efektywność operacyjną oraz elastyczność, przedsiębiorczość i innowacyjność⁴. We współczesnej gospodarce światowej, szczególnie wśród wysoko rozwiniętych państw coraz większe znaczenie na rozwój gospodarczy kraju wywierają postęp techniczny, technologie i innowacje. Postęp techniczny w gospodarce poszczególnych krajów i światowym systemie gospodarczym, coraz bardziej podlegającym procesom globalizacyjnym powoduje powstanie zupełnie nowych warunków tworzenia i dyfuzji innowacji⁵. Tempo tworzenia nowych technologii zależy w danym kraju zależy od jego zdolności do innowacji, która zależy przede wszystkim od potencjału innowacyjnego, otwartości na dorobek innych krajów, a także: uwarunkowań systemu gospodarczego (systemu społecznego-gospodarczego, polityki gospodarczej a w jej ramach: polityki inwestycyjnej, naukowo-technicznej, zagranicznej polityki ekonomicznej)⁶.

Jednym z wyzwań stojących przed Unią Europejską i jej krajami członkowskimi jest zwiększenie konkurencyjności międzynarodowej w zglobalizowanej gospodarce. Na przełomie XX i XXI wieku pojawiły się niekorzystne tendencje w Unii Europejskiej, przejawiające się przede wszystkim w spadku tempa wzrostu gospodarczego, wzroście bezrobocia, zwiększenia się luki technologicznej i produktywności czynników pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi. Strategia Lizbońska miała umożliwić Unii Europejskiej pokonanie dystansu, przede wszystkim w zakresie poziomu życia, dynamiki rozwoju gospodarczego, nakładów na badania naukowe, jaki dzielił ją on Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. Celem działań wyznaczonych w strategii było doprowadzenie do rozwoju przedsiębiorczości opartej na nowoczesnej technologii i tworzenie gospodarki opartej na wiedzy.

³ Zdaniem M. Portera bardzo szeroko rozumiane innowacje kreują przewagę konkurencyjną poszczególnych gałęzi w gospodarce. Innowacje te muszą być jednak trudne do imitacji, a ich unowocześnienie powinno zapewniać trwałą przewagę (por. M. Porter, *The competitive advantage of nations*, Macmillan Press, London 1990, s. 72).

⁴ J. W. Bossak, W. Bieńkowski, *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa 2004, s. 36

⁵ W. Świtalski, *Innowacje i konkurencyjność*, Wyd. UW, Warszawa 2005, s. 77

⁶ K. Starzyk, *Bezpośrednie inwestycje a transfer technologii w procesie transformacji gospodarczej*, w: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pr. zbior. pod red. Z. Olesińskiego, PWE, Warszawa 1998, s. 266

Strategia Lizbońska była reakcją Unii Europejskiej na spadek konkurencyjności gospodarki. Została ona ustanowiona na szczycie w Lizbonie w marcu 2000 r., w oparciu o postanowienia Rady Europejskiej⁷. Głównym założeniem jej realizacji było doprowadzenie, aby Unia Europejska stała się gospodarką opartą na wiedzy i najbardziej konkurencyjną w gospodarce światowej do 2010 roku. W 2002 roku uzupełniono tę strategię o tzw. cel barceloński, który zakładał osiągnięcie przez kraje UE średniego poziomu 3% PKB wydatków na badania i rozwój, przy udziale 2/3 środków pochodzących z sektora prywatnego. Cele Strategii Lizbońskiej można podzielić na dwie grupy: cele ekonomiczne i cele modernizacji europejskiego modelu społecznego⁸. Strategia zakładała nie tylko reformę finansów publicznych, ale także deregulację rynku pracy, reformy systemu podatkowego i zabezpieczenia społecznego. Ponadto zakładano w niej m. in. pełną integrację rynku wewnętrznego, tworzenie otoczenia wspierającego przedsiębiorczość. Opracowano również zestaw działań, umożliwiających podniesienie i wzmocnienie konkurencyjności Unii Europejskiej. Realizacja strategii natrafiła na wiele barier i niestety nie udało się osiągnąć w latach 2000 – 2005 wyznaczonych w niej celów. Na brak oczekiwanych rezultatów w zakresie realizacji założeń Strategii Lizbońskiej miała wpływ recesja gospodarcza w latach 2000-2001 (obniżenie tempa wzrostu gospodarczego, wzrost bezrobocia, oraz deficytu budżetowego)⁹. W raporcie wskazano również na nadmiar celów, często ich wzajemną sprzeczność, oraz zbyt ambitny plan, czy również brak politycznej woli państw do ich realizacji. Można więc stwierdzić, że faktyczne bariery, przede wszystkim o charakterze społeczno-politycznym, tkwiły w poszczególnych krajach członkowskich. Jednym ze skutków ich występowania jest chociażby brak postępu w liberalizacji rynku usług¹⁰.

Ponadto Strategia Lizbońska wprowadziła dwa podstawowe instrumenty realizacji jej celów: metodę wspólnotową (w której Komisja Europejska

⁷ Presidency Conclusion , Lizbon European Council, 23-24 March, 2000

⁸ Szerzej na ten temat por.: S. Bukowski, Unia Europejska: w poszukiwaniu nowej strategii rozwoju, w: Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania, pr. pod red. nauk. E. Frejtag-Mika, Difin, Warszawa 2006, s. 64

⁹ Sprostac wyzwaniom. Strategia Lizbońska na rzecz wzrostu i zatrudnienia. Raport Grupy Wysokiego Szczebla pod przewodnictwem W. Koka, Bruksela 2004, http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/kok_report_pl.pdf, data pobrania: październik 2008

¹⁰ S. Bukowski, Unia Europejska: w poszukiwaniu nowej strategii rozwoju..., op. cit., s.65-66

występuje z inicjatywą ustawodawczą, zaś Rada Ministrów i Parlament Europejski uchwalają nowe prawo, a państwa członkowskie odpowiadają za jego wdrożenie) i otwartą metodę koordynacji (wyznacza ona ramy koordynacji i współpracy niezbędne do realizacji zadań; ciężar ich wykonania spoczywał na państwach członkowskich)¹¹. Zaproponowana metoda była zbyt elastyczna i w znacznym stopniu przyczyniła się również do opóźnienia wdrażania zadań.

Brak oczekiwanych postępów w realizacji Strategii na półmetku i w dalszym ciągu pogarszająca się pozycja Unii Europejskiej w gospodarce światowej przyczyniły się do rewizji zamierzeń i opracowania oraz przyjęcia na lata 2005 – 2008 odnowionej Strategii Lizbońskiej. W dokumencie tym znalazły się trzy grupy celów: makroekonomiczne (zapewnienie stabilizacji ekonomicznej), mikroekonomiczne (dalszy rozwój rynku wewnętrznego, budowanie przyjaznego środowiska na rzecz przedsiębiorczości, wzrost nakładów na B+R oraz wzrost efektywności inwestycji w tym sektorze), oraz związanych z zatrudnieniem¹². Strategię Lizbońską oceniła również na półmetku Komisja Europejska, zwracając szczególną uwagę na niską stopę wzrostu gospodarczego¹³.

W odnowionej Strategii Lizbońskiej główny nacisk został położony na przygotowanie Narodowych Programów Reform. Założono, że strategia będzie realizowana równolegle: na poziomie UE – koordynowana przez Komisję Europejską, formułowanie wytycznych i monitoring, oraz zgodnie z Narodowymi Programami Reform – na poziomie narodowym.

Innowacyjność polskich przedsiębiorstw, jak również gospodarki naszego kraju, pozostaje nadal na niskim poziomie. Podstawowe wskaźniki przedstawiające poziom i potencjał innowacyjny plasują Polskę na samym

¹¹ W. Burzyński, A. Władyniak-Bujnowska, *Perspektywy strategii lizbońskiej w połowie okresu jej realizacji. Wyzwania dla Polski*, W: *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004-2005*, red. J. Kotyński, IKCHZ, Warszawa 2005, s.91

¹² *Integrated Guidelines for Growth and Jobs (2005-2008)*, Communication from the President in agreement with Vice-President Verheugen and Commissioners Almunia and Spadla, including a Commission Recommendation on the broad guidelines for the economic policies of the member States and the Community (under Article 99 of the EC Treaty) and a proposal for a Council Decision on guidelines for the employment policies of the Member States (under Article 128 of the EC Treaty) presented by the Commission, Brussels, 12 April, 2005, COM(2005) 141 final, 2005/0057 (CNS)

¹³ *Ibidem*, s. 94

końcu wśród krajów należących nie tylko Unii Europejskiej, ale i Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju¹⁴.

Przyczyn takiego stanu rzeczy należy szukać zarówno wśród czynników ekonomicznych jak i społecznych. Do barier ekonomicznych należy: niski poziom wprowadzania w polskich przedsiębiorstwach innowacyjnych rozwiązań, brak środków finansowych na ich wdrażanie czy zbyt wysokie finansowe ryzyko ich wdrożenia, niedostosowana do potrzeb przedsiębiorców oferta placówek naukowych i słaba ich jakość, niskie nakłady finansowe na B+R, ograniczony dostęp do informacji rynkowych, nowych rynków sprzedaży, patentów¹⁵. Czynnikiem społecznym należy przede wszystkim dopatrywać się w emigracji doświadczonych i wykształconych pracowników, coraz mniejszym zainteresowaniu studiami technicznymi czy starzejącym się społeczeństwem.

Gospodarka oparta na wiedzy jest nowym modelem gospodarki, funkcjonującym w oparciu o pełniejsze wykorzystanie zasobów wiedzy, innowacyjności oraz rozwoju technologii umożliwiającej szybki i tani dostęp do informacji¹⁶. Do wzrostu znaczenia wiedzy oraz wykorzystania nowoczesnej technologii w rozwoju przedsiębiorstw i krajów przyczyniło się zjawisko globalizacji. Rynek globalny stał się weryfikatorem zachodzących procesów wytwarzania, a także warunków dostaw towarów i usług¹⁷.

Ówczesny Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego¹⁸ opracował listę rekomendowanych działań na rzecz rozwoju gospodarki opartej na wiedzy w Polsce. Działania te zostały zaklasyfikowane do jednej z czterech grup: pobudzanie przedsiębiorczości, edukacja i podnoszenie jakości kadr, pobudzanie innowacji i postępu technicznego, wdrażanie technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych¹⁹.

¹⁴ Por. European Innovation Scoreboard 2007. Comparative Analysis of Innovation Performance, European Communities, Luxembourg 2008, s. 7, 9; OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008, OECD, Paris 2008, s. 146-147

¹⁵ Fundusze europejskie a innowacyjność polskiej gospodarki, pr. zbior. pod red. J. Babiaka, Wyd. Studio Emka, Warszawa 2008, s. 164

¹⁶ E. Skrzypek, *Rola wiedzy we współczesnym zarządzaniu*, W: *Polskie firmy wobec globalizacji*, pr. pod red. A. Sitko-Lutek, PWN, Warszawa 2007, s. 96

¹⁷ Fundusze europejskiej a innowacyjność polskiej gospodarki, pr. zbior. pod red. J. Babiaka, op. cit., s. 16

¹⁸ Obecna nazwa to: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur

¹⁹ Szerzej na ten temat: W. Burzyński, *Pobudzanie wzrostu innowacyjności polskiej gospodarki*, w: *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2005-2006*, IKCHZ, Warszawa 2006, s. 106

Na innowacyjność gospodarki wpływają zarówno instrumenty polityki podatkowej, pomoc publiczna jako narzędzie bezpośredniego finansowania, czy działania wpływające na zmianę struktury działalności gospodarczej.

Strategia przejścia Polski do gospodarki opartej na wiedzy powinna być oparta na promocji i wspieraniu sektorów takich jak: edukacja, nauka i działalność badawczo-rozwojowa, gałęzie przemysłu wysokiej techniki i technologii, usługi biznesowe związane z GOW i usługi społeczeństwa informacyjnego. Stopniowa zmiana czynników wzrostu gospodarczego wynika również z wyczerpywania się dotychczasowych źródeł.

Obok wskaźników charakteryzujących innowacyjność gospodarki, istotną rolę w jej wzroście odgrywa infrastruktura instytucjonalna wspierająca działalność innowacyjną przedsiębiorstw.

Innowacyjność jest dla polskich przedsiębiorstw i gospodarki warunkiem koniecznym do uzyskania w przyszłości korzystnej pozycji w gospodarce światowej, stąd działania koncentrujące wokół pobudzania jej wzrostu są tak istotne.

Wśród instrumentów wpływających na wzrost innowacyjności polskich przedsiębiorstw można wyróżnić wewnętrzne i zewnętrzne źródła innowacji. Do instrumentów wewnętrznych zalicza się m.in. kadre, badania i rozwój, technologię, zaś zewnętrzne źródła innowacji tworzą: wyższe uczelnie i jednostki badawczo-rozwojowe, firmy konkurencyjne. Wymienione powyżej czynniki mają charakter systemowy, dlatego też administracja na szczeblu rządowym lub samorządowym powinna koordynować procesy działalności innowacyjnej w kraju.

Realizacja założeń dotyczących innowacyjności polskiej gospodarki jest obecnie oparta o Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia na lata 2007-2013²⁰.

Jednym z najważniejszych programów ukierunkowanym na działania innowacyjne, jest Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka. Program ten został opracowany na lata 2007 – 2013. Jest on traktowany jako bezpośrednia kontynuacja Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, jednakże jego przedsięwzięcia mają większą skalę i potencjał rozwojowy. Program jest adresowany do przedsiębiorców, jednostek naukowych, instytucji otoczenia biznesu, jednostek samorządu terytorialnego. Stanowi on źródło wsparcia dla szeroko rozumianej innowacyjności poprzez tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności go-

²⁰ Kierunki zwiększania innowacyjności w Polsce na lata 2007-2013, Departament Rozwoju Gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, 19 sierpnia 2006 r.

spodarki polskiej, zapewniającej nie tylko wzrost zatrudnienia, ale również zwiększenie poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej Polski w Unii Europejskiej i wewnątrz kraju. Z programu będą udzielane dotacje na działania innowacyjne w zakresie produktowej, procesowej oraz organizacyjnej w skali kraju oraz o zasięgu międzynarodowym. Wsparcie projektów innowacyjnych na poziomie regionu będzie zadaniem Regionalnych Programów Innowacyjnych²¹. Wszystkie priorytety Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka mają na celu wspieranie szeroko pojętej innowacyjności, dotyczącej działań zarówno o charakterze naukowym, technicznym, organizacyjnym, finansowym i handlowym. Głównym beneficjentem w ramach programu będą przedsiębiorstwa. Instytucją zarządzającą programem jest Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. W realizację programu zostały również zaangażowane instytucje pośredniczące takie jak: Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji. Niektóre zadania będą realizowane przez instytucje wdrażające takie jak: Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Polską Organizację Turystyczną oraz Ośrodek Przetwarzania Informacji. Na realizację Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013 przeznaczono ponad 9,7 mld euro, z czego 8,3 mld euro będzie pochodziło ze środków unijnych, a pozostała część ze środków krajowych. Większość środków, ponad 75%, przeznaczonych na realizację projektów, zostanie rozdysponowana w trybie konkursowym. W programie realizowane będzie 9 priorytetów, jednakże największe znaczenie dla podziału środków finansowanych zostało przeznaczone na inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia (ponad 1/3 środków), społeczeństwo informacyjne – zwiększenie innowacyjności gospodarki (około 15% środków), badanie i rozwój nowoczesnych technologii oraz infrastruktura sfery badawczo-rozwojowej (po 13%)²². Zgodnie z przyjętymi założeniami ponad 90% alokacji przypadającej na Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka będzie współfinansować projekty ukierunkowane na badania i rozwój, innowacje oraz technologie informacyjne. Pozwoli to na wykazanie spójności z założeniami Strategii Lizbońskiej²³.

Projekty innowacyjne w regionie wspierane w latach 2004 – 2006 z centralnego Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności

²¹ Fundusze unijne 2007-2013. Poradnik przedsiębiorcy, pr. pod red. R. Cieślaka, Oficyna Wyd. UNIMEX, Wrocław 2008, s. 39

²² Ibidem, s. 40-41

²³ Fundusze europejskiej a innowacyjność polskiej gospodarki, pr. zbior. pod red. J. Babiaka, op. cit., s. 16

Przedsiębiorstw, w obecnym okresie tj. 2007-2013 będą podlegały 16 Regionalnym Programom Operacyjnym.

Kolejnym programem wpływającym na innowacyjność gospodarki w latach 2007-2013 jest Program Operacyjny Kapitał Ludzki. Jest on współfinansowany z Europejskiego Funduszu Społecznego. Podstawowym celem programu jest osiągnięcie postępu w obszarze zatrudnienia i spójności społecznej. Program ten zakłada umożliwienie pełnego wykorzystania potencjału zasobów ludzkich poprzez wzrost zatrudnienia. Ponadto jego celem jest modernizacja systemu edukacji m.in. lepsze przystosowanie oferty do potrzeb rynku. Przewidziano w nim również środki dla szkół wyższych i ośrodków akademickich²⁴. Środki przeznaczone na realizację projektów wynoszą 11,4 mld euro; pochodzą one w 85% z Europejskiego Funduszu Społecznego, niewiele bo 15% stanowią środki krajowe²⁵. Ponad 63% całego budżetu przeznaczone zostało na realizację komponentu regionalnego²⁶.

Wzrost innowacyjności jest jednym z celów każdego z programów operacyjnych. Przykładowo Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej²⁷ przewiduje środki na inwestycje w zakresie inwestycji w zakresie nowoczesnej gospodarki czy infrastruktury społeczeństwa informacyjnego. Jest on również próbą przeciwdziałania problemom społeczno-gospodarczym w tej części Polski²⁸. Kolejny Program Europejskiej Współpracy Terytorialnej zakłada m. in. wspieranie sieci współpracy. Współpraca ta przede wszystkim ma koncentrować się na innowacyjności, technologii²⁹. Natomiast Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko koncentruje się wokół przedsięwzięć, których celem jest rozwój technologii z wykorzystaniem odnawialnych i alternatywnych źródeł energii.

Obok programów o zasięgu krajowym występują również Regionalne Programy Operacyjne, których celem podnoszenie konkurencyjności poszczególnych regionów i promowanie zrównoważonego rozwoju. Regionalne Programy Operacyjne, jak już wspomniano, obejmują również badania

²⁴ W. Burzyński, Pobudzanie wzrostu innowacyjności polskiej gospodarek, w: *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2005 op. cit.*, s. 108

²⁵ *Fundusze unijne 2007-2013. Poradnik przedsiębiorcy*, pr. pod red. R. Cieślaka, op. cit., s. 117

²⁶ *Ibidem*, s. 117

²⁷ Program ten stanowi instrument wsparcia dla województwa: lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego, warmińsko-mazurskiego.

²⁸ W. Burzyński, Pobudzanie wzrostu innowacyjności polskiej gospodarek, w: *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2005 op. cit.*, s. 108

²⁹ *Ibidem*, s. 107

i rozwój technologiczny, innowacje i przedsiębiorczość³⁰. Działania Regionalnych Programów Operacyjnych spełniają kryteria komplementarności w stosunku do programów krajowych. Zadaniem programów regionalnych jest realizacja przedsięwzięć prorozwojowych w wymiarze regionalnym i lokalnym, z tej też przyczyny z projektów na tym szczeblu prawie całkowicie zostały wyłączone duże przedsiębiorstwa. Ponadto zgodnie z zasadami decentralizacji i subsydiarności, obowiązującymi w Unii Europejskiej, odpowiedzialność za wydatkowanie środków unijnych w znacznym stopniu została powierzona samorządom.

Wśród instrumentów wsparcia innowacyjności przedsiębiorców można wyróżnić trzy grupy: instrumenty bezpośredniego wsparcia finansowego przedsiębiorców w zakresie badań i inwestycji, instrumenty wsparcia instytucji otoczenia biznesu, sieci i instytucje wspierające innowacyjne przedsiębiorstwa.

Większość oferowanych instrumentów bezpośredniego wsparcia finansowania przedsiębiorców w zakresie badań i inwestycji jest realizowana jako działania programów operacyjnych, przede wszystkim Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka³¹. Obok tych instrumentów występują również, finansowane spoza środków unijnych. Jednym z nich są bony na innowacje. Jest to pilotażowy program, koordynowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)³², którego adresatem są mikro- i małe przedsiębiorstwa. Jest to program realizowany w latach 2008-2010, finan-

³⁰ U. Kłosiewicz-Górecka, Współdziałanie podmiotów na rynku lokalnym, „Gospodarka Narodowa” 2006, nr 4

³¹ Należą do nich m.in.: Wsparcie projektów badawczych i celowych na rzecz przedsiębiorstw oraz wdrożeń prac B+R w przedsiębiorstwach (działanie 1.4), stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego (działanie 4.2), kredyt technologiczny (działanie 4.3), nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym (działanie 4.4), wsparcie inwestycji w sektorze usług i sektorze produkcyjnym (działanie 4.5), wspieranie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym (działanie 5.1), zarządzanie własnością intelektualną (działanie 5.4), wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej (działanie 8.1), wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B (działanie 8.2), zapewnienie dostępu do Internetu na etapie „ostatniej mili” (działanie 8.4). Szerzej na temat: patrz <http://www.mg.gov.pl/Gospodarka/Innowacyjnosc/Instrumenty+wsparcia+innowacyjnosc+przedsiębiorcow/>, data pobrania: październik 2008

³² Rozporządzenie Ministra Gospodarki z 2 grudnia 2006 roku w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi, Dz. U. z 2006, nr 226, poz. 1651, z późn. zm.

sowane ze środków budżetu państwa. Przyznane wsparcie może być tylko przeznaczone na zakup usług badawczo-rozwojowych³³. Kolejnym instrumentem realizowanym ze środków PARP, adresowanym do małych i średnich przedsiębiorstw, jest pożyczka na realizację inwestycji o charakterze innowacyjnym. Pożyczka ta może zostać przeznaczona na wdrożenie wyników prac badawczo-rozwojowych, zakup licencji krajowych, zakup oraz montaż maszyn i urządzeń, budowa czy modernizacja budynków umożliwiających prowadzenie innowacji³⁴.

Mając na uwadze rozwój nowych produktów i technologii wprowadzono Inicjatywę Technologiczną I. Program ten jest przede wszystkim adresowany do małych i średnich przedsiębiorców, zarządzany przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Określa on warunki i tryb przyznawania pomocy publicznej na badania przemysłowe i przedkonkurencyjne³⁵. Finansowanie projektów ma dwuetapowy charakter (realizacja drugiej fazy jest możliwa po uzyskaniu zakładanych efektów w fazie pierwszej)³⁶.

Jeszcze innym instrumentem, o charakterze bezpośredniego wsparcia, wprowadzonym na rzecz poprawy innowacyjności gospodarki jest refundacja do 50% kosztów uzyskania certyfikatu wyrobu, w przypadku gdy spełnia on normy danego rynku czy międzynarodowe.

Drugą grupę narzędzi, których celem jest wzrost innowacyjności gospodarki, tworzą instrumenty wsparcia instytucji otoczenia biznesu. W tej grupie również dominują działania finansowane z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka³⁷. Do tej grupy instrumentów zalicza się również finansowanie działalności krajowych punktów kontaktowych do Progra-

³³ <http://www.mg.gov.pl/NR/exeres/0545B0AA-C47F-461E-9A57-0C8B839ADB7F,frameless.htm?NRMODE=Published>, data pobrania: październik 2008 r.

³⁴ <http://www.parp.gov.pl/index/index/158>, data pobrania; październik 2008

³⁵ Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 20 lutego 2007 r., w sprawie warunków i trybu przyznawania pomocy publicznej na badania przemysłowe i badania przedkonkurencyjne, Dz. U. z 2007 roku, nr 36, poz. 230

³⁶ <http://www.mg.gov.pl/NR/exeres/6FD36BE7-5ABB-4DDF-8B92-99A91DA51814,frameless.htm?NRMODE=Published>, data pobrania: październik 2008 r.

³⁷ Należą do nich m.in.: inicjowanie działalności innowacyjnej (działanie 3.1) wspieranie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka (działanie 3.2), tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP (działanie 3.3), wsparcie działań studyjno-koncepcyjnych w ramach przygotowania terenów inwestycyjnych dla projektów inwestycyjnych o powierzchni co najmniej 40 ha (poddziałanie 6.2.2), <http://www.mg.gov.pl/Gospodarka/Innowacyjnosc/Instrumenty+wsparcia+innowacyjnosci+przedsiębiorcow/>, data pobrania: październik 2008 r.

mu CIP oraz wsparcie finansowe działalności polskich konsorcjów wchodzących w skład europejskich sieci Enterprise Europe Network. Program Ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacji jest nowym programem przygotowanym przez Komisję Europejską na lata 2007-2013. Najogólniej celem programu jest zwiększanie konkurencyjności przedsiębiorstw (przede wszystkich małych i średnich), rozwój i promocja wszelkich form innowacji, promowanie efektywności energetycznej i odnawialnych źródeł energii, oraz przyspieszenie rozwoju społeczeństwa informacyjnego. Budżet na realizację całego programu wynosi 3,6 mld euro, z czego największy udział ma podprogram na rzecz przedsiębiorczości i innowacji (60% ogółu środków, z czego 20% jest przeznaczony na innowacje ekologiczne), po 20% zostało rozdysponowane na Program na rzecz wspierania polityki w zakresie wdrożenia technologii informacyjnych i komunikacyjnych, oraz Inteligentna Energia – Program dla Europy³⁸.

Kolejnym z instrumentów oferowanych w prezentowanej grupie jest wsparcie nowotworzonych Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, jednakże wielkość dofinansowania w tym przypadku jest niewielka i kształtuje się maksymalnie na poziomie 14.000 PLN³⁹.

Ostatnią grupę instrumentów wsparcia innowacyjności przedsiębiorstw stanowią sieci i instytucje wspierające innowacyjne przedsiębiorstwa. Należą do nich m.in. Krajowa Sieć Innowacji, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Europejska sieć Enterprise Europe Network, centra zaawansowanych technologii, parki przemysłowe, parki technologiczne, inkubatory technologiczne, centra doskonałości, polskie platformy technologiczne, jednostki badawczo-rozwojowe, anioły biznesu (nieformalni inwestorzy). Większość z tych prowadzi działalność naukowo-badawczą, jest zaangażowana w procesy innowacyjne. Na uwagę zasługuje Europejska sieć Enterprise Europe Network, powstała w 2008 roku, z inicjatywy Komisji Europejskiej. Jej celem jest pomoc małym i średnim przedsiębiorstwom w rozwoju ich potencjału innowacyjnego⁴⁰. Instytucje te wchodzi w skład Narodowego Systemu Innowacji, obok agend rządowych i innych jednostek administracji państwowej czy samorządowej. Wnoszą one wkład do rozwoju i rozprzestrzeniania się nowej

³⁸ Szerzej na ten temat: <http://www.cie.gov.pl/www/serce.nsf/0/30DF17CA65C9DFE3C12572280030BEE9?Open>, data pobrania: październik 2008 r.

³⁹ <http://www.mg.gov.pl/NR/exeres/2ABEAFE7-A87F-4AAF-8B39-F92054A8A373frameless.htm?NRMODE=Published>, data pobrania: październik 2008 r.

⁴⁰ <http://www.mg.gov.pl/NR/exeres/62DA267A-9FCA-403A-AC2D-1D0B884A11C5frameless.htm?NRMODE=Published>, data pobrania: październik 2008 r.

technologii, a także w ich ramach rządy realizują politykę mającą za zadanie oddziaływanie na procesy innowacyjne.

Do tej ostatniej grupy zalicza się również: fundusze kapitału zaangażowanego (venture capital), fundusze pożyczkowe, czy fundusze poręczeniowe.

Należy również pamiętać, że wzrost konkurencyjności i innowacyjności gospodarki jest również priorytetem wyznaczonym w Strategii Rozwoju Kraju 2007-2015. Zakłada się w niej nie tylko większe nakłady na badania i rozwój oraz wzrost innowacji, ale również rozwój inicjatyw, wpływających na podniesienie jakości i poziomu życia. Innowacyjność ma objąć nie tylko sektor przemysłowy, ale również i usługi oraz rolnictwo⁴¹.

Wartość środków pochodzących z funduszy strukturalnych w latach 2007-2013 kilkakrotnie przewyższy kwotę przyznaną Polsce w latach 2004-2006. Dlatego też przy realizacji projektów istotna będzie sprawna ich alokacja i znaczne nakłady finansowe na zapewnienie działania systemu zarządzania, wdrażania, monitorowania kontroli i oceny pomocy strukturalnej w ramach Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna.

Dzięki środkom pochodzącym z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej polska gospodarka i działające w niej przedsiębiorstwa mają szansę na poprawę swojej konkurencyjności i zwiększenie innowacyjności. Z jednej strony, innowacje przyczyniają się do tworzenia nowych miejsc pracy we współczesnej gospodarce. Szczególnie w krajach wysoko rozwiniętych są to miejsca pracy oparte na wiedzy. Z drugiej jednak strony innowacje są źródłem tworzenia nowych produktów, umożliwiają wejście na nowe rynki zbytu i stwarzają nowe możliwości prowadzenia działalności gospodarczej. Sektorem, który szczególnie skorzysta z członkostwa Polski w Unii Europejskiej mogą być polscy przedsiębiorcy.

Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że działalność innowacyjna jest wspierana przez liczne i różnorodne instrumenty. Niektóre z nich zostały wprowadzone po raz pierwszy, jednakże na ile odniosą zamierzony, czyli przyczynią się do wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw, a co za tym idzie zwiększą również innowacyjność gospodarki będzie można zobaczyć w ciągu najbliższych lat.

⁴¹ Por. Strategia Rozwoju Kraju 2007-2015, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dn. 29 listopada 2006 r., s. 32-34

Bibliografia

- Bossak J.W., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, SGH, Warszawa 2004,
- Bukowski S., *Unia Europejska: w poszukiwaniu nowej strategii rozwoju*, w: *Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania*, pr. pod red. nauk. E. Frejtag-Mika, Difin, Warszawa 2006,
- Burzyński W., *Pobudzanie wzrostu innowacyjności polskiej gospodarki*, w: *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2005-2006*, IKCHZ, Warszawa 2006,
- Burzyński W., Władyniak-Bujnowska A., *Perspektywy strategii lizbońskiej w połowie okresu jej realizacji. Wyzwania dla Polski, W: Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004-2005*, red. J. Kotyński, IKCHZ, Warszawa 2005,
- European Innovation Scoreboard 2007. *Comparative Analysis of Innovation Performance, European Communities*, Luxembourg 2008,
- Fundusze europejskie a innowacyjność polskiej gospodarki*, pr. zbior. pod red. J. Babiaka, Wyd. Studio Emka, Warszawa 2008,
- Fundusze unijne 2007-2013. Poradnik przedsiębiorcy*, pr. pod red. R. Cieślaka, Oficyna Wyd. UNIMEX, Wrocław 2008,
- Integrated Guidelines for Growth and Jobs (2005-2008), Communication from the President in agreement with Vice-President Verheugen and Commissioners Almunia and Spadla, including a Commission Recommendation on the broad guidelines for the economic policies of the member States and the Community (under Article 99 of the EC Treaty) and a proposal for a Council Decision on guidelines for the employment policies of the Member States (under Article 128 of the EC Treaty) presented by the Commission, Brussels, 12 April, 2005, COM(2005) 141 final, 2005/0057 (CNS)
- Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007- 2013*, Departament Rozwoju Gospodarki w Ministerstwie Gospodarki, Warszawa, 19 sierpnia 2006,
- Kierunki zwiększania innowacyjności w Polsce na lata 2007-2013*, Departament Rozwoju Gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, 19 sierpnia 2006 r.
- Kłosiewicz-Górecka U., *Współdziałanie podmiotów na rynku lokalnym*, „Gospodarka Narodowa” 2006, nr 4
- OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008, OECD, Paris 2008,
- Pomykalski A., *Zarządzanie innowacjami. Globalizacja, konkurencja, technologiami*, Dz. U. z 2006, nr 226, poz. 1651, z późn. zm.
- Porter M., *The competitive advantage of nations*, Macmillan Press, London 1990,
- Presidency Conclusion , Lizbon European Council, 23-24 March, 2000

Rozporządzenie Ministra Gospodarki z 2 grudnia 2006 roku w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi, Dz. U. z 2006, nr 226, poz. 1651, z późn. zm.

Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 20 lutego 2007 r., w sprawie warunków i trybu przyznawania pomocy publicznej na badania przemysłowe i badania przedkonkurencyjne, Dz. U. z 2007 roku, nr 36, poz. 230

Skrzypek E., *Rola wiedzy we współczesnym zarządzaniu, W: Polskie firmy wobec globalizacji*, pr. pod red. A. Sitko-Lutek, PWN, Warszawa 2007,

Sprostac' wyzwaniom. Strategia Lizbońska na rzecz wzrostu i zatrudnienia. Raport Grupy Wysokiego Szczebla pod przewodnictwem W. Koka, Bruksela 2004, http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/kok_report_pl.pdf,

Starzyk K., *Bezpośrednie inwestycje a transfer technologii w procesie transformacji gospodarczej*, w: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, pr. zbior. pod red. Z. Olesińskiego, PWE, Warszawa 1998,

Strategia Rozwoju Kraju 2007-2015, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dn. 29.listopada 2006 r.,

Świtalski W., *Innowacje i konkurencyjność*, Wyd. UW, Warszawa 2005,

Źródła internetowe:

<http://www.parp.gov.pl>,

<http://www.mg.gov.pl>,

<http://www.cie.gov.pl>,

Eugeniusz M. Pluciński

Konkurencyjność polskiej gospodarki na rynku krajów Grupy Wyszehradzkiej przed i po akcesji do UE

Wybrane aspekty z perspektywy wskaźników RCA i IIT

1.05.2008 r. minęły cztery lata odkąd Polska jest formalnie wpisana w struktury JRW UE, rynku gdzie dominuje – szczególnie pośród krajów UE₁₅ – współczesny wewnątrzgałęziowy model międzynarodowego podziału pracy oparty bardziej na substytucyjności niż komplementarności czynnikowej gospodarek krajów członkowskich.

Piąte i szóste poszerzenie UE (odpowiednio: 2004 i 2007 r.), które objęło kraje o niższym poziomie rozwoju ekonomicznego (por. m.in. poziom PKB per capita krajów UE, tab. A-1) nie zmieniło tego wizerunku, pomimo, iż nowe kraje są bardziej komplementarne niż substytucyjne czynnikowo wobec krajów UE₁₅. Wynika to m.in. z relatywnie małej wagi udziału nowych krajów w PKB poszerzonej Unii. Nowe kraje UE zwiększając populację poszerzonej UE o ponad 20% zwiększyły PKB Unii jedynie o ok. 5%. Wykazując przewagi komparatywne wobec UE₁₅ w obszarze tradycyjnych czynników produkcji i ich brak w obszarze technologii i wiedzy wpisują się w nurt tradycyjnego modelu międzynarodowego podziału pracy, który stanowi obrzeże handlu wzajemnego Unii¹. Dotyczy to również Polski. Należy przypomnieć, że handel międzygałęziowy jest typowy dla unii celnej – niższej fazy integracji niż wspólny rynek UE.

Analiza konkurencyjności czynnikowej, w tym handlu między- i wewnątrzgałęziowego Polski z krajami UE₁₅ po akcesji (wskaźniki RCA i IIT² za 2006 r.)

¹ Szerzej patrz: E.M.Pluciński, Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku. Zeszyt 4 Żurawia Papers. ISM UW. WN "Scholar" Warszawa 2005, str. 65 i n.

² Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (RCA różne od zera), stanowiące wyjaśnienie przyczyn tradycyjnego handlu międzygałęziowego (charakterystycznego dla unii celnej – niższej fazy integracji) są jednocześnie pomiarem komplementarności czynnikowo-gospodarczej, zaś wskaźniki intensywności

potwierdza³, że – niezależnie od poprawy w tym względzie – Polska tkwiąc w tradycyjnej komplementarności czynnikowej wciąż daleka jest od realizacji należnych efektów dobrobytowych integracji na poziomie JRW UE. O ile przyczyny tego stanu rzeczy w stosunku do wyżej rozwiniętych krajów UE₁₅ mają m.in. wymiar historyczno-systemowy, to powstaje pytanie, jak wygląda poziom strukturalnej konkurencyjności polskiej gospodarki na wspólnym rynku UE w handlu z takimi nowymi krajami UE jak Czechy, Słowacja i Węgry. Wymienione kraje Grupy Wyszehradzkiej miały przed akcesją do UE⁴, poza wszystkim innym porównywalny poziom rozwoju gospodarczo-instytucjonalnego. Dziś (por. tab.A-1) Polska, mierząc poziomem PKB per capita w stosunku do średniego poziomu tegoż wskaźnika dla UE (UE₂₇=100) wyprzedza jedynie Rumunię i Bułgarię. Od Czech dzieli Polskę blisko 30 punktów procentowych (81,4 a 55,1), od Węgier i Słowacji ponad 10 punktów (66,6 i 65,7).

Strumienie polskiego handlu z krajami UE po akcesji

Po wejściu Polski do UE zanotowaliśmy odroczenie tendencji w saldzie bilansu handlo-wego. Dodatni bilans handlu zagranicznego w 2005 r. i 2006 r. pojawił się po raz pierwszy od 1991 r. Wejście Polski do UE i uchYLENIE ograniczeń dla polskiego eksportu po 1.05.2004 r. spowodowało, że największą dynamikę wzrostu eksportu Polski na rynek Unii odnotowano w grupie towarów rolno-spożywczych⁵. Dynamiczny efekt kreacji w pol-

handlu wewnątrzgałęziowego (*IIT*), u podstaw którego leży substytucyjność gospodarza od strony popytu i podaży są jednocześnie pomiarem ich substytucyjności. Należy podkreślić, że substytucyjność popytu, mierzona podobieństwem poziomu PKB per capita, wynika z substytucyjności podaży mierzonej podobnym poziomem pod względem ilości i jakości stosowanych czynników produkcji przy tworzeniu PKB. Przy wysokim poziomie PKB odnosi się to oczywiście do nowoczesnych czynników produkcji, takich jak technologia i wiedza.

- ³ Por. E.M.Pluciński, "Handel Polski z krajami UE po akcesji a ryzyko koplementarności czynnikowej" w: „ZARZĄDZANIE RYZYKIEM” Kwartalnik Nr 26 Akademia Finansów. Warszawa 2008, str. 29-44
- ⁴ E.M.Pluciński, *Der Aussenhandel der Visegrad-Staaten waehrend des Transformationsprozesses*. WN SGH Warszawa-Koeln 1997, str. 36-76 i n.
- ⁵ Udział tych produktów w polskim eksporcie na rynek krajów UE₁₅ wzrósł w 2006 r. do blisko 8% (5,2% w 2002 r.), zaś do krajów UE₁₀ stanowi ponad 11% eksportu. W handlu Polski z UE₂₅ nadwyżka eksportu nad importem towarów rolno-spożywczych stanowiła 60% dodatniego bilansu w handlu Polski z UE₂₅ (2,6 z 4,4mld euro). Analizując ogólnie zmiany w strukturze eksportu po wejściu Polski do UE możemy powiedzieć, że w polskim eksporcie do UE₂₅ przy wzroście udziału produktów rolno-spożywczych (w 2006 r.: 8,5%) nastąpił

skim handlu z krajami Unii po 2004 r. wynika bardziej z dobrodziejstw unii celnej (handlu opartego głównie na kplementarności czynnikowej gospodarek) niż wspólnego rynku⁶, gdzie dominuje handel wewnątrzgałęziowy oparty na substytucyjności w zakresie technologii i wiedzy.

Odnotowany wzrost eksportu dóbr rolno-spożywczych po wejściu Polsk do Unii żywo przypomina wzrost polskiego eksportu po uruchomienie rezerw ilościowych zaraz po 1989 roku w wyniku liberalizacji handlu z EWG w ramach procesu transformacji systemowej. Wzrost rzeczzonego eksportu dotyczył w pierwszym rzędzie produktów nisko przetworzonych, a więc tych, w których Polska wykazywała przewagi komparatywne⁷.

Handel Polski z krajami UE₁₅ wg czynnicochłonności

Szczegółowa analiza struktury czynnikowej polskiego handlu z krajami UE₁₅ w 2006 r. (por. tab. A-3) pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

► generalnie występuje poprawa konkurencyjności polskiego eksportu we wszystkich grupach towarowych sklasyfikowanych wg czynniko- i wiedzo-

spadek udziału towarów przemysłowych /5:8-68 SITC w roku 2006: 83,2 %).

Por. tab. A-2.

⁶ Efekty dobrobytowe wynikające z realizacji korzyści statyczno-dynamicznych na poziomie unii celnej (szczególnie jeśli chodzi o kplementarność w dobrach niskoprzetworzonych a nie techno- i wiedzointensywnych) są: 1' mniej trwałe w czasie / chodzi o problem wyrównywania się poziomu kosztów produkcji ze względu na wyrównywanie płac w ramach Unii, by nie wspomnieć o konkurencyjności krajów trzecich w tym względzie i zobowiązaniach w ramach WTO, w tym reformowania zasad WPR UE oraz 2' mniejsze w porównaniu do efektów charakterystycznych dla wspólnego rynku (przykładowo korzyści skali w długim okresie są mniejsze dla towarów nisko- niż wysokoprzetworzonych, co wynika m.in. z nieograniczoności postępu naukowo-technicznego). Ponadto korzyści z poprawy terms of trade obserwowane w handlu międzygałęziowym na poziomie unii celnej są zdecydowanie mniejsze od korzyści wynikających z handlu wewnątrzgałęziowego dominującego na wspólnym rynku (na wspólnym rynku z „4 wolnościami” występują głównie efekty produkcyjno-akumulacyjne integracji; w unii celnej z „2 wolnościami” występują głównie efekty handlowo-produkcyjne). Por. Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską. Mechanizmy i skutki gospodarcze (red. J. Michalek, W.Siwiński, M.Socha). PWN Warszawa 2003, str. 155-156; E.M. Pluciński, Integracja Europejska. WN DSWE Wrocław 2005, str. 81-132.

⁷ Por. E.M.Pluciński, Handel Polski z UE. Wyd. WSUiB LAM. Warszawa 2001, str. 42-46 i n.

chłonności W 2006 r. Polska utrzymuje przewagi komparatywne ($RCA > 0$) w grupie towarów surowco- i pracochłonnych, aczkolwiek występuje tendencja stopniowej ich utraty (spadek poziomu wskaźnika RCA jest jednak silniejszy w grupie towarów pracochłonnych, które stanowią 22% naszego eksportu i 25% importu. Natomiast towary technointensywne wykazują lukę technologiczną, która rośnie w grupie towarów trudnoimitowalnych. Powyższe zjawisko potwierdzają ujemne wskaźniki RCA dla towarów sklasyfikowanych wg wiedzochłonności (*high-tech, med-tech*).

Jeśli chodzi o strukturę czynnikową polskiego eksportu na rynek UE_{15} to największy udział przypada na produkty praco- i kapitałochłonne (razem ponad połowa eksportu, łącznie zaś z eksportem surowcochłonnym ponad 2/3)⁸. Zwraça uwagę znaczący wzrost udziału w eksporcie towarów kapitałochłonnych przy jednoczesnym spadku udziału towarów pracochłonnych. Natomiast towary technointensywne (trudno- i łatwoimitowalne) dają razem 1/3 eksportu na rynek „15”. W 2006 r. (w porównaniu z 2002 r.) przy spadku udziału w polskim eksporcie towarów trudnoimitowalnych rośnie udział towarów łatwoimitowalnych.

Handel między- i wewnątrzgałęziowy w latach 2006 i 2002

Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski z UE w 2006 r. (niezależnie od ich poprawy w porównaniu do 2002 r.) odstają od tychże w handlu pomiędzy większością krajów „15”. Względnie niski poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski z UE ($IIT_{0,9} = 59\%$) wobec tegoż poziomu w handlu Intra-UE ($IIT_{0,9} > 90\%$) znajduje odzwierciedlenie w wysokim poziomie absolutnych wartości wskaźników RCA w handlu między Polską i UE. Niska substytucyjność gospodarek pod względem wyposażenia w porównywalne czynniki wytwórcze dotyczy szczególnie czynników technointensywnych. Luka technologiczna jest wciąż znaczna.

⁸ W eksporcie Polski do UE_{15} na 30 gałęzi o najwyższym poziomie wskaźnika RCA (TOP'30" z 269 gałęzi w dezagregacji 3-stopniowej SITC rev.3) tylko 4 to gałęzie technointensywne (16: surowcochłonne; 7: pracochłonne; 3: kapitałochłonne. Natomiast na 30 gałęzi o najwyższej wartości eksportu (dających w sumie 63,3% polskiego eksportu do UE_{15}) gałęzie surowco-, praco- i kapitałochłonne dają 42,9% wpływów eksportowych, gałęzie technointensywne (trudno- i łatwoimitowalne: 9 z 30) dają 20,4%. Obliczenia własne. Szerzej patrz: Cz. III (w:) E.M.Pluciński, Świat – Europa – Polska. Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych. Wydawnictwo Branta. Bydgoszcz – Warszawa, 2008.

Wskaźniki RCA, IIT w handlu Polski z Niemcami

Mając na uwadze fakt, że rynek UE nie jest jednolity co do poziomu konkurencyjności strukturalnej, istotnym dopełnieniem analizy jest ilustracja branżowo-czynnikowej konkurencji polskiej gospodarki w relacji do poszczególnych krajów UE. Poziom wspomnianej konkurencyjności jest inny bowiem w przypadku Niemiec, niż w przypadku Hiszpanii, Czech, czy Grecji. Generalnie można powiedzieć, że zmiany w handlu Polski z Niemcami odzwierciedlają wcześniej wyartykułowane tendencje w handlu z krajami UE₁₅ jako całości. Biorąc pod uwagę wciąż dominujący udział Niemiec (pomimo spadkowej tendencji⁹) w handlu Polski z UE₁₅ należałoby raczej powiedzieć, że zmiany w handlu Polski z UE₁₅ zmieniają się w rytm zmian w handlu Polski z Niemcami.

Handel Polski z krajami Grupy Wyszehradzkiej w 2006 i 2002 r.

Polska – Republika Czeska, Polska – Węgry oraz Polska – Słowacja.

Spośród tzw. nowych krajów UE₁₀₊₂ najbardziej znaczącym partnerem handlowym Polski pozostaje Republika Czeska, na którą przypada ponad 40% polskiego handlu z UE₁₀ (w handlu z UE₂₅ – udział Czech: ca. 6%). Warto zaznaczyć, że w latach 2006-2002 wskaźnik wzrostu eksportu Polski z Czechami przewyższał średni wskaźnik wzrostu eksportu Polski ze wszystkimi krajami UE₁₀ (2,81 vs 2,41). Odnotowano jednocześnie wyraźną poprawę w saldzie bilansu handlowego (+1,4 mld euro w 2006 r. oraz -0,16 mld w 2002 r.).

Wspólne wejście do UE i likwidacja ograniczeń w handlu rolno-spożywczym (które miały miejsce przed akcesją z tytułu WPR Unii), wyraźnie zdynamizowało polski eksport rolno-spożywczy również do nowych krajów Unii. Przykład krajów Grupy Wyszehradzkiej, a szczególnie Węgier i Słowacji jest szczególnie wyrazisty w tym względzie.

⁹ W 2002 r. udział Niemiec stanowił 47% polskiego eksportu na rynek UE₁₅; w 2006 r.: 42,6%. Natomiast w eksporcie globalnym Polski: w 2002 r. 33% a w 2006 r. 27%. Szerzej: Cz. III (w:) E.M.Pluciński, (2008), Świat – Europa – Polska. Ibidem.

Tab. 1. Handel Polska – Czechy 2006 r. (2002*) Wskaźniki IIT, RCA, stopa eksportu i importu, bilans handlowy /struktura branżowa/

SITC Rev.3	RCA	IIT (w %)	Xi / X (w %)	Mi / M (w %)	X-M w mld euro	2006/2002 Xi 2002=1,0
0-9 Ogółem	0,00 +0,26** (+ 0,10**)	53,2 (52,6)	100 (100)	100 (100)	+1,40 (-0,16)	2,81
5:8-68 P.Przemysłowe	-0,56 (-0,07)	55,2 (54,8)	46,9 (64,4)	82,2 (84,4)	- 0,60 (-0,49)	2,04
7 ,, Maszyny	-0,37 (-0,64)	58,3 (51,7)	23,0 (16,7)	33,3 (31,7)	- 0,05 (-0,31)	3,89
High-Tech	-0,81 (-0,81)	63,7 (54,4)	2,9 (2,9)	6,6 (6,4)	- 0,08 (-0,07)	2,88
Med.-tech	-0,70 (-0,67)	56,4 (50,7)	10,6 (11,5)	21,3 (22,6)	- 0,24 (-0,23)	2,57
P. rolno-spoż.	+0,44 (+0,50)	- -	10,1 (10,2)	6,5 (6,2)	+ 0,26 (+0,07)	2,78

*/ Dane w nawiasie dla 2002 r.; **/ w relacji do handlu Polska UE₂₅

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS 2006 i 2002 r.

Tab. 2. Handel Polska – Węgry 2006 r. (2002*) Wskaźniki IIT, RCA, stopa eksportu i importu bilans handlowy /struktura branżowa/

SITC Rev.3	RCA	IIT (w %)	Xi/X (w %)	Mi/M(w %)	X-M w mld euro	2006/2002 Xi 2002=1,0
0-9 Ogółem	0,00 +0,14** (+0,18**)	53,9 (43,5)	100,0 (100,0)	100,0 (100,0)	+0,50 (-0,004)	2,72
5:8-68 P.Przemysłowe	-0,13 (-0,03)	57,4 (46,4)	79,5 (81,7)	90,7 (84,6)	+ 0,16 (-0,03)	2,65
7 ,, Maszyny	-0,23 (-0,10)	67,6 (45,9)	41,9 (34,5)	52,5 (38,3)	- 0,02 (-0,04)	3,31
High-Tech	-1,08 (-0,67)	46,0 (27,3)	5,9 (7,5)	17,5 (14,7)	- 0,22 (-0,07)	2,14
Med.-tech	-0,15 (+0,24)	79,7 (46,0)	22,3 (26,4)	25,9 (20,7)	+ 0,03 (+0,05)	2,30
P.rolno-spoż.	+0,64 (-0,23)	- -	10,7 (8,7)	5,7 (10,9)	+ 0,16 (-0,01)	3,36

*/ Dane dla 2002 w nawiasie; **/ w relacji do handlu Polska UE₂₅; Źródło: Obliczenia własne jw.

Tab. 3. Handel Polska – Słowacja w 2006 r. (2002 r.) Wskaźniki IIT, RCA, stopa eksportu i importu, bilans handlowy /struktura branżowa/

SITC Rev.3	RCA	IIT (w %)	Xi/X (w %)	Mi/M(w %)	X-M w mld euro	2006/2002 Xi 2002=1,0
0-9 Ogółem	0,00 (0,00) -0,04**	39,0 (32,3)	100 (100)	100 (100)	0,06 (-0,25)	3,03
5-8-68 P.Przemysł.	-0,12 (-0,09)	41,8 (38,7)	61,8 (65,4)	69,4 (71,2)	- 0,10 (-0,22)	2,87
„ 7 „ Maszyny	-0,07 (-0,31)	41,1 (31,6)	18,9 (14,1)	19,6 (19,2)	- 0,01 (-0,08)	3,91
High-Tech	-0,41 (+0,52)	44,2 (59,1)	3,5 (5,8)	5,3 (3,5)	- 0,03 (+0,01)	1,84
Med.-tech	-0,07 (-0,63)	42,1 (27,6)	15,1 (10,7)	16,2 (20,1)	- 0,01 (-0,01)	4,31
P. rolno-spoż.	+0,62 (+0,09)	-	10,2 (8,2)	5,5 (7,3)	+ 0,09 (+0,01)	3,89

* / Dane dla roku 2002 w nawiasie; ** / w relacji do handlu Polska UE₂₅; **Źródło:** Obliczenia własne jw.

Natomiast w handlu z Czechami, Węgrami i Słowacją mamy jednakowoż ujemne saldo obrotów eksportowo-importowych w grupie towarów przemysłowych, w tym maszyn i wyrobów h-tech (por.tab.1-3). Ma to związek m.in. z wyraźnym spadkiem konkurencyjności w grupie towarów przemysłowych, w tym szczególnie high-tech. Przy niskim poziomie RCA w handlu produktami high-tech z Czechami (stabilne -0,81 w 2002-2006), rzeczony wskaźniki znacząco zwiększyły swoje ujemne wartości z Węgrami (-1,07 vs. -0,67).

Ze **Słowacją** nastąpiło w ogóle odwrócenie tendencji z dodatnich na ujemne wskaźniki RCA w obszarze high-tech (RCA: +0,52 w 2002 r. vs. -0,41 w 2006 r.).

Znacznie lepiej wygląda konkurencyjność polskiej gospodarki na rynku słowackim w obszarze średniej technologii (med-tech). W 2006 r. w porównaniu z 2002 r. mamy do czynienia z wyraźną poprawą wskaźników RCA (-0,07 vs. -0,63), wzrostem udziału tej grupy towarowej w polskim eksporcie na Słowację (najwyższy przyrost eksportu, wyższy niż eksport towarów rolno-spożywczych), poprawą salda (choć wciąż ujemnego w tej grupie towarowej) i znaczną poprawą wskaźnika intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (IIT_{med-tech}2006=42,1%), który

przekracza średni wskaźnik IIT dla całego polskiego handlu ze Słowacją ($IIT_{0,9,2006}=39\%$). Powyższe dane świadczą jednak o wciąż tradycyjnym modelu handlu Polski ze Słowacją. W handlu Polski ze Słowacją wyrobami med.-tech występuje umiarkowana równowaga w obrotach eksportowo-importowych (podobnie w handlu z Węgrami, zaś jej brak w obrotach z Czechami: większy import).

W handlu ze Słowacją, przy stosunkowo niskim średnim poziomie intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, występuje wyraźny spadek tegoż wskaźnika w handlu wyrobami high-tech (44% ze 100 w 2006 r. vs. 59% ze 100 w 2002 r.). Jest to odzwierciedlenie wyżej odnotowanego znacznego spadku konkurencyjności polskich produktów high-tech w handlu ze Słowacją. Dodatkowym potwierdzeniem tej tendencji jest wyraźny spadek udziału w polskim eksporcie do Słowacji właśnie wyrobów high-tech przy ich wzroście w imporcie (por. tab.3). Ponadto w handlu Polski ze Słowacją 30 gałęzi o najwyższym poziomie wskaźnika IIT (TOP'30" z 269 gałęzi w dezagregacji 3-stopniowej SITC rev.3; średni poziom IIT=92% ze 100) daje ledwie 10% wartości polskiego eksportu na Słowację, z czego gałęzie technointensywne tylko 2,3% (gałęzie pracochłonne 5%).

Znamienne, że w eksporcie Polski na Słowację na 30 gałęzi o najwyższym poziomie wskaźnika RCA (TOP'30" z 269 gałęzi w dezagregacji 3-stopniowej SITC rev.3) tylko 2 to gałęzie technointensywne (14: surowcchołonne; 6: pracochłonne; 6: kapitałochonne). Natomiast na 30 gałęzi o najwyższej wartości eksportu (dających w sumie 2/3 polskiego eksportu na Słowację) gałęzie surowcwo-, praco- i kapitałochłonne dają aż 53,6% z tych 66,2% wpływów eksportowych (gałęzie technointensywne: 8 z 30; dają 12,6% z 66,2%); por. tab. A-3 i n.).

Jeśli chodzi o zmiany w strumieniach handlu wewnątrzgałęziowego Polski z pozostałymi krajami Grupy Wyszehradzkiej, to wyraźnie widać, że przy umiarkowanej stabilizacji wskaźników IIT w handlu Polski z Czechami i Węgrami (ok. 53% ze 100) występuje wzrost tegoż handlu z Węgrami, szczególnie w grupie maszyn z obszaru średniej technologii /med.-tech/ ($IIT_{2006} = 68\%$; $IIT_{2002} = 46\%$). Znaczący wzrost wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego dokonuje się w handlu wyrobami high-tech z Czechami (64% ze 100 w 2006 r.), jednakowoż przy wciąż śladowym udziale tegoż eksportu w handlu Polski z Czechami (2,9% ze 100). Dla porównania, udział wyrobów high-tech w polskim eksporcie do krajów UE₁₅ w porównywalnym okresie stanowił 4,6%.

Zakończenie

- Absorbacja korzyści na poziomie JRW UE, którego Polska jest członkiem, uzależniona jest w pierwszym rzędzie od poziomu substytucyjności, a nie komplementarności czynnikowej wobec pozostałych krajów członkowskich. W handlu Polski z krajami Unii, pomimo stałej poprawy w tym względzie, podstawę wymiany stanowi wciąż handel międzygałęziowy. Ten tradycyjny model handlu Polski z UE jest konsekwencją (niekorzystnej) komplementarności polskiej gospodarki wobec rynku UE. Polska wykazuje w handlu z krajami UE przewagi komparatywne wśród towarów praco- i surowcochłonnych, zaś ich brak wśród technointensywnych. Pomijając fakt, iż taka komplementarność wyraźnie faworyzuje w podziale korzyści z międzynarodowego podziału pracy (zarówno w krótkim jak i długim okresie) kraje posiadające przewagi komparatywne w towarach technointensywnych (w danym przypadku większość starych krajów UE₁₅ a nie Polskę), to istotniejsza jest konkluzja, że wymiana handlowa oparta na ww komplementarności gospodarek Polski i krajów UE₁₅ rodzi naturalne samoograniczenia rozwoju wzajemnych obrotów handlowych na obecnym etapie umiędzynarodowienia procesu gospodarowania, u podstaw którego leży czynnik technologiczny. Podobne spostrzeżenia w tym względzie odnoszą się również do handlu Polski z krajami współzałożycielami grupy Wyszehradzkiej – dziś, nowymi krajami UE₁₀₊₂ (tj. Republiką Czeską, Węgrami czy Słowacją), co może świadczyć m.in. o słabszym wykorzystaniu wewnętrznych i zewnętrznych determinant inowacyjności przez Polskę.

Powszechnie znaną jest zresztą gorsza pozycja Polski wobec tych krajów w światowym rankingu wspierania reform innowacyjności (*WEF*), czy warunków działania rynkowego, oraz wskaźników infrastruktury technologicznej i naukowej, jak również relatywnie mniejszego napływu BIZ w przeliczeniu na mieszkańca do Polski niż do tych krajów (por. „*Globalisation Index 2007*” *A.T. Kearney*). Raport KE (2008 r.) oceniający innowacyjność gospodarek krajów UE w skali 0-1 plasuje Polskę w tyle peletonu ze wskaźnikiem 0,24.

- Jeśli poziom technologicznej niekonkurencyjności na przełomie lat 80/90-tych był odziedziczony po nieefektywnym systemie ekonomicznym, to aktualnie zasadnym pozostaje pytanie o polską strategię innowacyjności w ogóle. Pytanie o to, na ile współgrają ze sobą wewnętrzne i zewnętrzne determinanty innowacyjności warunkujące przejście polskiej gospodarki od komplementarności /w zakresie pro-

duktów surowco-, praco- i kapitulo-chłonnych/ do substytucyjności opartej na wiedzy i technologii wobec większości krajów starej Unii (UE₁₅) oraz bardziej innowacyjnych krajów nowej „10+2” (w analizowanym przypadku chodzi o Czechy, Węgry i Słowację). Należy przypomnieć, że Polska z wymienionymi krajami zakładając tzw. Grupę Wyszehradzką w 1991 r. miały na celu m.in. harmonizację działań na rzecz integracji z instytucjami europejskimi oraz wzajemne wspieranie się na drodze do członkostwa w UE. Dziś chodzi o coś więcej. Poza wciąż aktualnym pierwotnym celem instytucjonalnej harmonizacji (już jako członków UE) istotnym pozostaje także realne dostosowanie do wspólnego rynku Unii zabezpieczając tym samym stosowne efekty dobrobytowe z racji integracji na poziomie wspólnego rynku Unii dziś i UGW w przyszłości. To zaś wymaga – niezależnie od aktywności Grupy Wyszehradzkiej -stosownej strategii innowacyjności w każdym z tych krajów.

- Polska strategia (?) innowacyjności zdana tylko na zewnętrzne jej determinanty (w tym na napływ BIZ, czy środki pomocowe w ramach polityki strukturalnej Unii, bądź daleką od realizacji strategię lizbońską z 2000 r.) bez uaktywnienia wewnętrznych determinant innowacyjności (zwiększających zresztą efektywność BIZ, czy środków pomocowych Unii) powoduje, że nasze efekty dobrobytowe z integracji będą wciąż niepełne i mniejsze niż pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej – nosząc znamiona kosztu utraconych możliwości z integracji na poziomie JRW UE.

Efekty dobrobytowe integracji na poziomie konsumenta, przedsiębiorstwa i państwa w UE, to przede wszystkim efekty z integracji na poziomie JRW, czy jej wyższej fazy – UGW, mniej zaś z integracji na poziomie unii celnej. Te zaś wymagają substytucyjności strukturalnej i instytucjonalnej zintegrowanych gospodarek. Polska gospodarka jest natomiast wciąż komplementarna i to z tym gorszym wektorem, bo komplementarna nie w obszarze nowoczesnej wiedzy i wysokiej technologii lecz w obszarach tradycyjnych (o czym świadczą dodatnie wskaźniki *RCA* w grupie towarów praco- i surowcochłonnych i ujemne *RCA* w obszarach techno- i wiedzyintensywnych).

- Spełnienie kryteriów z Maastricht ma również swoje wsparcie w przejściu od komplementarności do substytucyjności gospodarczej. Otóż spełnienie nominalnych kryteriów fiskalno-monetarnych jest uwarunkowane realnymi dostosowaniami warunkującymi substytucyjność gospodarek m.in. od strony popytowej i podaźowej. Substytucyjność popytowa mierzona podobieństwem PKB per capita jest uzależniona

również od substytucyjności czynnikowej pod względem ich ilości i jakości (strona podażowa). Ilość i jakość czynników produkcji mając wpływ na tempo wzrostu PKB może zatem przybliżać bądź oddalać od wspomnianej substytucyjności gospodarczej. Na dziś z kryteriami konwergencji poradziła sobie Słowacja, która jeszcze na krótko przed szczytem w grudniu 2002 r. w Kopenhadze nie była pewna nawet wejścia do UE od 1.05.2004 r. Od 1 stycznia 2009 r. Słowacja stanie się 16. krajem UE, który wejdzie do strefy euro.

- Na koniec warto podkreślić, że tkwienie w klasycznej komplementarności grozi nie tylko ograniczeniem efektów dobrobytowych Polski z racji członkostwa w UE dziś, ale i ich uszczupleniem w przyszłości. Chodzi tu nie tylko o koszt utraconych możliwości z integracji na poziomie JRW, czy integracji na poziomie UGW, ale także z racji stopniowej utraty przewag komparatywnych w produktach praco- i surowcochłonnych z racji postępującego wyrównywania się kosztów produkcji (głównie płac) w zintegrowanym obszarze (nie mówiąc już o krajach trzecich, np. Chiny, Indie, etc) oraz aprecjacji złotego.
- Ponadto po roku 2013 Polska przestanie być głównym beneficjentem pomocy UE w ramach polityki strukturalnej. Co więcej sama polityka strukturalna może ulec radykalnej zmianie podobnie jak i sam mechanizm funkcjonowania wspólnego rynku w warunkach „iskrzenia” procesu jednoczesnego poszerzania i pogłębiania UE z jednej strony oraz rosnącej, a nie malejącej luki UE wobec technologicznych centrów świata, jak to zakłada strategia lizbońska, z drugiej strony. By móc grać w 1. lidze UE, zatem korzystać z efektów dobrobytowych wyższych – niż tylko unia celna – faz integracji UE, Polska nie ma alternatywy wobec spełnienia warunku substytucyjności w zakresie nowoczesnych czynników produkcji. Sprawdzoną ścieżką awansu w tym względzie jest strategia kompleksowej korelacji zewnętrznych z wewnętrznymi determinantami innowacyjnego rozwoju. Bliżsi tej ścieżki są póki co pozostałe kraje Grupy Wyszehradzkiej.

Aneks statystyczny

Tab. A-1. PKB mierzony PPP waluty krajowej (UE₂₇=100)

	2002	2004	2006	2007
UE (27)	100.0	100.0	100.0	100.0 ^(f)
UE (25)	104.6	104.2	103.9	103.9 ^(f)
UE (15)	114.2	113.1	112.1	111.8 ^(f)
Niemcy	115.7	116.1	113.6	114.2 ^(f)
.....				
Cypr	89.5	91.3	93.2	92.9 ^(f)
Słowenia	81.3	85.0	88.8	90.6 ^(f)
Czechy	70.8	76.1	79.3	81.4 ^(f)
Malta	79.9	75.9	75.5	75.5 ^(f)
Portugalia	77.4	75.2	74.4 ^(f)	74.0 ^(f)
Estonia	50.1	57.0	67.9	72.5 ^(f)
Słowacja	54.5	56.7	62.7	66.6 ^(f)
Węgry	61.7	63.9	65.3	65.7 ^(f)
Litwa	44.2	51.1	57.7	60.9 ^(f)
Lotwa	41.4	45.5	55.8	60.3 ^(f)
Polska	48.5	50.8	52.9	55.1^(f)
Rumunia	29.4	33.6	37.6 ^(f)	39.5 ^(f)
Bułgaria	31.1	33.6	37.1	38.7 ^(f)

(f) prognoza;

Źródło: Eurostat 2007

Tab. A-1a. PKB krajów Grupy Wyszehradzkiej (UE₂₅=100)

	2002	2004	2006
UE (25)	100	100	100
Czechy	67,7	73,0	76,3
Węgry	59,0	61,3	62,8
Słowacja	52,1	54,4	60,3
Polska	46,4	48,8	50,9

Źródło: na podstawie tab. A-1.

Tab. A-1b. Handel Polski z krajami UE i Grupy Wyszehradzkiej (struktura geograficzna w %)

	Eksport (X)	Import (M)
Polska – Świat	100,0	100,0
Polska – UE ₂₅	77,4	63,2

Polska – UE ₁₅	63,7	54,5
Polska – UE ₁₀	13,7	8,7
Polska – UE₂₅	100,0	100,0
Polska – Czechy	7,2	5,5
Polska – Węgry	3,9	3,4
Polska – Słowacja	2,7	2,8
Polska – UE₁₀	100,0	100,0
Polska – Czechy	40,3	40,3
Polska – Węgry	22,1	24,8
Polska – Słowacja	15,2	20,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS 2006.

Tab. A-2. Wskaźniki RCA, IIT i bilans w handlu Polski z UE₂₅; UE₁₅; UE₁₀ w 2006 r.

SITC Rev.3	UE25 RCA (IIT %)	UE15 RCA (IIT %)	UE10 RCA (IIT %)	UE25 Xi/X0-9 Mi/M0-9	UE15* Xi/X0-9 Mi/M0-9	UE10* Xi/X0-9 Mi/M0-9	UE25 (X – M) mld Euro	UE15 (X – M) mld Euro	UE10 (X – M) mld Euro
(0-9)	0,0 (61,6)	0,0 (58,8)	0,0 (58,5)	100% 100%	100% 100%	100% 100%	+4,4	+1,0	+3,4
(5:8-68)	-0,08 (63,4)	-0,06 (59,9)	-0,14 (64,4)	78,7 85,3	80,8 86,1	75,1 81,9	-0,7	-2,1	+1,4
(7)	+0,09 (66,8)	0,14 (64,5)	-0,21 (67,7)	40,6 37,2	43,6 37,8	26,7 33,7	+4,0	+3,6	+0,4
h-tech	-0,67 (64,9)	-0,63 (64,2)	-0,81 (59,1)	4,5 8,8	4,6 8,7	4,0 8,9	-2,5	-2,2	-0,3
(0) pr. rolno- spożyw.	+0,54 (55,8)	0,50 (45,5)	0,05 (50,0)	8,5 4,9	7,9 4,8	11,3 5,9	+2,6	+1,8	+0,9

(0-9) handel globalny; (5:8-68) towary przemysłowe; (7) maszyny i śr. transportu; (0) produkty rolno-spoż. X – eksport; M – import; Wskaźniki IIT liczone wg formuły Grubela-Lloyda; RCA: w postaci logarytmicznej (RCA > 0 = przewagi komparatywne; RCA < 0 = przewagi partnera handlowego).

Źródło: Obliczenia własne jw.

Tab. A-3. Wskaźniki RCA i bilans w handlu Polski z UE₁₅ (2006 i 2002)

SITC Rev.3	2006 RCA	2002 RCA	2006 Xi/X0-9	2002 Xi/X0-9	2006 Mi/M0-9	2002 Mi/M0-9	2006 (X - M) mld Euro	2006 (X) 2002=1,0	2006 (M) 2002=1,0
(0-9)	0,0	0,0	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	+1,0	1,87	1,52
Prod. surowco-	0,42	0,48	14,8%	12,8%	9,7%	7,9%	+ 1,0	2,17	2,09
praco-	0,21	0,31	26,9%	34,4%	21,9%	25,2%	+ 1,2	1,47	1,33
kapitalintens.	0,01	-0,11	26,2%	19,6%	25,9%	22,0%	- 2,1	2,50	2,57
technointens. łatwoimitow.	-0,53	-0,80	8,2%	6,9%	14,1%	15,3%	-3,1	2,24	1,40
technointens. trudnoimitow.	-0,17	-0,12	23,8%	26,3%	28,2%	29,6%	-2,1	1,65	1,45
Med-tech	-0,06	-0,38	27,7%	18,9%	24,1%	27,7%	- 4,3	2,25	1,32
High-tech	-0,63	-0,91	4,6%	4,2%	8,7%	10,4%	- 2,5	2,08	1,27
“Wrażliwe”	0,11	0,28	16,6%	19,2%	14,9%	14,6%	+ 0,5	1,62	1,56

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych : GUS 2006 i *External and Internal Trade of the EU*

Tab. A-3. Handel Polski ze Słowacją w 2006 r. (TOP 30 wg wartości eksportu)

SITC	Eksport(X) (w tys euro)	Import(M) (w tys euro)	(X - M) (w tys euro)	IITi=	RCAi=	Xi/X(0-9) (P-Si)	Mi/M(0-9) (P-Si)
351 (K)	124169,5	107	124063	0,17%	7,03	6,75%	0,01%
821 (P)	116304,3	23507,2	92797	33,63%	1,57	6,33%	1,32%
321 (S)	94592,4	0	94592	0,00%	#DZIEL/0!	5,14%	0,00%
784 (K)	87884,4	30921	56963	52,05%	1,01	4,78%	1,74%
773 (T/t)	68986,6	10019,3	58967	25,36%	1,90	3,75%	0,56%
334 (S)	67250,3	273522,4	-206272	39,47%	-1,43	3,66%	15,35%
893 (P)	60510,3	12240,6	48270	33,65%	1,57	3,29%	0,69%
676 (K)	52461,2	5239	47222	18,16%	2,27	2,85%	0,29%
686 (K)	44056,8	6446,9	37610	25,53%	1,89	2,40%	0,36%
325 (S)	42164,7	198,3	41966	0,94%	5,33	2,29%	0,01%
012 (S)	36460,8	1757,4	34703	9,20%	3,00	1,98%	0,10%
515 (T/l)	34377	7754	26623	36,81%	1,46	1,87%	0,44%
741 (T/t)	30483,6	3926,4	26557	22,82%	2,02	1,66%	0,22%

684 (K)	28040,6	77494,6	-49454	53,14%	-1,05	1,52%	4,35%
664 (P)	26774,4	3018,6	23756	20,26%	2,15	1,46%	0,17%
641 (P)	25936,5	31672,1	-5736	90,04%	-0,23	1,41%	1,78%
048 (S)	23802,7	25434,3	-1632	96,69%	-0,10	1,29%	1,43%
778 (T/t)	23627,7	5234,1	18394	36,27%	1,48	1,28%	0,29%
699 (P)	23397,4	21726	1671	96,30%	0,04	1,27%	1,22%
775 (T/t)	22514,9	50407,3	-27892	61,75%	-0,84	1,22%	2,83%
634 (P)	22463,4	33050,9	-10588	80,93%	-0,42	1,22%	1,85%
629 (P)	21973,7	9551,3	12422	60,60%	0,80	1,20%	0,54%
682 (K)	21251,3	11651,7	9600	70,82%	0,57	1,16%	0,65%
575 (T/t)	19257,8	38683,5	-19426	66,47%	-0,73	1,05%	2,17%
288 (S)	18193,7	8298,5	9895	62,65%	0,75	0,99%	0,47%
024 (S)	17726,6	250,4	17476	2,79%	4,23	0,96%	0,01%
761 (T/l)	17304	64145,7	-46842	42,49%	-1,34	0,94%	3,60%
282 (S)	16623	11296,9	5326	80,92%	0,35	0,90%	0,63%
598 (T/l)	15532,1	4485,8	11046	44,82%	1,21	0,84%	0,25%
662 (P)	13839,5	1209,1	12630	16,07%	2,41	0,75%	0,07%
TOP 30 (X)	1217961	773250	444711	40,72%	0,42	66,24%	43,39%
2006 Gałęzie							
Surowco-	S(8)=17,21%		Techno/t.-	T/t (5)=8,96%			
Praco-	P(8)=16,93%		Techno/l- chłonne	T/l (3)=3,65%			
Kapitało-	K(6)=19,46%						

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych : GUS 2006

Tab. A-3a. Handel Polski ze Słowacją w 2006 r. (TOP 30 wg IIT)

SITC	Eksport(X)	Import(M)	(X - M)	IITi=	RCAi=	Xi/X(0-9) (P-SI)	Mi/M(0-9) (P-SI)
683 (K)	1044,4	1074,7	-30	98,57%	-0,06	0,06%	0,06%
542 (T/l)	11156,7	11599,3	-443	98,06%	-0,07	0,61%	0,65%
512 (T/l)	2596,5	2705,3	-109	97,95%	-0,07	0,14%	0,15%
813 (P)	4946,2	4682	264	97,26%	0,02	0,27%	0,26%
048 (S)	23802,7	25434,3	-1632	96,69%	-0,10	1,29%	1,43%
699 (P)	23397,4	21726	1671	96,30%	0,04	1,27%	1,22%
081 (S)	4834,9	4415,8	419	95,47%	0,06	0,26%	0,25%
513 (T/l)	657,2	745,1	-88	93,73%	-0,16	0,04%	0,04%
694 (P)	2936,2	2581,2	355	93,57%	0,10	0,16%	0,14%
554 (K)	5785,5	6682,3	-897	92,81%	-0,18	0,31%	0,38%
335 (S)	8236,8	7062,9	1174	92,33%	0,12	0,45%	0,40%
733 (T/t)	744,8	633,5	111	91,92%	0,13	0,04%	0,04%
721 (T/t)	3360,7	3971,8	-611	91,67%	-0,20	0,18%	0,22%

073 (S)	8007,2	6767,8	1239	91,61%	0,14	0,44%	0,38%
722 (T/t)	834,3	987,8	-154	91,58%	-0,20	0,05%	0,06%
211 (S)	1339,9	1599,2	-259	91,18%	-0,21	0,07%	0,09%
892 (P)	3558,6	2942,6	616	90,52%	0,16	0,19%	0,17%
776 (T/t)	5043	4140,7	902	90,17%	0,17	0,27%	0,23%
641 (P)	25936,5	31672,1	-5736	90,04%	-0,23	1,41%	1,78%
851 (P)	6364,4	5166,9	1198	89,62%	0,18	0,35%	0,29%
582 (T/l)	12880,8	16117,1	-3236	88,84%	-0,26	0,70%	0,90%
047 (S)	14,5	11,5	3	88,46%	0,20	0,00%	0,00%
873 (T/t)	3277,3	2519,6	758	86,93%	0,23	0,18%	0,14%
597 (T/l)	772,2	591,7	181	86,77%	0,23	0,04%	0,03%
422 (S)	8,4	6,4	2	86,49%	0,24	0,00%	0,00%
611 (P)	8234,3	10893,2	-2659	86,10%	-0,31	0,45%	0,61%
745 (T/t)	677,2	900	-223	85,87%	-0,32	0,04%	0,05%
653 (P)	4071	3058,1	1013	85,79%	0,25	0,22%	0,17%
751 (T/l)	89,2	120,3	-31	85,16%	-0,33	0,00%	0,01%
642 (P)	12830,6	17720,4	-4890	83,99%	-0,35	0,70%	0,99%
TOP 30 (IIT)	187439	198530	-11090	91,99%	-0,09	10,19%	11,14%

2006

S (7)=2,51%

T/t (6)=0,76%

P(9)=5,02%

T/l (6)=1,53%

K (2)=0,37%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych : GUS 2006

Bibliografia

- Od liberalizacji do integracji Polski z Unią Europejską. Mechanizmy i skutki gospodarcze* (red. J. Michalek, W.Siwiński, M.Socha). PWN Warszawa 2003
- Pluciński E.M., *Handel Polski z UE*. Wyd. WSUiB LAM. Warszawa 2001
- Pluciński E.M., *Der Aussenhandel der Visegrad-Staaten waehrend des Transformationsprozesses*. WN SGH Warszawa-Koeln 1997
- Pluciński E.M., *Integracja Europejska*. WN DSWE Wrocław 2005
- Pluciński E.M., *Konkurencyjność strukturalna polskiej gospodarki na wspólnym rynku*. Zeszyt 4 Żurawia Papers. ISM UW. WN "Scholar" Warszawa 2005
- Pluciński E.M., *Świat – Europa – Polska. Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych*. Wydawnictwo Branta. Bydgoszcz – Warszawa, 2008.
- Pluciński, E.M., "Handel Polski z krajami UE po akcesji a ryzyko kplementarności czynnikowej" w: „ZARZĄDZANIE RYZYKIEM” Kwartalnik Nr 26 Akademia Finansów. Warszawa 2008

Globalna sieć biznesowa jako typ struktury organizacyjnej sprzyjający stałej poprawie konkurencyjności przedsiębiorstw międzynarodowych

Problematyką konkurencyjności przedsiębiorstw zajmuje się wielu badaczy poruszających się w różnych sferach naukowych. Analizę funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw w ujęciu pragmatycznym odnaleźć możemy głównie w pracach z zakresu nauk o zarządzaniu. Specyficzny dział stanowią badania nad działalnością firm transnarodowych¹. Celem niniejszego opracowania jest analiza zmian organizacyjnych w przedsiębiorstwach międzynarodowych jako uzewnętrznienia strategii budowania konkurencyjności (zwłaszcza dotyczącej typologii struktur organizacyjnych). Wydaje się, bowiem że wszechobecna ekspansja korporacji transnarodowych to nie tylko konsekwencja rosnącego umiędzynarodowienia procesów gospodarczych w skali makroekonomicznej, (co związane jest z procesami globalizacji gospodarki światowej), ale przejaw zmiany techniki organizacji i zarządzania, które obserwujemy jako przebudowę struktur organizacyjnych.

Tezę niniejszego artykułu stanowi stwierdzenie, że korporacje transnarodowe znalazły taki typ struktury organizacyjnej, który pozwala im na utrzymanie przewagi konkurencyjnej w długim okresie. Ten typ struktury to – globalna sieć biznesowa oparta na kooperencji.

Artykuł podzielono na trzy części. W pierwszej części starano się udowodnić, iż termin organizacja znacznie lepiej odzwierciedla specyfikę działalności wielkich korporacji niż określenie przedsiębiorstwo, co ma istotne znaczenie dla wyboru modelu organizacyjnego. Podkreślono, iż przedsiębiorstwa międzynarodowe ze swej natury są organizacjami biznesowymi o zasięgu globalnym, dlatego właśnie są niejako predestynowane do uzyskiwania korzyści z otwierania gospodarki światowej w efekcie postępującej

¹ W literaturze przedmiotu określenia: przedsiębiorstwo (firma, korporacja) międzynarodowe, transnarodowe, wielonarodowe, ponadnarodowe, globalne, zwykle używane są zamiennie i takiego zabiegu dokonano także w niniejszym opracowaniu, w celu zachowania płynności językowej.

globalizacji. W drugiej części artykułu uwypuklono cechy globalnej sieci biznesowej opartej na kooperencji jako struktury organizacyjnej sprzyjającej poprawie konkurencyjności. Ostatnia część opracowania stanowi próbę egzemplifikacji istoty poszczególnych faz budowania globalnej sieci biznesowej na przykładzie jednego z najpotężniejszych przedsiębiorstw międzynarodowych świata (odwołano się do sporządzanego corocznie przez UNCTAD rankingu 100 KTN o największych aktywach zagranicznych²) – koncernu General Motors (GM).

Przedsiębiorstwo międzynarodowe jako organizacja globalna

Na początku rozważań należy zwrócić uwagę, iż w literaturze przedmiotu istnieje wiele definicji pojęcia „organizacja” a tym samym jednoznaczna typologia struktur organizacyjnych jest trudna. Wydaje się jednak, iż można postawić tezę, że w konsekwencji postępujących w gospodarce zmian i przechodzenia przez nią kolejnych fazy rozwojowych postrzeganie organizacji ulega przeobrażeniom przede wszystkim z uwagi na procesy dostosowywania ich struktur do warunków szeroko rozumianego otoczenia. Każda organizacja to, bowiem (powołując się na T. Kotarbińskiego³) pewien rodzaj całości, którego specyfika wyraża się stosunkiem do niej jej własnych elementów przyczyniających się do powodzenia owej całości. Elementy organizacji współdziałają ze sobą a zasady tego współdziałania określa struktura organizacyjna.

Organizacje to jednostki społeczne (grupy ludzi), tworzone rozmyślnie i przekształcane planowo dla realizacji określonych celów (A. Etzioni). Organizacje takie charakteryzują się podziałem pracy (substytucyjnością personelu) i systemem władzy (obecnością jednego lub więcej ośrodków władzy) oraz transferem informacji, które nie są przypadkowe, lecz zaplanowane tak, aby służyły realizacji wyznaczonych celów. Większość badaczy (jak np. Ch. Barnard) podkreśla, że organizacje to całości złożone z ludzi

² Ranking sporządzany jest przez Agendę ONZ ds. Handlu i Rozwoju, dostępny w raportach World Investment Report, publikowanych od roku 1993 (dane statystyczne dla 100 najpotężniejszych korporacji transnarodowych wg aktywów zagranicznych dostępne od roku 1990).

³ Bieniak H (red.); Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem; Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego; Katowice 1999; s. 17

stanowiące system świadomie skoordynowanych działań lub sił (dwu lub więcej osób)⁴.

Mimo wielości ujęć definicyjnych niekwestionowane pozostaje stwierdzenie, że organizacje są systemami otwartymi, co oznacza, że otoczenie ma istotny wpływ na ich działalność. Poszczególne podmioty mają także możliwość oddziaływania na kierunki zmian w otoczeniu, ale siła tego oddziaływania zależy od pozycji danego podmiotu na rynku. Podkreślić należy, że siła ta rośnie wraz ze wzrostem umiejętności współdziałania w ramach organizacji, czyli zależy od sprawności struktur organizacyjnych. Przedsiębiorstwa odpowiadając na wyzwania rynku zmuszone są nieustannie dokonywać przebudowy własnych struktur. Współczesne otoczenie organizacji przestało, bowiem stanowić układ wystandaryzowanych elementów, którym można przypisać określone cechy (jak było to wcześniej). Właściwie jedyną pewną jego cechą jest zmienność, co skutkuje uznaniem otoczenia organizacji za środowisko nieustannie zmieniające się, ryzykowne, burzliwe a nawet turbulentne. Zmiana charakteru otoczenia została spowodowana rosnącą globalizacją i liberalizacją warunków działania oraz przyspieszeniem postępu naukowo-technicznego (w tym informatyzacją gospodarki). Wydaje się, iż czynnikiem powodującym złożoność i niestabilność współczesnego otoczenia organizacji jest, zatem globalizacja procesów gospodarczych polegająca na integrowaniu prowadzonej w skali międzynarodowej działalności gospodarczej. W efekcie następuje ściśle łączenie działalności rozproszonych podmiotów poprzez coraz bardziej intensywne powiązania handlowe, własnościowe, umowne, kooperacyjne i inwestycyjno-produkcyjne⁵.

Uzewnętrznieniem procesu liberalizacji gospodarki światowej jest swoboda realizacji transakcji handlowych i kapitałowych w skali globu. W drugiej połowie XX wieku następował intensywny rozwój handlu międzynarodowego (głównie dzięki systematycznemu obniżeniu stawek celnych przy udziale GATT/WTTO⁶) oraz postępowała liberalizacja przepływu

⁴ Bielski M; Podstawy teorii organizacji i zarządzania; Wydawnictwo C.H. BECK; Warszawa 2004; s. 34-35

⁵ Skawińska E (red.); Konkurencyjność przedsiębiorstw, nowe podejście; PWN; Warszawa – Poznań 2002; s. 36

⁶ Średnie cła na świecie w 1948 r. wynosiły 40%, w 1998 r. – 5%, natomiast w latach 2002 i 2003 już tylko 2%. Cała działalność GATT (do Rundy Urugwajskiej 1986-94) skupiała się wyłącznie na redukcji barier taryfowych. Dopiero postanowienia Rundy Urugwajskiej odwoływały się do innych aspektów działalności handlowej: usług, inwestycji zagranicznych czy własności intelektualnej. Ideą przewodnią GATT było, bowiem zliberalizowanie przepływów towarowych.

kapitałów (dzięki uznaniu transferu w postaci inwestycji zagranicznych za ważny element rozwoju poszczególnych gospodarek), co prowadziło do umacniania pozycji wielkich transnarodowych korporacji. Gospodarka światowa nabierając cech jednolitego rynku globalnego składającego się w coraz większym stopniu z rozbudowanych struktur organizacyjnych o szerokich powiązaniach stawała się coraz bardziej „płaska”. Tradycyjny wertykalny ład międzynarodowy z wyodrębnionymi gospodarkami narodowymi i przedsiębiorstwami działającymi w ich ramach został zastąpiony przez sieć horyzontalnych powiązań ponadnarodowych, w której wielkie przedsiębiorstwa międzynarodowe stawały się systematycznie podmiotami niemal równoprawnymi z państwami narodowymi. Z prostych podmiotów gospodarczych, do których można było przykładać miary właściwe dla tradycyjnych przedsiębiorstw przekształciły się w organizacje o znacznie bardziej skomplikowanej strukturze opisanie, której wymaga nowego podejścia.

Najczęściej przyjmuje się założenie, iż czynnikiem determinującym strukturę organizacyjną jest przyjęta strategia. W przypadku tradycyjnych przedsiębiorstw, (mających wyraźnie określony kraj pochodzenia, zajmujących się działalnością w danym sektorze branżowym na rynku międzynarodowym) analizując system organizacyjny można było niemal bezbłędnie określić typ realizowanej strategii. W konsekwencji stopniowego wypierania z rynku globalnego tradycyjnych przedsiębiorstw międzynarodowych przez złożone transnarodowe systemy organizacyjne o rozbudowanej strukturze powiązań (w tym kapitałowych), z niekoniecznie branżowo jednorodnym zakresem działalności gospodarczej, dodatkowo z często trudnym do określenia składem podmiotowym zagadnienie strategii rozwojowej wydaje się bardzo interesujące. Kluczowe pytanie to: jak realizowana strategia wpływa na system organizacyjny?

Rewolucyjne zmiany w technologiach wytwarzania i komunikacji oraz rosnąca globalizacja procesów gospodarczych wymagają, zatem nowego spojrzenia na strategię przedsiębiorstwa jako organizacji, która chcąc ją skutecznie realizować zmuszona jest dokonać zmian w swojej strukturze organizacyjnej. Powstające systemy organizacyjne nie mieszczą się w ramach klasycznej typologii nie wydają się być także prostą ich kompilacją, dlatego niezbędne jest wypracowanie nowoczesnych metod diagnozowania struktur organizacyjnych współczesnych przedsiębiorstw.

Dopiero działalność WTO (1995) na bazie postanowień Rundy Urugwajskiej wkracza głębiej w pozostałe sfery wymiany międzynarodowej.

Analizując działalność największych korporacji transnarodowych (jako najdynamiczniej rozwijających się podmiotów gospodarczych) wyraźnie możemy dostrzec zmiany w ich strukturach organizacyjnych, których kluczową cechą jest budowanie systemów powiązań. Korporacje łączą się tworząc globalne organizacje biznesowe nastawione na podnoszenie konkurencyjności. Presja na nieustanne wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań wymaga zwiększania potencjału poszczególnych uczestników rynku światowego (przedsiębiorstw). Drogą do podnoszenia owego potencjału są fuzje i przejęcia (konkurentów branżowych) w celu tworzenia wielkich przedsiębiorstw –gigantów branżowych. Procesy takie dokonują się niemal we wszystkich sektorach. W konsekwencji gospodarka światowa podzielona zostaje na branże, w których obserwujemy konkurencję oligopolistyczną (między branżowymi oligopolistami). Otoczenie zewnętrzne wywiera jednak ciągłą i to coraz silniejszą presję, co zmusza do współpracy dotychczas „okopanych” na swoich pozycjach oligopolistów. Podejmują oni wyzwanie kooperacji w imię dostarczania klientowi ulepszanego produktu. Powiązania bezpośrednich konkurentów nakręcają spirale jakości. Następuje w ten sposób rozbudowa powiązań nowego typu, bowiem niekoniecznie własnościowych (opartych na M&As). Budowanie trwałej pozycji konkurencyjnej zaczyna wymagać kreatywnego podejścia, co skutkuje pojawieniem się wielopoziomowych relacji kooperacyjnych przecinających już nie tylko kontynenty (globalnych), ale i sektory (nie zawsze w ramach własnej branży). W ten sposób powstają właśnie ponadbranżowe organizacje globalne stanowiące sieciowy układ powiązań, w którym konkurencja przeplata się z kooperacją.

Źródła konkurencyjności kooperacyjnej globalnej sieci biznesowej (KGSB)

Zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw w konsekwencji rozwoju globalizacji i postępującej liberalizacji procesów gospodarczych skutkują przebudową zasad budowania przewagi konkurencyjnej. Upraszczając wydaje się, iż specyfika konkurowania w myśl nowego paradygmatu konkurencyjności (powstałego w konsekwencji rozwoju procesów globalizacji) polega na umiejętności kooperacji pozwalającej uzyskać efekt synergii. Tylko kooperacja, czyli zdolność do konkurowania i kooperacji równocześnie wyzwala, bowiem energię uruchamiającą strumień innowacji, które stanowią podstawę stałego wzbogacania oferty a tym samym kreowania trwałej przewagi konkurencyjnej. Owe innowacje nie oznaczają przełomowych rewolucyjnych wynalazków, ale ewolucyjne ulepszanie standardu. Organizacje

kooperacyjne bazują na synergii, czyli wartości dodanej uzyskanej w wyniku połączenia elementów, które działając samodzielnie nie były w stanie uzyskać pewnych korzyści. Oznacza to, że dotychczas „trawiły jałowo” część swoich zasobów (np. dublując czynności, nie w pełni wykorzystując swoje moce, nie dostrzegając innych możliwości zastosowania posiadanych zdolności) a w konsekwencji nie uzyskiwały możliwej maksymalnej efektywności. Można mówić o pewnych niedocenianym potencjale czy inaczej „nieujawnionej wiedzy”, której istnienia dany podmiot nie zawsze sam jest świadom. Dopiero nowe stworzone w efekcie kooperencji warunki tworzą dogodny grunt dla jej rozwoju.

Kooperacja to swoista symbioza konkurentów dla celów strategicznych. Konkurentów bezpośrednich (branżowych o porównywalnym potencjale) oraz często potencjalnych, czyli pochodzących z innych sektorów lub nawet własnego, ale na danym etapie rozwoju nie postrzeganych w kategoriach równoprawnych uczestników rynku (np. małe przedsiębiorstwa o dużym potencjale innowacyjnym). Potencjalna konkurencja może stać się jednak siłą napędową zmian. Należy zauważyć, że niektóre z pozyskanych do współpracy podmiotów być może nigdy nie „wpadłyby” na pomysł zastosowania swoich kompetencji w danej dziedzinie, odległej od sfery dotychczasowej działalności czy na taką skalę („mały innowator”). Postęp technologiczny byłby wówczas wolniejszy a profity dla odkrywców nowych rozwiązań być może wyższe, gdyż dłużej zachowywane w tajemnicy i niedostępne dla innych dziedzin. Dzięki przekształceniu przedsiębiorstw w ponadbranżowe globalne systemy współpracy następuje przyspieszone przenikanie nowych rozwiązań do nowych typów zastosowań. W ten sposób w KGSB realizowany jest efekt synergii. Współczesne organizacje budując konkurencyjność zewnętrzną (dla klienta) wykorzystują wewnętrzną konkurencję, ale i współpracę jako narzędzia innowacyjności. Kluczowa dla osiągnięcia sukcesu w KSB jest zdolność łączenia stałej rywalizacji, czyli ciągłego doskonalenia własnych pomysłów z umiejętnym dzieleniem się pełnią zdobytej wiedzy w ramach organizacji, czyli wielopłaszczyznową współpracą.

Wydaje się, iż właśnie owa kooperacja jest fundamentem systemów kreowanych przez współczesne przedsiębiorstwa międzynarodowe. Korporacje tworzą kooperacyjne globalne sieci biznesowe (KGSB) uznając, iż struktury tego typu pozwalają sprostać wyzwaniom dynamicznie zmieniającego się rynku światowego. Świadomie rezygnują z krótkookresowych przewag, które mogłyby osiągnąć działając samodzielnie (uzyskując zyski nadzwyczajne z patentów). Potrafią także „zainwestować” w przedsięwzięcia dużego ryzyka („małych innowatorów”), widząc w nich potencjał rozwojowy. Korporacje wiedzą, bowiem iż w dłuższej perspektywie korzystniejsze jest

połączenie wysiłków w celu uzyskania stabilnego wzrostu niż ścieżka rozwojowa bazująca na „zrywach” innowacyjnych. W konsekwencji deklarują swój udział w partnerstwie strategicznym opartym na kooperencji.

Cechy o kapitalnym znaczeniu dla stworzenia kooperacyjnej globalnej sieci biznesowej, które pozwalają jej na stałe podnoszenie konkurencyjności uczestników na rynku zewnętrznym to:

- **łączenie się strategiczne wyselekcjonowanych podmiotów**, czyli przedsiębiorstw o ugruntowanej pozycji biznesowej; organizacji sieciowych (w tym korporacji transnarodowych), które same są powstały w konsekwencji fuzji i przejęć pionowych (wewnątrz łańcucha produkcyjnego) i poziomych (między równoległymi łańcuchami produkcyjnymi) służących umocnieniu pozycji danej sieci (np. włączanie właścicieli renomowanych marek, przedsiębiorstw reprezentujących „wschodzące” segmenty czy obszary rynkowe);
- **wzajemne poszanowanie zasad współpracy oparte na zaufaniu**, niekonieczne jest potwierdzanie porozumienia w postaci umowy formalno-prawnej; kluczowa jest dbałość o własny wizerunek- markę;
- **przyjęcie strategicznej orientacji profektywnościowej** polegającej na minimalizacji kosztów pozyskiwania nowych rozwiązań dzięki wewnętrznej współpracy (przyspieszona adaptacja modelowych rozwiązań w przypadku podstawowych czynności we wszystkich sferach organizacji);
- **stworzenie metodyki dzielenia się wiedzą** i systemów wzbogacania jej służące nakręcaniu wewnątrzorganizacyjnych spirali innowacji;
- **nastawienie na ewolucyjny rozwój oparty na „synergicznych innowacjach”**, czyli uzyskiwanych jako wartość dodana w konsekwencji kooperencji (stała weryfikacja i modyfikacja standardów);
- **uproszczenie procedur i „spłaszczenie” struktury organizacyjnej** poprzez zmniejszenie liczby szczebli pośrednich w celu usprawnienia transferu informacji; zapewnia to elastyczność i otwartość na zmiany, stanowiąc podstawę dostosowań do niestabilnego otoczenia zewnętrznego.

Współczesne przedsiębiorstwa chcąc liczyć się na arenie międzynarodowej muszą budować systemy powiązań odpowiadające wyżej wymienionym wymogom. Dążąc do poprawy swojej pozycji konkurencyjnej poszczególni uczestnicy rynku światowego winni włączać się w globalne systemy biznesowe. Na arenie międzynarodowej dominujące pozycje zajmują, bowiem wielkie globalne organizacje biznesowe- kooperacyjne sieci biznesowe. Skupiają one niegdyś samodzielnie działających uczestników rynku świa-

towego, co powoduje stopniową „oligopolizację” gospodarki światowej. Nowy paradygmat konkurencyjności wymusza, zatem „korporacyjność” nie pozwalając na utrzymanie trwałej przewagi konkurencyjnej „samotnym” podmiotom. Wynalazki szybko się, bowiem dewalują zasilając standard, co sprawia, że tylko współdziałanie (włączenie w jakiś system) może gwarantować stabilność rozwoju. Uczestnicząc w układzie powiązań opartym na kooperencji, który zabezpiecza stały dostęp do nieustannie wzbogacanej wyspecjalizowanej wiedzy uzyskuje się korzyści z wartości dodawanej do standardu w sposób ciągły. Mimo, iż uzyskiwane „profity” są zwykle jednostkowo (w danym momencie) mniejsze, z uwagi na konieczność „podzielenia” się swoją wiedzą z członkami organizacji to w długiej perspektywie suma cząstkowych zysków jest większa a co najważniejsze stanowi ścieżkę stabilnego rozwoju.

Potwierdzeniem tezy o kluczowym znaczeniu „korporacyjności” i „kooperencji” w nowym paradygmacie konkurencyjności, czyli tworzeniu kooperacyjnych globalnych sieci biznesowych jako modelu organizacyjnego stanowiącego odpowiedź na wyzwania rynku światowego w dobie globalizacji może być analiza struktur organizacyjnych najpotężniejszych graczy biznesowych na arenie międzynarodowej – wielkich korporacji.

Korporacje transnarodowe jako istotne podmioty gospodarki światowej zaczęły być dostrzegane w połowie lat 70. XX w. Wówczas na forum międzynarodowym podjęto działania zmierzające do przyjęcia jednolitej definicji korporacji transnarodowych czy ustalenia reguł ich funkcjonowania jako podmiotów biznesu międzynarodowego. Powstawały także rozliczne typologie przedsiębiorstw międzynarodowych oraz rankingi służące opisaniu ich pozycji na tle państw narodowych. Od początku lat 90. XX Organizacja Narodów Zjednoczonych –Agenda ds. Handlu i Rozwoju UNCTAD zaczęła opracowywać coroczne raporty (World Investment Report -WIR) analizujące zmiany ich roli w gospodarce światowej. Szczególne znaczenie przypisuje się dokonywanym przez korporacje inwestycjom zagranicznym, dlatego klasyfikując najpotężniejsze KTN świata jako kryterium bazowe przyjęto wielkość aktywów zagranicznych.

Wydaje się, iż wykorzystując rankingi KTN zawarte w raportach WIR (1993-2007⁷) można podjąć się oceny skuteczności strategii rozwojowych zastosowanych przez poszczególne korporacje. Utrzymanie czołowych pozycji w rankingu (100 najpotężniejszych KTN świata) niewątpliwie uznać

⁷ Obejmujące półtorej dekady-dane przedstawiane w raportach obejmują okres 1990-2005. Dane publikowane są z dwuletnim „opóźnieniem”, stąd w raportach WIR za lata 1993-2007 dane dotyczą lat 1990-2005 (w WIR z roku 1993 podano dane z roku 1990).

można za potwierdzenie słuszności wybranej przez dany podmiot ścieżki budowania konkurencyjności. Pojawia się pytanie: czy stabilną pozycję w rankingu w całym badanym okresie (1990-2005) wiązać można ze znalezieniem jakiejś „szczególnej recepty” na sukces? Tezą niniejszego opracowania jest, iż owym kluczowym elementem decydującym o skuteczności zastosowanej strategii rozwojowej jest przyjęty docelowy model struktury organizacyjnej podmiotu. Pragnąc wykazać trafność postawionej tezy podjęto, zatem próbę zarysowania zachowań organizacyjnych jednego z wiodących koncernów międzynarodowych – lidera sektora motoryzacyjnego – korporacji General Motors.

Etapy kreowania globalnej sieci biznesowej na przykładzie korporacji General Motors (jako jednego z liderów rankingu WIR UNCTAD)

Prześledzenie historii koncernu General Motors (GM) jako drogi tworzenia sprawnego przedsiębiorstwa transnarodowego oraz zestawienie tych rozważań z jego pozycją w rankingu UNCTAD ma na celu wykazanie, że systematyczne wdrażanie koncepcji globalnej sieci biznesowej (GSB) zapewnia utrzymanie konkurencyjności organizacji mimo dynamicznych zmian w ewoluującej gospodarce światowej. Analiza struktury powiązań GM w toku rozwoju przedsiębiorstwa jako korporacji transnarodowej pozwala dostrzec etapowości dokonywanych posunięć organizacyjnych. Wy różnić możemy okres umacniania pozycji poprzez wewnątrzbranżowe fuzje i przejęcia- faza korporacyjności. Następnie etap nawiązywania sojuszy strategicznych z bezpośrednimi konkurentami w branży- faza powiązań partnerskich branżowych. Kolejny etap to budowanie wielopłaszczyznowego systemu współpracy ponadbranżowej, czyli symbioza strategiczna o charakterze ponadsektoralnym (z potencjalnymi konkurentami). Niejako kwintesencją kreowania globalnej sieci biznesowej jest modelowanie wizerunku organizacji, czyli budowanie relacji typu PR z szeroko rozumianym otoczeniem globalnym.

Faza korporacyjna General Motors to pasmo fuzji i przejęć kolejnych marek samochodowych, w celu stworzenia silnego globalnego koncernu motoryzacyjnego. Koncepcję umacniania pozycji konkurencyjnej tą drogą realizowano już w początkowym okresie istnienia przedsiębiorstwa. W 1908 roku częścią koncernu General Motors Corporation zostaje firma Olds Motor Vehicle Company. W roku 1909 kupiona zostaje kompania GMC Truck (nazwa GMC funkcjonuje od 1996 roku) oraz marka Cadillac. Od 1917 w

skład grupy GM wchodziły zakłady Chevroleta. Lata 20. XX w. to nabycie marki Pontiac i Vauxhall. W 1929 rodzina Opel sprzedaje GM większościowy pakiet akcji swojej firmy. W 1931 roku GM wykupuje australijską firmę Holden łącząc ją z GM Australia, czyli swoją spółką zależną zajmującą się sprzedażą samochodów. W konsekwencji jeszcze przed II wojną światową a zatem w okresie dominacji koncernów europejskich GM zyskało miano przedsiębiorstwa międzynarodowego.

Kolejny etap umacniania korporacyjności GM rozpoczyna się w połowie lat 80. XX w. GM kupuje wówczas od American Motor Corporation (AMC) nazwę i pozwolenia na produkcję samochodów terenowych Hummer (w 1985 roku rozpoczyna ich produkcję). W 1990 roku GM nabywa dział produkcji samochodów Saab Automobile (50% akcji) a po 10 latach odkupuje pozostałą część akcji, stając się jedynym właścicielem marki Saab. W roku 2000 GM kupił także 20% akcji w Fiat Auto (jednak w roku 2005 zakres współpracy został ograniczony⁸). Wieloletnia współpraca GM z japońskim Isuzu Motors Ltd⁹ w końcu także doprowadziła (w 2002 roku) do przejęcia kontroli nad tym przedsiębiorstwem. Podobnie wyglądała historia kontaktów z koreańskim Daewoo¹⁰ - w 2002 roku GM przejmuje Daewoo. Koncern podejmuje także próby zagospodarowywania otwierających się rynków, uruchamiając *joint venture* w Chinach i Indiach¹¹, kupując (w 1999 r.) 41,5% rosyjskiej spółki AVTOVAZ czy realizując ekspansję w Uzbekistanie¹². W konsekwencji koncern

⁸ Jednak w 2005 roku General Motors i Fiat podpisały porozumienie o rozwiązaniu spółek produkujących silniki i skrzynie biegów oraz zajmujące się dostawami podzespołów do produkcji aut General Motors rozwiódł się z Fiatem; <http://auto.gazeta.pl/>; 2008/03/30

⁹ Współpraca GM z Isuzu zawiązała się już w roku 1971 (w 1981 r. GM nabyło 3% akcji Suzuki) a w 1998 roku powstała spółka *joint venture* General Motors i Isuzu o nazwie DMAX. W roku 1999 GM zwiększa udziały w Isuzu do 49%.

¹⁰ W 1972 roku po raz pierwszy GM podejmuje współpracę z koncernem Daewoo, aby po latach (w 2002 roku) stworzyć GM Daewoo Auto & Technology.

¹¹ W 1997 zawarto *joint venture* z Shanghai Automotive Industry Corp. Group (SAIC) odnośnie produkcji i sprzedaży samochodów m.in. Buick, Chevrolet, Cadillac. Por. General Motors' China Joint-Venture to Develop Three New Series of Engines; www.theautochannel.com/news/2007/07/27/056406.html; 2008/04/01

¹² W 2007 r. ogłoszono zawiązanie spółki *joint venture* z UzAvtosanoat (GM Uzbekistan, w którym GM posiada 25% plus jedną akcję z opcją powiększenia stanu posiadania w przyszłości) w celu montowania i dystrybucji samochodów marki Chevrolet w Uzbekistanie. Po. Grabałowski A; GM utworzył spółkę *joint venture* w Uzbekistanie; <http://motoryzacja.wnp.pl/>; 2008/04/05

posiada rozbudowaną sieć globalną opartą na zróżnicowanej ofercie produktowej, co pozwala na utrzymywanie wzrostu sprzedaży mimo ciągłych zmian wymogów rynkowych.

Sukces korporacji w długim okresie jest jednak niewątpliwie efektem systematycznego realizowania przemyślanej strategii rozwojowej. Dostrzegając zmiany zachodzące na rynku GM nie ogranicza się, bowiem jedyne do poszerzania oferty. Poszukując nowych możliwości wzrostu nawiązuje pierwsze kontakty partnerskie z bezpośrednimi konkurentami branżowymi. Powiązania między motoryzacyjnymi gigantami, czyli spółkami z grona 100 największych korporacji transnarodowych świata należących do tego samego sektora a niepowiązanych własnościowo zasługują na szczególną uwagę. General Motors współpracuje między innymi z: Toyota Motor Corporation, Honda Motor Co., BMW oraz Dimlerem¹³. Już w 1984 roku GM rozpoczyna współpracę z Toyotą (*joint venture*) w zakresie wprowadzania wypracowanych przez Toyotę systemów produkcyjnych TPS¹⁴. Podpisuje także umowę (spółka *The United Motor Manufacturing Inc. -NUMMI*) dotyczącą produkcji samochodu na bazie FF Sprintera¹⁵. Współpraca z Hondą jest dwukierunkowa. Honda zaopatruje GM w silniki V-6 o małej emisji spalin (ULEV -*Ultra Low Emission Vehicle*) oraz w automatyczne przekładnie. Z drugiej strony firma Isuzu Motors Limited., wchodząca w skład grupy GM dostarcza koncernowi Honda silniki diesla. Współpraca GM z Daimler AG oraz BMW to rozpoczęcie w 2005 roku wspólnych prac nad systemem elektronicznie sterowaną, bezstopniową skrzynią biegów (*Global Hybrid Cooperation*). Wszystkie te kontakty to ważny krok na drodze budowania powiązań strategicznych między „oligopolistami” sektora, gdyż stanowią zwykle załazek głębszych zmian organizacyjnych w przyszłości. Ten etap rozwoju globalnej sieci biznesowej GM to faza budowania powiązań strategicznych z bezpośrednimi konkurentami a zatem droga do oligopolizacji sektora.

Oceniając obecny poziom zaawansowania zmian organizacyjnych w GM można zauważyć, iż także relacje GM z partnerami zewnętrznymi spoza branży noszą znamiona „symbiozy strategicznej”. Koncern współpracuje oczywiście z licznymi firmami w ramach łańcucha produkcyjnego branży samochodowej. Część tych kontaktów ma wyraźnie charakter współpracy długookresowej opartej na dogłębnej analizie wzajemnych potrzeb a często

¹³ GM i Honda podpisały porozumienie; www.hondapl.org oraz www.news.auto.com.pl/viewtopic; 2008/03/21

¹⁴ www.pressroom.toyota.com/; 2008/04/01

¹⁵ Umowa dotyczyła produkcji 200 tysięcy pojazdów.

na wspólnych badaniach możliwości innowacyjnych. Na przykład w zakresie dostaw lakierów do samochodów (DuPoint czy Akzo Nobel Car Refinishes¹⁶), elektroniki (czujników do akumulatorów, urządzeń sterowania zawieszeniem, systemów przekazywania danych i odbioru satelitarnego¹⁷) czy podzespołów (np. Bosch dostarcza GM akumulatory, świece zapłonowe, układy hamulcowe, filtry, sondy) są to właściwie wyłącznie wieloletni sprawdzeni partnerzy. Wydaje się, iż w większości relacje te mają charakter sojuszy strategicznych. Od połowy lat 90. XX w. w celu uzyskania bezpośredniego dostępu do nowoczesnych materiałów i technologii do produkcji samochodów zaczęto także nawiązywać partnerskie stosunki także z koncernami z „odległych” branż (w tym z sektora dóbr i usług przemysłowych m.in. Alconą i Alcanem¹⁸), co może świadczyć o rozwijaniu kreatywnego podejścia do poprawy konkurencyjności.

General Motors dla przeciętnego człowieka to koncern, który projektuje, sprzedaje i dystrybuuje jedne z najbardziej znanych marek motoryzacyjnych. Niewątpliwie koncern GM najlepiej znany jest z produkcji samochodów działa, bowiem na rynkach Europy, Azji, Australii, obu Ameryk a nawet Afryki i Środkowego Wschodu. Warto jednak dodać, że jest on obecny także na rynku produkcji silników okrętowych, instalacji przemysłowych czy technologii komunikacyjnych. Produkuje zaawansowane elektronicznie systemy i oferuje usługi dla telekomunikacji, przemysłu maszynowego czy lotnictwa. Ponadto GM prowadzi działalność w sektorze usług finansowych obejmującą udzielanie kredytów komercyjnych (w tym samochodowych) z wykorzystaniem szerokiego wachlarza zabezpieczeń (hipotecznych i ubezpieczeniowych). Wszystko to wydaje się potwierdzać przyjęcie strategii kreowania globalnej sieci biznesowej jako metodyki utrzymania pozycji konkurencyjnej w dynamicznie zmieniającej się gospodarce światowej.

¹⁶ W 1914 roku firma DuPont nabyła akcje w General Motors a w konsekwencji w 1923 doszło do instalacji pierwszej linii lakierniczej w fabrykach GM. W 1957 roku DuPont sprzedała akcje GM.
<http://www.sikkenscr.pl/sikkens/poland/newspress/news/billingGM.htm>; 2008/04/05

¹⁷ W latach 70. XX w. GM rozpoczął współpracę z firmą Delhi (*joint venture*) w zakresie elektroniki. Obecnie Delhi jest firmą, z której produktów korzystają niemal wszystkie liczące się koncerny samochodowe w swoich najnowszych modelach. Por. Grabałowski A; Delhi a samochodowe premiery; <http://motoryzacja.wnp.pl>; 2008-05-23

¹⁸ GM In Europe – Facts & Figures March 2007;
http://www.gmeurope.com/download/Facts_Figures_March_2007.pdf 01.03.2008

Z jednej strony GM stawia, zatem na specjalizację (branża motoryzacyjna) z drugiej dąży do uzyskania możliwie wysokiego stopniu dywersyfikacji działalności (przemysł, telekomunikacja, finanse). Wszystkie te działania wymagają zdolności do kooperencji, czyli równoczesnej rywalizacji i współpracy. Rywalizacja to konkurencja o klienta, uzewnętrzniająca się uzyskaniem prymatu na tle innych organizacji globalnych działających na rynku motoryzacyjnym. Odzwierciedlona przede wszystkim wielkością sprzedaży (pozycja w konkretnych rankingach), postrzeganiem wartości marki, liczbą posiadanych modeli czy docenieniem przez organizacje eksperckie zaawansowania technologicznego najnowocześniejszych produktów. Jednocześnie na koncernie, który chce sprostać rosnącym dynamicznie wymaganiom rynku globalnego, z doskonale poinformowanymi o wszelkich nowościach klientami cięży uświadomiona konieczność kooperacji nawet z bezpośrednimi konkurentami. Umiejętność dzielenia się własną wiedzą w celu uzyskania przewag konkurencyjnych to wyzwanie XXI w. Służy temu kooperacja z konkurentami (liczne umowy wewnątrzbranżowe GM m. in. z: Suzuki Motor Corporation, Daimler Chrysler AG, BMW AG, Toyota Motor Corporation, Renault, Shanghai Automotive Industry Corporation czy AVTOVAZ) oraz symbioza strategiczna z partnerami pozabranżowymi. Mając poczucie niestabilności warunków działania zasadne jest ponadto poszukiwanie sposobów „zabezpieczenia się” przed ewentualnymi zaburzeniami na konkretnych wysoce wyspecjalizowanych rynkach (w tym wypadku w sektorze samochodowym) poprzez uruchamianie nowych obszarów działalności poza własną branżą (dla GM poza branżą motoryzacyjną np. współpraca z Grupą Morgana¹⁹). Wszystko to wymaga rozwijania systemu organizacyjnego, który jest w stanie sprostać wyzwaniom nowoczesnego koncernu o kreatywnym podejściu do budowania swojej konkurencyjności – kooperacyjnej globalnej sieci biznesowej.

Działania na rzecz społecznego wizerunku przedsiębiorstwa należące do tzw. orientacji prospołecznej czy inaczej postmarketingowej wydają się także świadczyć o dojrzałości danego podmiotu. GM jest pierwszym koncernem motoryzacyjnym, który zdecydował się na wyposażanie samochodów w poduszki powietrzne (rok 1973). Podjęto także działania na rzecz ochrony

¹⁹ Przedsiębiorstwa Morgana koncentrują się na rozwoju produktów niezbędnych w różnych dziedzinach przemysłu takich jak: energetyka, trakcja, hutnictwo, górnictwo, zakłady papiernicze, produkcja tworzyw sztucznych i gumy, drukarnie i wiele innych. Por. Grupa Morgana; http://www.morgancarbon.pl/grupa_morgana; 01.03.2008.

środowiska (katalizatory spalin, nowe rozwiązań służące oszczędności paliwa²⁰ czy ograniczające emisję dwutlenku węgla).

Na przykładzie koncernu General Motors (GM) wydaje się, iż sukcesywne kreowanie globalnej sieci biznesowej jako docelowego typu struktury organizacyjnej w dynamicznym otoczeniu to skuteczna strategia budowania konkurencyjności. W całym badanym okresie 1990-2005 koncern utrzymywał się w pierwszej piątce rankingu (jedeny wyjątek rok 2001-pozycja 8), mimo iż sektor motoryzacyjny jako całość stopniowo traci swoją pozycję w systemie gospodarki światowej (głównie na rzecz branż informacyjnych i opartych na nowych technologiach). Wartość aktywów GM systematycznie rosła, powiększała się także sprzedaż przy spadającej wielkości zatrudnienia. Wydaje się, iż to właśnie zastosowana strategia rozwoju oparta na systematycznym kreowaniu globalnej sieci biznesowej pozwoliła koncernowi uzyskać prymat w branży i zachować pozycję w czołówce najpotężniejszych korporacji transnarodowych świata.

Podsumowując, na podstawie analizy rozwoju korporacji General Motors można próbować wyciągać pewne ogólne wnioski²¹ odnośnie tendencji zmian organizacyjnych zachodzących w korporacjach transnarodowych. Po pierwsze wydaje się, iż era „czystych” oligopoli branżowych powoli się kończyć, choć należy zaznaczyć, iż z uwagi na fakt, że omawiamy proces dotyczący gospodarki światowej nie nastąpi to ani z dnia na dzień ani nawet z roku na rok. Konieczność sprostania rosnącym nieustannie wymaganiom klientów zmusza dotychczasowych „antagonistów” (oligopolistów danego rynku) do współpracy w celu wymiany doświadczeń i przyspieszenia

²⁰ Podczas Międzynarodowych Targów Motoryzacyjnych w Genewie (marzec 2008) General Motors zaprezentowało oczywiście nowe marki i rozwiązania koncepcyjne jednak oprócz premier zademonstrowano także nowe podejście do walki o rynek przyszłości. W tym jako niemal standardowe rozwiązanie napęd GM HydroGen4 – technologia ogniw paliwowych IV generacji chroniących środowisko. Pokazano też jak będzie wyglądać przyszłość luksusowej motoryzacji w tym system ogniw paliwowych V generacji, akumulator litowo-jonowy, bateria słoneczna na dachu (na przykładzie Cadillaca Provoq). Zwrócono także uwagę na potrzebę współpracy z firmami spoza branży prezentując w Saabie system innowacyjnych rozwiązań przewozowych (m.in. na sprzęt narciarski, który zaprojektowano we współpracy z firmą Salomon). Por. GM w Genewie: 3 premiery światowe, 7 europejskich plus eko-napęd; <http://motoryzacja.wnp.pl>; 15.02.2008

²¹ Należy jednak pamiętać, że chociażby z uwagi na specyfikę poszczególnych sektorów będą one wyjściowo obarczone błędami i jak każde uogólnienia mogą stanowić jedynie wskazanie pewnych tendencji a nie szczegółowych rozwiązań.

procesu innowacyjnego. Paradoksalnie bezpośredni konkurenci pomagają sobie wzajemnie wzbogacać swoje oferty. Obserwujemy, zatem połączenie konkurencji i kooperacji. Po drugie coraz silniejsza jest tendencja do wychodzenia korporacji poza specjalizację branżową w celu poprawy pozycji konkurencyjnej we własnej dziedzinie. Dywersyfikacja działalności stanowić ma raczej źródło nowych rozwiązań innowacyjnych niż zmniejszenia ryzyka związanego z „zaszufladkowaniem” branżowym, (choć oczywiście uzyskiwana w konsekwencji dywersyfikacja ryzyka jest pożądana). Oczywiście sceptycy mogą powiedzieć, że model ten do złudzenia przypomina konglomeratowy system organizacyjny, który nie sprawdził się. I tu dochodzimy do wniosku numer trzy, bodajże najważniejszego: obie te tendencje występują równolegle, czyli następuje tworzenie globalnych ponadbranżowych sieci biznesowych opartych na kooperacji.

Wydaje się, zatem że kooperacyjna globalna sieć biznesowa to typ struktury organizacyjnej, która wykorzystwała naukę płynącą z niepowodzeń modelu konglomeratowego a jego wady stara się zamienić w zalety. Wieloszczeblową kontrolę hierarchiczną (charakterystyczna dla tradycyjnych struktur korporacyjnych) zastępuje się monitoringiem wewnętrznym i udoskonalaniem opartym na zaufaniu. Zamiast sztywnych pionowo rozbudowanych struktur pojawia się elastyczny i otwarty układ horyzontalny. Pozwala to na wykorzystywanie potencjału otoczenia a nie traktowanie go jak źródła zagrożeń (rzadziej szans). Następuje przyspieszone przenoszenie rozwiązań innowacyjnych ponadbranżowo i transgraniczne, co prowadzi do „spłaszczenia” konkurencji. W taki właśnie sposób powstają struktury organizacyjne zdolne do stałego podnoszenia konkurencyjności w skali globalnej, zapewniające wykorzystującym ten model podmiotom (korporacjom transnarodowym) wiodące pozycje w globalnej przestrzeni biznesowej.

Bibliografia

- Bielski M; *Podstawy teorii organizacji i zarządzania*; Wydawnictwo C.H. BECK; Warszawa 2004
- Bieniok H (red.); *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem*; Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego; Katowice 1999
- GM i Honda podpisały porozumienie*; www.hondapl.org oraz www.news.auto.com.pl/viewtopic; 2008/03/21
- Grabałowski A; *GM utworzył spółkę joint venture w Uzbekistanie*; <http://motoryzacja.wnp.pl>; 2008/04/05

Konkurencyjność przedsiębiorstw, nowe podejście; pod red E. Skawińskiej, PWN;
Warszawa – Poznań 2002

<http://auto.gazeta.pl/>; 2008/03/30

<http://motoryzacja.wnp.pl/>; 2008-05-23

<http://motoryzacja.wnp.pl/>; 15.02.2008

http://www.gmeurope.com/download/Facts_Figures_March_2007.pdf; 01.03.2008

http://www.morgancarbon.pl/grupa_morgana; 01.03.2008.

<http://www.sikkenscr.pl/sikkens/poland/newspress/news/billingGM.htm>; 2008/04/05

www.pressroom.toyota.com/; 2008/04/01

www.theautochannel.com/news/2007/07/27/056406.html; 2008/04/01

Rynek – kluczowy wybór przedsiębiorstwa

Fundamentem każdego rozwoju działalności gospodarczej jest dokładne określenie czym przedsiębiorstwo chce, a czym nie chce się zajmować. Pytanie nie jest trywialne choć pozory mylą. Niniejszy artykuł zwraca uwagę na możliwości i konsekwencje jednego z najważniejszych wyborów przed jakimi staje przedsiębiorstwo, czyli wybór rynku, jego zdefiniowanie. W ramach tego wyboru wiele elementów jest bardzo istotnych i niesie ze sobą wiele konsekwencji dla przyszłości przedsiębiorstwa, celem niniejszej pracy jest omówienie możliwości, dylematów, kryteriów oraz niektórych potencjalnych konsekwencji tego wyboru, który w istotnym stopniu wpływa na konkurencyjność całego przedsiębiorstwa.

Pierwszym istotnym elementem jest zakres definicji. H. Simon wskazuje na przykład, możliwości sformułowania definicji rynku transportu osobowego pomiędzy Monachium a Frankfurtem. Udział Lufthansy w tym rynku wynosi 80%, jeśli jednak definicja obejmie oprócz transportu lotniczego również transport kolejowy, to udział Lufthansy spada do 10%, w jeżeli definicja obejmie wszystkie rodzaje transportu, włącznie z samochodowym, to udział ten spada poniżej 2%.¹ Ten przykład pokazuje jak należy być ostrożnym w definiowaniu rynku, aby wybrana definicja rynku umożliwiała przedsiębiorstwu zdobywanie udziałów rynkowych, aby przyrosty mogły motywować firmę do walki konkurencyjnej. Jednocześnie należy sobie zdać sprawę, iż definicja rynkowa stanowi podstawę funkcjonowania przedsiębiorstwa określającą jego miejsce na mapie branży lub branż. Wybierając bowiem rynek firma określa, które czynniki makrośrodowiska będą na nią wpływać, kto będzie jej konkurentem, jakie substytuty mogą zagrażać jej produktom, oraz wszystkie inne elementy zewnętrzne mające istotny wpływ na działalność i rozwój przedsiębiorstwa. Jednocześnie definicja rynkowa ma decydujące znaczenie dla projektowania strategii i jej konsekwencji, czyli wyboru sposobu konkurencji, przewag konkurencyjnych, możliwości uzyskania określonej pozycji konkurencyjnej, określonego tempa rozwoju, konieczności dokonania określonego poziomu inwestycji w celu osiągnięcia określonej jakości, korzyści skali, czy zdobycia określonych udziałów rynkowych. Ten wybór determinuje znacznie więcej niż się wielu przedsiębiorcom wydaje. Często przedsiębiorcy nie są do końca świadomi działając pod

¹ H. Simon, *Tajemniczy mistrzowie. Studia przypadków*, PWN 1999, s. 47

wpływem wizji stworzenia i rozwoju przedsiębiorstwa, co oznacza rozpoczęcie działalności na określonym rynku lub jego segmencie. Choćby sama struktura konkurentów oraz faza rozwoju branży określa ilość wysiłku jaki, trzeba będzie włożyć w osiągnięcie liczącej się na danym rynku pozycji.

Zdefiniowanie rynku jest pierwszym krokiem w tworzeniu strategii, będąc jej integralną częścią. Definiując rynek można, jak już wspomniano, zdefiniować go zbyt szeroko, zbyt wąsko i prawidłowo w stosunku do aspiracji i możliwości. Przedsiębiorstwo zbyt szeroko definiując swój rynek naraża się na podejmowanie wielu działań oraz inwestycji, które mogą przynieść nieproporcjonalny do wysiłku słaby wynik. Jest to dość niebezpieczne zważywszy, iż zasoby przedsiębiorstwa są ograniczone i należy nimi dysponować w taki sposób, aby można je było jak najszybciej i najlepiej pomnażać. Natomiast zdefiniowanie rynku szeroko może oznaczać jednoczesną kampanię marketingową w kilku segmentach, co np. przy zbyt ograniczonych zasobach przedsiębiorstwa może zaowocować po pierwsze niezbyt dobrym wynikiem finansowych uzyskiwanym w wybranych segmentach oraz nie wytworzeniem swoistej masy krytycznej działań promocyjnych pozwalających zaistnieć na liczącej się pozycji w danym segmencie. Zdaniem Portera powinno to być miejsce lidera lub drugie miejsce głównego konkurenta lidera, gdyż są to z finansowego punktu widzenia miejsca najbardziej opłacalne.² W takiej sytuacji dużo lepsze efekty może dać węższe zdefiniowanie rynku i skoncentrowanie swojej uwagi i działań marketingowych na jednym segmencie, który jest dostępny dla przedsiębiorstwa z punktu widzenia posiadanych zasobów i możliwym do osiągnięcia, a determinowanym przez konkurentów, poziomem działań marketingowych i strategicznych wytwarzających masę krytyczną, pozwalającą uzyskać znaczące miejsce w wybranym segmencie, a najlepiej pozycję lidera. Zbyt wąskie zdefiniowanie rynku niesie ze sobą również pewne niebezpieczeństwa. Jednym z nich jest duża zależność od wybranego segmentu, który w wyniku istotnych zmian trendów popytowych, nowych technologii, przełomowych produktów może oznaczać nawet zniknięcie firmy z rynku wraz ze znikającą niszą, jak np. firma NSU z Heilbronu w Niemczech, która wyspecjalizowała się w rynku motorowerów i gdy branża ta zaczęła znikać na skutek rozwoju rynku motocykli, głównie producentów japońskich, to firma zniknęła wraz z niszą.³

Drugim niebezpieczeństwem jest niewielki rozmiar segmentu i duża zależność firmy od kluczowych klientów, których wybory mogą zachwiać istnieniem firmy. Kolejnym negatywnym aspektem może być po prostu niewykorzystanie pełnego potencjału firmy, jej zasobów i umiejętności, które

² M.E. Porter, *Przewaga Konkurencyjna*, Helion, Gliwice 2006, s.43

³ H. Simon, *Tajemniczy...*, op.cit. s.64

umożliwiłyby obsłużenie co najmniej dwóch segmentów na danym rynku. Czwartym niebezpieczeństwem jest możliwość ataku określonej niszy przez produkty standardowe, co może spowodować ograniczenie opłacalności funkcjonowania w danym segmencie. Ostatnim niebezpieczeństwem jest możliwość, że mały segment może być przyczyną wysokich kosztów produkcji, a mały rozmiar rynku może uniemożliwić opłacalne wykorzystanie zebranych doświadczeń.⁴

Z teoretycznego punktu widzenia należy określić, czym jest rynek w niniejszym ujęciu. Ph. Kotler określa rynek jako grupa nabywców o podobnych potrzebach i cechach charakterystycznych.⁵ K. Mazurek Łopacińska określa rynek jako wydzieloną grupę nabywców charakteryzującą się względną jednorodnością postaw i zachowań w stosunku do oferowanego dobra lub usługi. Segment rynku oznacza część rynku wydzieloną z całości w procesie segmentacji, uwzględniające kryteria, metody i źródła informacji wspomagającej segmentację.⁶ K. Oblój uważa, iż istotą wyboru rynku jest odpowiedź na pytanie, kto jest kluczowym odbiorcą firmy.⁷ Zdaniem Kotlera przedsiębiorstwo może wziąć pod uwagę pięć sposobów wyboru rynku, wybierając koncentrację jednosegmentową, specjalizację selektywną, specjalizację produktową, rynkową lub pełne pokrycie rynku.⁸

Koncentracja jednosegmentowa polega na wydzieleniu z rynku jednego segmentu, np. z rynku komputerów, rynek laptopów, lub z rynku samochodowego, rynek samochodów małolitrażowych. Przez marketing skoncentrowany firma osiąga silną pozycję rynkową w segmencie, głównie zawdzięcza to głębokiej wiedzy co do jego potrzeb i szczególnej reputacji, którą zdobywa. Firma czyni w ten sposób oszczędności dzięki specjalizacji produkcji, dystrybucji i promocji. Jeżeli uda się firmie dobrze ulokować w segmencie, może osiągnąć wysoką stopę rentowności kapitału. Jednakże ponosi też większe ryzyko wyboru bardzo wąskiego rynku. Natomiast specjalizacja selektywna polega na wyborze przez firmę pewnej liczby segmentów, z których każdy jest dla niej atrakcyjny i odpowiada jej celom i zasobom. Może istnieć niewielkie powiązanie pomiędzy segmentami lub jego brak, jednak każdy z nich stwarza przesłanki przynoszenia zysku. Takie podej-

⁴ H. Simon, *Tajemniczy...*, op.cit. s.63-64

⁵ Ph. Kotler, *Marketing. Analiza, Planowanie, Wdrażanie I Kontrola*, wyd. 7, Felberg, Warszawa 1999 s. 261

⁶ K. Mazurek-Łopacińska, *Badania Marketingowe. Podstawowe metody i obszary zastosowań*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002, s.248

⁷ K. Oblój, *Strategia Sukcesu Firmy*, PWE, Warszawa 2000, s.45

⁸ Ph. Kotler, *Marketing...*, op.cit. 261-264

ście zdywersyfikuje ryzyko, ponieważ, nawet jeżeli jeden segment staje się nieatrakcyjny to przedsiębiorstwo może wciąż odnosić zysk w pozostałych segmentach. Czasami firmy stosują tę strategię, aby złagodzić skutki wahań sezonowych, w ten sposób Stocznia Szczecińska posiadała duże stada krów. Dochody z obydwu źródeł były sezonowe i wzajemnie się dopełniały. W przypadku wyboru przez firmę więcej niż jednego segmentu przedsiębiorstwo powinno zwrócić uwagę na wpływ wzajemnych relacji między segmentami np.: koszty, technologię, sezonowość dochodów itd., szukając oszczędności zakresu, polegającym np. na tym, iż sprzedawcy zaoferują klientowi dodatkowe produkty. Kotler uważa, iż przedsiębiorstwa powinny zidentyfikować i działać w supersegmentach, wykorzystujących te same surowce, urządzenia produkcyjne lub kanały dystrybucji. W przeciwnym wypadku firma może przegrać konkurencję rynkową z firmami, które ulokowały się w takich supersegmentach.

Kolejnym wyborem może być specjalizacja produktowa. W tym przypadku firma koncentruje się na wytwarzaniu produktu, który sprzedaje się na kilku segmentach. Przykładem może być firma produkująca mikroskopy, sprzedając je do laboratoriów uniwersyteckich, rządowych, komercyjnych lub firma produkująca zmywarki wyłącznie dla hoteli, restauracji, szpitali. Obydwie firmy są w stanie produkować swoje produkty również dla innych segmentów oraz produkować inne produkty dla laboratoriów lub hoteli, restauracji i szpitali, ale tego unika koncentrując się na swoim produkcie. Buduje w ten sposób silną reputację w wybranym obszarze produktowym. Ryzyko takiego wyboru polega na tym, iż dane produkty, w tym wypadku mikroskopy lub zmywarki mogą zostać wyparte przez całkowicie nową technologię. Miało to miejsce w przypadku zastąpienia telewizorów i monitorów kineskopowych, plazmowymi lub ekranami ciekłokrystalicznymi (LCD), konwencjonalnych aparatów fotograficznych aparatami cyfrowymi, maszyny do precyzyjnego cięcia blach zostały wyparte przez laser itd.

Kolejnym wyborem jest specjalizacja rynkowa. W tym wypadku firma koncentruje się na obsłudze wielu potrzeb określonej grupy klientów. Przykładem może być np. firma kompleksowo zaopatrująca szpitale w narzędzia chirurgiczne, wszelkiego rodzaju opatrunki, wenflony, leki, łóżka, tomografy komputerowe, itd. Firma zdobywa dobrą opinię jako specjalista w obsłudze danej grupy klientów i staje się źródłem dostaw wszystkich nowych produktów dla tej grupy. Ryzyko powstałoby, gdyby szpitale zostały nagle pozbawione pieniędzy i ograniczyły zakupy.

Ostatnim wyborem jest pełne pokrycie rynku, w tym wypadku firma stara się obsługiwać wszystkie grupy klientów ze wszystkimi produktami, czyli np. cały rynek samochodowy (Mercedes, BMW, Renault i inne), cały rynek

komputerowy (IBM), cały rynek napojów (Coca-Cola, Pepsi) itd. Taka strategia wymaga dużych zasobów i intensywnych działań na wielu polach np. marketingu, produkcji, zarządzania itd.

Jak można zauważyć odpowiednie zdefiniowanie rynku wymaga jasnej wizji i wiedzy na temat czym firma chce się zajmować, a czym nie. Istnieje wiele możliwości, a trafny wybór to przysłowiowa połowa sukcesu. Z tego też względu odpowiednia definicja rynkowa przedsiębiorstwa jest kluczowa do osiągnięcia sukcesu rynkowego, a ponieważ definiowanie rynku jest jednym z początkowych etapów w procesie rozwoju przedsiębiorstwa, stąd jego waga jest znaczna.

Bibliografia

- Kotler Ph., *Marketing. Analiza, Planowanie, Wdrażanie I Kontrola*, wyd. 7, Felberg, Warszawa 1999
- Mazurek-Łopacińska K., *Badania Marketingowe. Podstawowe metody i obszary zastosowań*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002
- Obłój K., *Strategia Sukcesu Firmy*, PWE, Warszawa 2000
- Porter M.E., *Przewaga Konkurencyjna*, Helion, Gliwice 2006
- Simon H., *Tajemniczy mistrzowie. Studia przypadków*, PWN 1999

Wojciech Zysk

Ocena działalności eksportowej podmiotów z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004-2007

Celem niniejszego opracowania jest pokazanie zależności między działalnością podmiotów z udziałem zagranicznym (w których zainwestowano kapitał w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych – [BIZ]) a rozwojem polskiego eksportu. Dokonana zostanie również ocena prawidłowości zmian udziału sprzedaży eksportowej tych firm w całości polskiego eksportu w omawianych latach.

Kapitał zagraniczny w Polsce

Napływ kapitału zagranicznego do gospodarki polskiej dokonywał się w kilku etapach¹:

- etap wstępnego otwierania gospodarki: lata 1976-1985²,
- etap umiarkowanego otwierania gospodarki: lata 1986-1989³,
- etap otwierania się gospodarki w warunkach transformacji ustrojowej⁴.

¹ Por.: J. Misala: Zaangażowanie kapitału zagranicznego w gospodarkę polską w okresie 1976-1995, [w]: Kapitał zagraniczny w prywatyzacji, red. M. Jarosz, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 1996, s. 13.

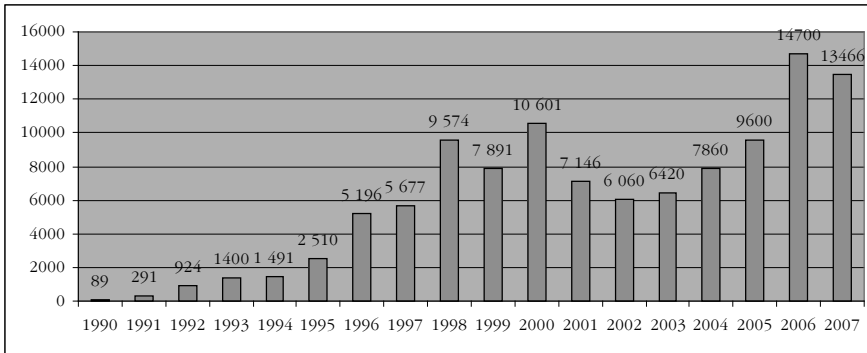
² Podstawę prawną stanowiło rozporządzenie Rady Ministrów z 14 maja 1976 roku w sprawie wydawania zagranicznym osobom prawnym i fizycznym zezwoleń na prowadzenie niektórych rodzajów działalności gospodarczej. Generalnie dawało możliwość prowadzenia działalności w zakresie drobnej wytwórczości, dodatkowo tylko inwestorom zagranicznym polskiego pochodzenia.

³ Podstawę prawną uchwalono 23 kwietnia 1986 roku – ustawę o spółkach z udziałem zagranicznym, Dz.U.86.17.88. Były to rewolucyjne zmiany w przepisach prawa, dały możliwość tworzenia *joint ventures* w zakresie przekraczającym drobną wytwórczość, kapitał zagraniczny nie mógł przekraczać 49 %.

⁴ Z formalnego punktu widzenia: za początek transformacji ustrojowej w zakresie napływu kapitału można uznać 5 czerwca 1991 roku, kiedy Sejm przyjął ustawę o spółkach zagranicznych, por.: Dz.U.97.26.143 (jednolity tekst).

Cztery lata po przyjęciu naszego kraju w struktury Wspólnot Europejskich można zaryzykować twierdzenie, iż data 1 maja 2004 miała istotne znaczenie w procesach przyciągania BIZ do Polski⁵. Na Wykresie 1 zaprezentowano napływ bezpośrednich inwestycji od roku 1990 do roku 2007.

Wykres 1. Zmiany wolumenu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1990–2007 w mln USD



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PAIIZ i NBP.

Na powyższym wykresie można zauważyć pięć etapów napływu BIZ:

1. lata 1990-1995 – śladowe wartości rocznych napływów,
2. lata 1996-1997 – BIZ w granicach 5 mld USD rocznych napływów,
3. lata 1998-2000 – największe do tej pory wartości inwestycji z rekordowym rokiem 2000: ponad 10,6 mld USD,
4. lata 2001-2003 – znaczący spadek napływu BIZ (z istotną różnicą między rokiem 2000 a 2001),
5. lata 2004-2007 – rosnące wartości rocznych napływów BIZ, z rekordową w historii wartością napływu w 2006 roku – 14,7 mld USD, jednak można zauważyć spadek napływu BIZ w roku 2007.

Na wzrost napływu miały wpływ z pewnością – oprócz obecności Polski w UE – solidne podstawy makroekonomiczne i związane z tym dobre perspektywy wzrostu gospodarczego. Jednak w ocenie Economist Intelligence Unit i Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych w związku z narastającym kryzysem finansowym na świecie spodziewany jest spadek napływu

⁵ Na skutek likwidacji granic celnych w ramach UE inwestor trafia bezpośrednio – z pominięciem zewnętrznej wspólnotowej granicy celnej – na rynek 27 krajów tworzących jednolity rynek europejski.

BIZ do Polski. Co więcej – może zmienić się struktura napływających BIZ: z projektów sektora produkcyjnego – w większym stopniu proeksportowego (branża motoryzacyjna, elektroniczna, AGD) na sektor usługowy⁶ – mniej proeksportowy (obszar BPO⁷, service centers [call centers, usługi księgowo-finansowe, informatyczne, obsługa zaplecza firm], inwestycje w ośrodki badawczo-rozwojowe [R&D])⁸. To zjawisko skutkować może mniejszą aktywnością eksportową podmiotów z udziałem zagranicznym (często filie korporacji transnarodowych), a w końcowym efekcie - spadkiem wolumenu polskiego eksportu.

Korporacje transnarodowe w Polsce

Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest nierozdzielnie związane z pojęciem korporacji transnarodowej – KTN (przedsiębiorstwa międzynarodowego, przedsiębiorstwa transnarodowego). Istotą działania takiego podmiotu jest inwestowanie za granicą⁹. Większość światowych bezpośrednich inwestycji przypada właśnie na te podmioty¹⁰.

Wielkie korporacje transnarodowe to przedsiębiorstwa bazujące na zagranicznych inwestycjach bezpośrednich oraz innych formach transferu czynników wytwórczych. Korporacje takie prowadzą i nadzorują działalność gospodarczą na terenie co najmniej dwóch krajów. Działalność ta jest kontrolowana przez korporacyjne centrum, zlokalizowane w określonym

⁶ Szerzej: W. Zysk: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce - druga fala napływu? [w]: Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy, Materiały konferencyjne pod redakcją K. Kaszuby i S. Wydymusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie, Kraków-Rzeszów 2006.

⁷ Business Process Outsourcing.

⁸ W Polsce dominują projekty sektora produkcyjnego – ok. 80 %, przedsięwzięcia usługowe to ok. 20 %. Te ostatnie w Ue-15 to ok. 60 %. Wg PAIiIZ omawiane proporcje w Polsce będą zbliżały się do europejskich. Por.: www.paiz.gov.pl z dnia 17.11.2008.

⁹ Por.: Cz. Pilarska Cz.: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer technologii, [w]: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce, red. W. Karaszewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2003, s.12.

¹⁰ Szerzej: W. Zysk: Wybrane konkluzje IX Światowego Raportu Inwestycyjnego UNCTAD „World Investment Report 1999”, [w]: Handel zagraniczny. Metody, problemy, tendencje, Materiały konferencyjne pod redakcją K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999, s. 30-40; dodatkowo: World Investment Reports 2000-2007, www.unctad.org.

kraju, prowadzona zaś przez tworzone i stopniowo rozwijane filie przedsiębiorstwa macierzystego w innych krajach¹¹. Z istoty wielkich korporacji transnarodowych wynika, że w procesie ich powstawania istotne znaczenie mają dwa czynniki lokalizacja działalności filii zagranicznych i internalizacja działalności w ramach całej korporacji.

Udział KTN w polskim eksporcie po roku 2004

Od piętnastu lat tygodnik „Polityka” publikuje listę największych 500 polskich przedsiębiorstw, dodatkowo ogłaszana jest lista 100 największych eksporterów. Natomiast Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych publikuje listy największych inwestorów, którzy lokują w Polsce kapitał w formie BIZ. Dokonana zostanie analiza (w latach 2004, 2005, 2006 i 2007) polegająca na wyborze z listy 100 największych eksporterów tych firm, które są również na liście największych inwestorów w Polsce. Następnie zbadany zostanie udział tych firm w całości polskiego eksportu w omawianych latach.

W roku 2004 na liście (według założonej metodologii badania) znalazło się 57 podmiotów. Suma przychodów z eksportu wymienionych 57 przedsiębiorstw wyniosła 50,6 mld złotych. Wolumen całości polskiego eksportu w roku 2004 wyniósł według danych GUS 269 mld złotych¹², co oznacza, iż udział omawianych kilkudziesięciu firm z udziałem zagranicznym w polskim eksporcie wyniósł prawie 19 %. Można ocenić ten udział jako wysoki.

W roku 2005 na liście znalazło się 59 podmiotów. Suma przychodów z eksportu wymienionych 59 przedsiębiorstw wyniosła 64,6 mld złotych. Wolumen całości polskiego eksportu w roku 2005 wyniósł według danych GUS 288,7 mld złotych, co oznacza, iż udział omawianych kilkudziesięciu firm z udziałem zagranicznym w polskim eksporcie wyniósł prawie 22 %. Można ocenić ten udział jako bardzo wysoki, większy niż w poprzednio omawianym roku 2004.

W roku 2006 na liście znalazło się 61 firm. Suma przychodów z eksportu wymienionych 61 przedsiębiorstw wyniosła 80,9 mld złotych. Wolumen całości polskiego eksportu w roku 2006 wyniósł według danych GUS 342,3 mld złotych, co oznacza, iż udział omawianych kilkudziesięciu firm z udziałem zagranicznym w polskim eksporcie wyniósł prawie 24 %. Można ocenić ten udział jako bardzo wysoki, większy niż w poprzednio omawianych latach 2004 i 2005.

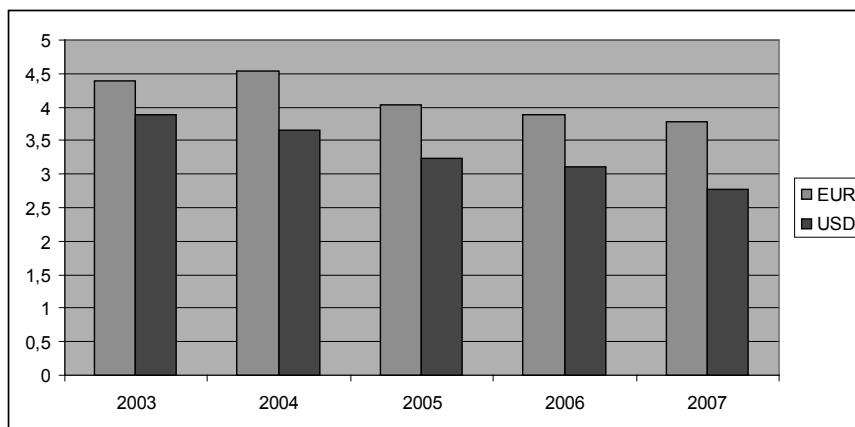
¹¹ Por.: J. Misala: Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej, SGH, Warszawa 2001, s. 209-210.

¹² www.stat.gov.pl.

W roku 2007 na listę trafiło 58 podmiotów. Suma przychodów z eksportu wymienionych 58 przedsiębiorstw wyniosła 81,8 mld złotych. Wolumen całości polskiego eksportu w roku 2007 wyniósł według danych GUS 386,5 mld złotych¹³, co oznacza, iż udział omawianych kilkudziesięciu firm z udziałem zagranicznym w polskim eksporcie wyniósł 21 %. Można ocenić ten udział jako wysoki, choć nieco mniejszy niż w roku 2006 (24%) i 2005 (22%).

Z prezentowanych powyżej danych i obliczeń można wnioskować, iż wraz z dynamicznie rosnącym wolumenem całości polskiego eksportu w latach 2004-2007 (269 mld zł, 288,7 mld zł, 342,3 mld zł i 386,5 mld) udział przedsiębiorstw z zainwestowanym kapitałem w formie BIZ w wartości sprzedaży za granicę jest bardzo istotny i oscyluje w granicach 1/5 wartości sprzedaży za granicę (odpowiednio: 19 %, 22 %, 24 % i 21 %). Można ocenić tę tendencję wzrostową (w latach 2004-2006) jako prawidłową, niemniej niepokojący jest spadek badanego udziału w roku 2007. Zjawisko to ma miejsce w warunkach umacniania się złotego w relacji zarówno do dolara amerykańskiego, jak i euro. Na Wykresie 2 przedstawiono zmiany kursu walutowego (w PLN) w relacji do EUR i USD w latach 2003-2007.

Wykres 2. Zmiany kursu walutowego (w PLN) w relacji do EUR i USD w latach 2003-2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie „Ocena polskiego handlu zagranicznego w 2007”, www.mg.gov.pl

W dobie światowego zastoju i prognozowanych przez OECD i MFW spadkach wartości PKB w krajach UE w najbliższych latach (naszych najważniejszych partnerów w polskich dostawach eksportowych) należy spo-

¹³ www.stat.gov.pl

dziewać się jeszcze większego spadku polskiego eksportu spółek z udziałem zagranicznym.

Po dokonaniu powyższych analiz i badań wydaje się uzasadnionym twierdzenie, iż członkostwo Polski we Wspólnotach Europejskich (tzw. impuls akcesyjny) oraz obecność korporacji transnarodowych mają wpływ na zmiany wolumenu i strukturę towarową polskiego eksportu (dominująca branża: motoryzacyjna). Obecność naszego kraju w UE sprzyja decyzjom lokowania kapitału w formie BIZ (również reinwestowania zysków) przez zagraniczne przedsiębiorstwa (w tym KTN), a proces ten silnie oddziałuje na rozwój polskiego eksportu. Rok 2008 może przynieść jednak nieoczekiwane zmiany badanych procesów ze względu na rozwijające się spowolnienie gospodarcze i kryzys zarówno finansowy, jak i dotyczący w coraz większym stopniu sferę produkcyjną. Realny jest spadek ilości projektów inwestycyjnych dokonywanych przez zagranicznych inwestorów w Polsce. To może spowodować spadek sprzedaży eksportowej tych podmiotów, a co za tym idzie - zmniejszenie dynamiki rozwoju polskiego eksportu.

Bibliografia

- J. Misala: *Zaangażowanie kapitału zagranicznego w gospodarkę polską w okresie 1976-1995*, [w]: *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, red. M. Jarosz, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 1996, s. 13.
- Ustawa o spółkach z udziałem zagranicznym z dnia 23 kwietnia 1986 roku, Dz.U.86.17.88
- W. Zysk: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce - druga fala napływu?* [w]: *Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy*, Materiały konferencyjne pod redakcją K. Kaszuby i S. Wydymusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie, Kraków-Rzeszów 2006.
www.paiz.gov.pl
- Pilarska Cz.: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer technologii*, [w]: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. W. Karaszewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2003, s.12.
- W. Zysk: *Wybrane konkluzje IX Światowego Raportu Inwestycyjnego UNCTAD „World Investment Report 1999”*, [w]: *Handel zagraniczny. Metody, problemy, tendencje*, Materiały konferencyjne pod redakcją K. Budzowskiego i S. Wydymusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999, s. 30-40; dodatkowo: *World Investment Reports 2000-2007*, www.unctad.org.
- J. Misala: *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001, s. 209-210
www.stat.gov.pl.